



Dari Penulis
Rich Dad Poor Dad
Buku Pengelolaan
Keuangan Pribadi
No. 1 Sepanjang
Masa!



CASHFLOW[®] QUADRANT

PANDUAN MENCAPAI KEBEBASAN KEUANGAN



ROBERT T. KIYOSAKI

RICH DAD'S CASHFLOW[®] QUADRANT

**PANDUAN UNTUK MERAHAIH
KEBEBASAN KEUANGAN
OLEH ROBERT T. KIYOSAKI**



Sanksi Pelanggaran Pasal 113
Undang-undang Nomor 28 Tahun 2014
tentang Hak Cipta

- (1) Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
- (2). Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan atau huruf h, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (3). Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan atau huruf g, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (4). Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

RICH DAD'S CASHFLOW[®] QUADRANT

**PANDUAN UNTUK MERAHAIH
KEBEBASAN KEUANGAN
OLEH ROBERT T. KIYOSAKI**



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

 **KOMPAS GRAMEDIA**

RICH DAD'S CASHFLOW QUADRANT

by Robert T. Kiyosaki

Copyright © 1998, 2012 by Robert T. Kiyosaki.

All rights reserved.

RICH DAD'S CASHFLOW QUADRANT

Panduan untuk Meraih Kebebasan Keuangan

Robert T. Kiyosaki

GM 617203023

Alih bahasa: Rina Buntaran

Editor: Pandam Kuntaswari

Penyelaras sampul: Isran Febrianto

Foto sampul: Seymour & Brody Studio

Penyelaras isi: Ayu Lestari

This edition published by arrangement
with Rich Dad Operating Company, LLC.

Hak cipta terjemahan Indonesia

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Kompas Gramedia Building Blok I Lt. 5

Jl. Palmerah Barat 29-37, Jakarta 10270

Anggota IKAPI, Jakarta, 2017

Cetakan Ke-1: Februari 2001

Second Indonesian Edition: 2017

Cetakan Ke-40: Januari 2019

Cetakan Ke-43: Maret 2020

CASHFLOW, Rich Dad, dan CASHFLOW Quadrant adalah merek dagang
terdaftar CASHFLOW Technologies, Inc.



adalah merek dagang terdaftar CASHFLOW Technologies, Inc.

Hak cipta dilindungi oleh Undang-undang.

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-602-03-4611-3

ISBN: 978-602-06-4405-9 (PDF)

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

Rich Dad Poor Dad

Apa yang Diajarkan Orang Kaya kepada Anak-Anak Mereka tentang Uang—Yang Tidak Diajarkan oleh Orang Miskin dan Kelas Menengah!

Rich Dad's CASHFLOW Quadrant

Panduan untuk Meraih Kebebasan Keuangan

Rich Dad's Guide to Investing

Model Investasi Orang Kaya yang Tidak Dilakukan Orang Miskin dan Kelas Menengah

Rich Dad's Rich Kid Smart Kid

Memberi Anak Anda Start Awal untuk Meraih Kebebasan Finansial

Rich Dad's Retire Young Retire Rich

Cara Menjadi Kaya dan Tetap Kaya Selamanya!

Rich Dad's Prophecy

Alasan Mengapa Kehancuran Bursa Saham Terburuk Sepanjang Sejarah Masih Terus Terjadi... dan Strategi Mempersiapkan Diri dan Meraih Keuntungan dari Kondisi Itu

Rich Dad's Success Stories

Kisah-Kisah Nyata Kesuksesan Orang-Orang yang Mengikuti Ajaran Ayah Kaya

Rich Dad's Guide to Becoming Rich Without Cutting Up Your Credit Cards

Mengubah “Utang Macet” Menjadi “Utang Lancar”

Rich Dad's Who Took My Money?

Alasan Mengapa Investor Lamban Tertinggal dari Kecepatan Arus Uang!

Rich Dad Poor Dad for Teens

Rahasia tentang Uang—Yang Tidak Kaupelajari di Sekolah

Escape the Rat Race

Pelajari Cara Kerja Uang dan Jadilah Anak Kaya

Rich Dad's Before You Quit Your Job

10 Pelajaran yang Harus dikuasai Wiraswasta
untuk Membangun Bisnis Besar

Rich Dad's Increase Your Financial IQ

Kelola Uang Anda dengan Lebih Cerdas!

Robert Kiyosaki's Conspiracy of the Rich

8 Aturan Baru Uang

Unfair Advantage

Kekuatan Pendidikan Keuangan

Why "A" Students Work for "C" Students

Panduan Ayah Kaya untuk Pendidikan Keuangan bagi Orangtua

8 Lessons in Military Leadership

untuk Wiraswasta

Second Chance

untuk Uang Anda, Hidup Anda, dan Dunia Kita

Ayah Kaya sering berkata,
“Kau tak akan pernah memiliki kebebasan sejati
tanpa kebebasan keuangan.”

Dia lalu meneruskan,
“Kebebasan memang bebas, tapi ada harganya.”

Buku ini didedikasikan kepada mereka yang bersedia
membayar harganya.

Catatan Editor

Waktu Selalu Berubah

Ada banyak perubahan dalam perekonomian kita dan ranah investasi sejak *Rich Dad Poor Dad* pertama kali diterbitkan pada 1997. Empat belas tahun lalu, Robert Kiyosaki menantang kebijaksanaan konvensional dengan pernyataan beraninya bahwa “rumah Anda bukanlah aset”. Pandangannya tentang uang dan investasi yang berseberangan dengan pandangan umum ditanggapi dengan skeptisisme, kritik, dan kemarahan.

Pada 2002, buku Robert, *Rich Dad's Prophecy*, menyarankan agar kita bersiap menghadapi datangnya kehancuran pasar keuangan. Pada 2006, Robert menggabungkan kekuatan dengan Donald Trump dan menulis *Why We Want You To Be Rich*, buku yang terinspirasi oleh kepeduliannya terhadap kelas menengah yang makin menyusut di Amerika.

Dengan penuh semangat, Robert terus menjadi pendukung ditegaskannya arti penting dan kekuatan pendidikan keuangan. Saat ini, pada masa kebangkitan setelah kekacauan kredit subprima, penyitaan rumah, dan kehancuran ekonomi global, kata-katanya sepertinya tak hanya seperti ramalan, tapi juga mencerahkan. Banyak orang skeptis yang beralih memercayainya.

Saat menyiapkan edisi *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant* yang terbit pada 2011, Robert menyadari dua hal: bahwa pesan dan ajarannya telah bertahan menghadapi ujian waktu, serta bahwa ranah investasi, dunia tempat para investor beroperasi, telah berubah secara dramatis. Perubahan-perubahan ini telah memengaruhi, dan akan terus memengaruhi, mereka yang ada di kuadran I (Investor) dan telah menyemangati keputusan Robert untuk menambahkan bagian penting dalam buku ini—Bab Lima: Lima Level Investor.

Ucapan Terima Kasih

Kesuksesan *Rich Dad Poor Dad* yang fenomenal memberi kami jutaan teman baru dari seluruh penjuru dunia. Pujian dan persahabatan mereka—serta kisah-kisah mereka tentang kegigihan, hasrat, dan keberhasilan menerapkan prinsip-prinsip Ayah Kaya dalam hidup mereka—menginspirasi saya untuk menulis buku ini:

Rich Dad's CASHFLOW Quadrant
Panduan untuk Meraih Kebebasan Keuangan

Jadi, kepada semua teman, baik lama maupun baru, atas dukungan antusias mereka yang jauh melampaui yang bisa saya bayangkan, saya mengucapkan terima kasih.

DAFTAR ISI

| | | |
|---------------------|---|-----|
| PENDAHULUAN | Ada di Kuadran Manakah Anda? | 17 |
| BAGIAN SATU | KUADRAN CASHFLOW | 25 |
| <i>Bab Satu</i> | Kenapa Kalian Tidak Mencari Pekerjaan? | 27 |
| <i>Bab Dua</i> | Kuadran Berbeda, Orang Berbeda | 41 |
| <i>Bab Tiga</i> | Mengapa Orang Lebih Memilih Aman daripada Bebas | 81 |
| <i>Bab Empat</i> | Tiga Jenis Sistem Bisnis | 109 |
| <i>Bab Lima</i> | Lima Tingkat Investor | 123 |
| <i>Bab Enam</i> | Anda Tidak Bisa Melihat Uang dengan Mata Anda | 151 |
| BAGIAN DUA | MEMBANGKITKAN KEMAMPUAN TERBAIK ANDA | 183 |
| <i>Bab Tujuh</i> | Menjadi Diri Anda | 185 |
| <i>Bab Delapan</i> | Bagaimana Agar Saya Bisa Kaya? | 205 |
| <i>Bab Sembilan</i> | Jadilah Bank, Bukan Bankir | 231 |
| BAGIAN TIGA | CARA MENJADI B DAN I YANG SUKSES | 265 |
| <i>Bab Sepuluh</i> | Ambil Langkah Kecil | 267 |

| | | |
|--------------------------|--|-----|
| | TUJUH LANGKAH UNTUK MENEMUKAN JALUR CEPAT KEUANGAN ANDA | 283 |
| <i>Bab Sebelas</i> | Langkah 1: Saatnya Mengurus Bisnis Anda Sendiri | 285 |
| <i>Bab Dua Belas</i> | Langkah 2: Kendalikan Arus Kas Anda | 289 |
| <i>Bab Tiga Belas</i> | Langkah 3: Ketahui Perbedaan antara Risiko dan Berisiko | 297 |
| <i>Bab Empat Belas</i> | Langkah 4: Tentukan Anda Ingin Menjadi Investor Tipe Apa | 303 |
| <i>Bab Lima Belas</i> | Langkah 5: Cari Mentor | 313 |
| <i>Bab Enam Belas</i> | Langkah 6: Jadikan Kekecewaan Sebagai Kekuatan Anda | 323 |
| <i>Bab Tujuh Belas</i> | Langkah 7: Kekuatan Keyakinan | 329 |
| <i>Bab Delapan Belas</i> | Kesimpulan | 337 |

Prakata

APA TUJUAN HIDUP ANDA?

“Kau ingin jadi apa saat besar nanti?” Itu adalah pertanyaan yang pernah diajukan kepada sebagian besar dari kita.

Saya punya banyak minat saat masih kecil, dan mudah untuk membuat pilihan. Kalau sesuatu terdengar menarik dan glamor, saya ingin melakukannya. Saya ingin menjadi ahli biologi kelautan, astronot, marinir, perwira kapal, pilot, dan pemain futbol profesional.

Saya cukup mujur bisa meraih tiga dari sederet cita-cita itu: perwira Korps Marinir, perwira kapal, dan pilot.

Saya tahu saya tidak ingin menjadi guru, penulis, atau akuntan. Saya tidak ingin menjadi guru karena saya tidak suka sekolah. Saya tidak ingin menjadi penulis karena saya dua kali tidak lulus kelas Bahasa Inggris. Dan saya tidak menamatkan pendidikan MBA karena tidak tahan menghadapi akuntansi.

Ironisnya, setelah dewasa saya menjadi segala sesuatu yang tak pernah saya inginkan. Walaupun tidak menyukai sekolah, saat ini saya memiliki perusahaan yang bergerak di bidang pendidikan. Saya pribadi mengajar di seluruh dunia karena saya suka mengajar. Walaupun dua kali tidak lulus kelas Bahasa Inggris karena tidak bisa menulis, saat ini saya dikenal sebagai penulis. Buku saya, *Rich Dad Poor Dad*, berada di daftar buku laris *New York Times* selama lebih dari tujuh tahun dan merupakan satu dari tiga buku paling laris di Amerika Serikat. Dua buku yang lebih laris dari buku saya adalah *The Joy of Sex* dan *The Road Less Traveled*. Untuk semakin menambah ironi itu, *Rich Dad Poor Dad* dan papan

permainan saya, *CASHFLOW*[®], adalah buku dan permainan tentang akuntansi, mata pelajaran yang sulit saya kuasai.

Jadi, apa hubungannya dengan pertanyaan: “Apa tujuanmu dalam hidup?”

Jawabannya ditemukan di pernyataan sederhana, tapi mendalam, dari seorang biksu asal Vietnam, Thich Naht Hahn: “Jalan adalah tujuan.” Dengan kata lain, menemukan jalan Anda dalam hidup adalah tujuan hidup Anda. Jalan Anda bukanlah profesi, seberapa banyak uang yang dihasilkan, gelar, atau keberhasilan dan kegagalan Anda.

Menemukan jalan Anda berarti menemukan alasan Anda ditempatkan di bumi ini. Apa tujuan hidup Anda? Kenapa Anda diberi anugerah yang disebut kehidupan ini? Hadiah apa yang Anda berikan kembali pada kehidupan?

Saat merenungkannya kembali, saya tahu bersekolah bukanlah tentang menemukan jalan hidup saya. Saya menghabiskan empat tahun di sekolah militer, belajar dan berlatih menjadi perwira kapal. Kalau saya membangun karier dengan berlayar di tanker minyak Standard Oil, saya tidak akan pernah menemukan jalan hidup saya. Kalau saya tetap di Marinir atau menjadi penerbang di maskapai, saya tidak akan pernah menemukan jalan hidup saya.

Kalau saya terus menjadi perwira kapal atau pilot maskapai, saya tidak akan pernah menjadi penulis buku laris internasional, menjadi tamu di program acara *Oprah*, menulis buku bersama Donald Trump, atau memulai perusahaan internasional yang bergerak di bidang pendidikan, yang mengajarkan kewiraswastaan dan investasi di seluruh dunia.

Menemukan Jalan Anda

Buku *CASHFLOW Quadrant* ini penting karena membahas tentang menemukan jalan Anda dalam kehidupan. Seperti Anda ketahui, sebagian besar orang diprogram sejak dini untuk “Bersekolah dan mencari pekerjaan”. Sekolah adalah tentang menemukan pekerjaan di kuadran E atau S. Bukan tentang menemukan jalan hidup Anda.

Saya sadar ada orang yang sejak awal tahu persis arah hidup mereka. Saat tumbuh dewasa mereka tahu mereka akan menjadi dokter, pengacara, musisi, pemain golf, atau aktor. Kita semua pernah mendengar tentang anak genius, anak-anak dengan bakat yang luar biasa. Namun, Anda mungkin menyadari bahwa itu adalah profesi, tak selalu berarti jalan hidup.

Jadi, Bagaimana Seseorang Menemukan Jalan Hidupnya?

Jawaban saya adalah: Andai saya tahu. Kalau saya bisa melambatkan tongkat sihir sehingga jalan hidup Anda secara ajaib muncul, saya akan melakukannya.

Karena saya tidak punya tongkat sihir, juga tidak bisa memberitahu Anda apa yang harus dilakukan, hal terbaik yang bisa saya lakukan adalah memberitahu Anda apa yang saya lakukan. Yang saya lakukan adalah memercayai intuisi, hati, dan nyali saya. Sebagai contoh, pada 1973, setelah kembali dari perang, ketika Ayah Miskin menyarankan saya melanjutkan pendidikan, meraih gelar lebih tinggi, dan bekerja untuk pemerintah, otak saya langsung kebas, hati saya terasa berat, dan nyali saya berkata, "Tidak mau."

Ketika dia menyarankan saya kembali ke pekerjaan lama saya di Standard Oil atau menjadi pilot maskapai, sekali lagi pikiran, hati, dan nyali saya berkata tidak. Saya tahu saya sudah tak lagi ingin berlayar dan terbang, walaupun keduanya profesi yang hebat serta bayarannya cukup bagus.

Tahun 1973, pada usia 26 tahun, saya tumbuh dewasa. Saya sudah mengikuti nasihat orangtua saya dengan bersekolah, meraih gelar sarjana, dan memiliki dua profesi: izin menjadi perwira kapal dan izin menerbangkan pesawat. Masalahnya, keduanya sebatas profesi dan impian masa kecil.

Pada usia 26 tahun saya sudah cukup dewasa untuk mengetahui bahwa pendidikan adalah suatu proses. Sebagai contoh, ketika ingin

menjadi perwira kapal, saya bersekolah di sekolah yang mengubah saya menjadi perwira kapal. Ketika ingin belajar menerbangkan pesawat, saya masuk sekolah penerbangan Angkatan Laut, proses selama dua tahun yang mengubah non-pilot menjadi pilot. Saya berhati-hati memilih proses pendidikan saya selanjutnya. Saya ingin tahu akan jadi apa saya nanti sebelum memulai proses pendidikan saya yang berikutnya.

Sekolah tradisional berdampak bagus bagi saya. Saya sudah meraih profesi masa kecil saya. Masa dewasa terasa membingungkan karena tidak ada penanda yang berbunyi, “Ini jalannya.” Saya tahu apa yang *tidak* ingin saya lakukan, tapi saya tidak tahu apa yang saya *inginkan*.

Akan sederhana bila yang saya inginkan adalah profesi baru. Kalau ingin menjadi dokter medis, saya akan masuk sekolah kedokteran. Kalau ingin menjadi pengacara, saya akan masuk sekolah hukum. Namun, saya tahu bahwa hidup bukan hanya soal bersekolah untuk mendapatkan gelar profesional berikutnya.

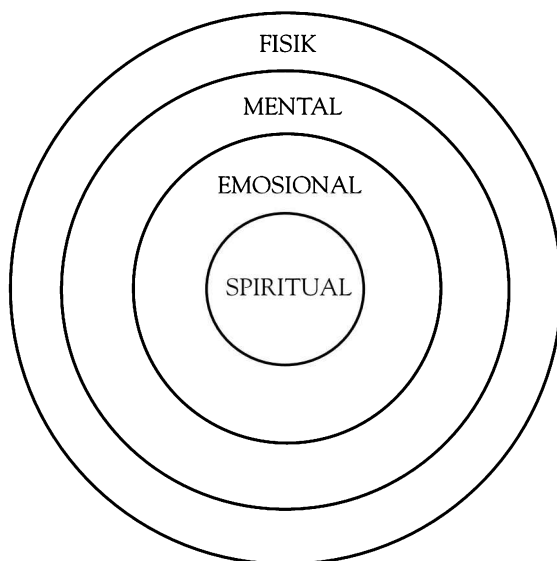
Saat itu saya tidak menyadarinya, tapi pada usia 26 tahun itu saya sedang menatap jalan hidup saya, bukan profesi saya berikutnya.

Pendidikan yang Berbeda

Pada 1973, selama tahun terakhir masa aktif saya sebagai penerbang di Korps Marinir, ketika ditempatkan di dekat rumah di Hawaii, saya tahu saya ingin mengikuti jejak langkah Ayah Kaya. Saat di Marinir, saya mengikuti kelas real estat dan bisnis pada akhir pekan, mempersiapkan diri menjadi pengusaha di kuadran B dan I.

Pada saat bersamaan, berdasarkan rekomendasi seorang teman yang tahu dari temannya yang lain, saya mengikuti kelas pengembangan diri, berharap bisa mengetahui siapa sebenarnya diri saya. Kelas pengembangan diri adalah pendidikan non-tradisional karena saya tidak mengikutinya untuk mendapatkan kredit atau nilai. Saya tidak tahu apa yang akan saya pelajari, seperti yang terjadi saat saya mendaftar ikut kelas real estat. Yang saya tahu adalah sudah saatnya mengikuti kelas untuk mencari tahu tentang diri saya.

Pada kelas akhir pekan pertama sang instruktur menggambar diagram sederhana ini di *flip chart*:



Saat diagram itu sudah selesai, sang instruktur berbalik dan berkata, “Untuk berkembang menjadi manusia seutuhnya, kita memerlukan pendidikan mental, fisik, emosional, dan spiritual.”

Saat mendengarkan penjelasannya, menjadi jelas bagi saya bahwa sekolah tradisional utamanya adalah tentang mengembangkan para siswa secara mental. Itulah sebabnya, ada begitu banyak siswa yang berprestasi di sekolah, tapi tidak berhasil di dunia nyata, terutama di dunia tempat uang memegang kendali.

Seiring kelas itu berlanjut akhir pekan demi akhir pekan, saya menemukan penyebab ketidaksukaan saya pada sekolah. Saya sadar saya suka belajar, tapi membenci sekolah.

Pendidikan tradisional adalah lingkungan yang bagus bagi siswa “yang mendapat nilai A”, tapi bukan lingkungan yang tepat untuk saya. Pendidikan tradisional menghancurkan semangat saya, berusaha memotivasi saya dengan emosi takut: takut melakukan kesalahan, takut gagal, dan takut tidak mendapat pekerjaan. Mereka memprogram saya menjadi

karyawan di kuadran E atau S. Saya sadar pendidikan tradisional bukan tempat bagi orang yang ingin menjadi pengusaha di kuadran B dan I.

Mungkin itulah sebabnya ada begitu banyak pengusaha yang tidak pernah menamatkan sekolah—pengusaha seperti Thomas Edison, pendiri General Electric; Henry Ford, pendiri Ford Motor Company; Steve Jobs, pendiri Apple; Bill Gates, pendiri Microsoft; Walt Disney, pendiri Disneyland; dan Mark Zuckerberg, pendiri Facebook.

Seiring hari berganti dan sang instruktur makin dalam membahas keempat jenis pengembangan diri itu, saya sadar saya sudah menghabiskan sebagian besar hidup saya dalam lingkungan pendidikan yang keras. Setelah empat tahun di akademi militer khusus laki-laki dan lima tahun sebagai pilot Marinir, saya sudah menjadi cukup kuat secara fisik serta mental. Sebagai pilot Marinir, saya kuat secara emosional dan spiritual, tapi secara maskulin. Saya tidak memiliki sisi yang lembut, tidak ada energi perempuan. Bagaimanapun juga, saya dilatih menjadi perwira Korps Marinir, yang harus tenang secara emosi bila ada di bawah tekanan, siap membunuh, dan secara spiritual disiapkan untuk mati demi negara saya.

Kalau pernah menonton film *Top Gun* yang dibintangi Tom Cruise, Anda akan melihat kilasan dunia yang maskulin dan keberanian para pilot militer. Saya suka dunia itu. Saya bagus di dunia itu. Itu versi modern dari dunia kesatria dan prajurit. Itu bukan dunia para penakut.

Di seminar, saya menelaah emosi saya dan dengan lembut menyentuh jiwa saya. Saya banyak menangis karena banyak yang harus saya tangisi. Saya sudah melakukan dan melihat hal-hal yang seharusnya tidak pernah dialami oleh siapa pun. Dalam seminar, saya memeluk seorang pria, sesuatu yang tak pernah saya lakukan sebelumnya, bahkan dengan ayah saya.

Pada Minggu malam saya merasa berat meninggalkan lokakarya pengembangan diri ini. Seminar itu merupakan lingkungan yang jujur, penuh cinta, dan lembut. Senin pagi mendatangkan syok karena saya sekali lagi dikelilingi pilot-pilot muda yang egois, yang mendedikasikan diri untuk terbang, membunuh, dan mati demi negara.

Setelah seminar akhir pekan itu saya tahu sudah tiba saatnya berubah. Saya tahu mengembangkan diri secara emosional dan spiritual untuk menjadi orang yang lebih baik, lembut, dan berwelas asih adalah hal tersulit yang bisa saya lakukan. Itu bertentangan dengan tahun-tahun yang saya habiskan di akademi militer dan sekolah penerbangan.

Saya tidak pernah kembali ke pendidikan tradisional. Saya tak lagi memiliki hasrat untuk belajar demi nilai, gelar, promosi, atau kredit. Sejak saat itu, setiap mengikuti seminar atau sekolah, saya melakukannya untuk belajar, untuk menjadi orang yang lebih baik. Saya bukan lagi mengejar gelar, nilai, dan kredit.

Nilai, dari SMA dan perguruan tinggi mana Anda tamat, dan gelar pendidikan tinggi Anda adalah segalanya jika Anda tumbuh di keluarga guru. Seperti halnya medali dan pita di dada pilot Marinir, gelar pendidikan tinggi dan sekolah terkemuka adalah status yang dipasang pendidik di lengan baju mereka. Di benak mereka, orang yang tidak menamatkan SMA adalah jiwa-jiwa yang tersesat. Mereka yang memiliki gelar master memandang rendah mereka yang bergelar sarjana. Mereka yang memiliki gelar Ph.D. dipandang dengan hormat. Pada usia 26 tahun, saya tahu saya tidak akan kembali ke dunia itu.

Catatan Editor: Pada 2009 Robert menerima gelar Ph.D. kehormatan di bidang kewirausahaan dari San Ignacio de Loyola yang bergengsi di Lima, Peru. Sejumlah kecil lain penerima penghargaan ini adalah pemimpin politik, seperti mantan presiden Spanyol.

Menemukan Jalan Saya

Saya tahu beberapa dari Anda sekarang bertanya: Kenapa dia menghabiskan begitu banyak waktu membahas kursus pendidikan non-tradisional?

Alasannya, seminar pengembangan diri pertama itu menghidupkan kembali cinta saya akan belajar, tapi bukan jenis pelajaran yang diajarkan di sekolah. Begitu seminar itu berakhir, saya menjadi penggemar seminar, mendatangi seminar demi seminar, mencari tahu lebih banyak tentang hubungan antara tubuh *saya*, pikiran *saya*, emosi *saya*, dan jiwa *saya*.

Semakin banyak saya belajar, semakin saya penasaran dengan pendidikan tradisional. Saya mulai mengajukan pertanyaan seperti:

- Kenapa ada begitu banyak anak yang membenci sekolah?
- Kenapa ada begitu sedikit anak yang menyukai sekolah?
- Kenapa banyak orang berpendidikan tinggi yang tidak berhasil di dunia nyata?
- Apakah sekolah mempersiapkan Anda untuk menghadapi dunia nyata?
- Kenapa saya membenci sekolah tapi suka belajar?
- Kenapa sebagian besar guru sekolah miskin?
- Kenapa sekolah nyaris tidak mengajarkan tentang uang kepada kita?

Pertanyaan-pertanyaan itu menuntun saya menjadi siswa di luar dinding sistem pendidikan yang dianggap suci. Semakin banyak saya belajar, semakin saya mengerti kenapa saya tidak menyukai sekolah dan kenapa sekolah gagal melayani sebagian besar muridnya, bahkan murid “yang mendapat nilai A”.

Keingintahuan saya menyentuh jiwa saya, dan saya menjadi penguasa di bidang pendidikan. Kalau bukan karena keingintahuan itu, saya mungkin tidak akan pernah menjadi penulis dan pembangun permainan pendidikan keuangan. Pendidikan spiritual menuntun saya menemukan jalan hidup saya.

Sepertinya jalan hidup kita tidak ditemukan di pikiran. Jalan hidup kita adalah mengetahui apa yang ada di hati kita.

Bukan berarti seseorang tidak bisa menemukan jalannya lewat pendidikan tradisional. Saya yakin banyak yang bisa melakukannya. Saya hanya berkata saya ragu bisa menemukan jalan saya dalam sekolah tradisional.

Kenapa Jalan Itu Penting?

Kita semua kenal orang yang menghasilkan banyak uang, tapi membenci pekerjaan mereka. Kita juga kenal orang yang tidak menghasilkan banyak uang dan membenci pekerjaan mereka. Dan kita kenal orang yang hanya bekerja demi uang.

Teman sekelas saya dari Merchant Marine Academy juga sadar bahwa dia tidak ingin menghabiskan hidup di laut. Bukannya berlayar untuk sepanjang sisa hidupnya, dia masuk sekolah hukum setelah lulus, menghabiskan tiga tahun lagi untuk menjadi pengacara dan memulai praktik pribadi di kuadran S.

Dia meninggal pada usia awal lima puluhan. Dia menjadi pengacara yang sangat sukses tapi tidak bahagia. Seperti saya, dia punya dua pekerjaan saat berusia 26 tahun. Walaupun tidak suka menjadi pengacara, dia terus menjadi pengacara karena ada keluarga, anak-anak, hipotek, dan tagihan yang harus dibayar.

Setahun sebelum dia meninggal, saya bertemu dengannya pada reuni angkatan di New York. Dia menjadi orang yang getir. “Yang saya lakukan hanyalah menyapu di belakang orang-orang kaya sepertimu. Mereka tidak membayar saya apa-apa. Saya membenci apa yang saya lakukan dan atasan saya.”

“Kenapa kau tidak melakukan hal lain?” tanya saya.

“Saya tidak mampu membiayai hidup kalau berhenti bekerja. Anak sulung saya baru mulai kuliah.” Dia meninggal karena serangan jantung sebelum anaknya itu lulus.

Dia menghasilkan banyak uang dari pelatihan profesinya, tapi dia marah secara emosional, mati secara spiritual, dan tubuhnya segera mengikuti.

Saya sadar itu contoh yang ekstrem. Sebagian besar orang tidak membenci pekerjaan mereka seperti halnya teman saya itu. Namun, itu menggambarkan masalah yang terjadi ketika seseorang terjebak dalam suatu profesi dan tak mampu menemukan jalan hidupnya.

Bagi saya, itu adalah kekurangan pendidikan tradisional. Jutaan orang

lulus dari sekolah hanya untuk terperangkap dalam pekerjaan yang tidak mereka sukai. Mereka tahu ada yang hilang dari hidup mereka. Banyak orang juga terperangkap secara keuangan, hanya menghasilkan cukup uang untuk bertahan hidup, ingin memiliki penghasilan lebih tapi tidak tahu harus melakukan apa.

Karena tidak memiliki kesadaran akan kuadran-kuadran lain, banyak orang kembali bersekolah dan mencari profesi baru atau kenaikan gaji di kuadran E atau S, tak menyadari dunia kuadran B dan I.

Alasan Saya Menjadi Guru

Alasan utama saya menjadi guru di kuadran B adalah hasrat untuk menyediakan pendidikan keuangan. Saya ingin menjadikan pendidikan ini tersedia bagi siapa pun yang ingin belajar, terlepas dari berapa banyak uang yang mereka miliki atau rata-rata nilai mereka. Itulah sebabnya The Rich Dad Company mulai dengan permainan *CASHFLOW*. Permainan ini bisa memberikan pengajaran di tempat-tempat yang tak akan pernah bisa saya datangi. Keindahan permainan ini adalah permainan ini dirancang sehingga orang bisa mengajari orang lain. Tidak diperlukan guru yang mahal atau ruang kelas. Sekarang, permainan *CASHFLOW* sudah diterjemahkan ke lebih dari enam belas bahasa, menjangkau jutaan orang di seluruh dunia.

Saat ini, The Rich Dad Company menawarkan kursus pendidikan keuangan, juga jasa bimbingan dan mentoring untuk mendukung pendidikan keuangan seseorang. Program kami terutama penting bagi semua orang yang ingin keluar dari kuadran E dan S serta masuk ke kuadran B dan I.

Tidak ada jaminan bahwa semua orang bisa berhasil masuk ke kuadran B dan I, tapi mereka jadi akan mengetahui cara mengakses kuadran itu kalau mau.

Perubahan Itu Tidak Mudah

Bagi saya, berubah kuadran tidaklah mudah. Itu kerja keras secara mental, tapi lebih berat dalam hal emosional dan spiritual. Tumbuh di keluarga pegawai yang berpendidikan tinggi di kuadran E, saya membawa nilai-nilai pendidikan, pekerjaan yang terjamin, tunjangan, dan pensiun dari pemerintah. Dalam banyak cara, nilai-nilai keluarga saya menjadikan transisi saya sulit. Saya harus mengesampingkan berbagai peringatan, kekhawatiran, dan kritik mereka tentang menjadi pengusaha serta investor. Sejumlah nilai mereka yang harus saya abaikan yaitu:

- “Tapi kau harus punya pekerjaan.”
- “Kau mengambil terlalu banyak risiko.”
- “Bagaimana kalau kau gagal?”
- “Bersekolahlah lagi dan dapatkan gelar master.”
- “Jadilah dokter. Mereka menghasilkan banyak uang.”
- “Orang kaya itu tamak.”
- “Kenapa uang sangat penting bagimu?”
- “Uang tidak akan membuatmu bahagia.”
- “Hiduplah di bawah kemampuanmu.”
- “Main amanlah. Jangan mengejar mimpimu.”

Diet dan Olahraga

Saya menyinggung pengembangan emosional dan spiritual karena itulah yang diperlukan untuk membuat perubahan permainan dalam hidup. Sebagai contoh, mengatakan kepada orang yang kelebihan berat badan, “Kurangi makan dan perbanyak olahraga,” jarang mendatangkan hasil. Diet dan olahraga mungkin masuk akal secara mental, tapi sebagian besar orang yang kelebihan berat badan tidak makan karena lapar. Mereka makan untuk mengisi kekosongan di emosi dan jiwa mereka. Ketika seseorang mengikuti program diet dan olahraga, mereka hanya menggarap pikiran dan tubuh mereka. Tanpa pengembangan emosional dan kekuatan spiritual, orang yang kelebihan berat badan mungkin

melakukan diet selama enam bulan dan kehilangan berat badan satu ton, hanya untuk kembali kelebihan berat badan di kemudian hari.

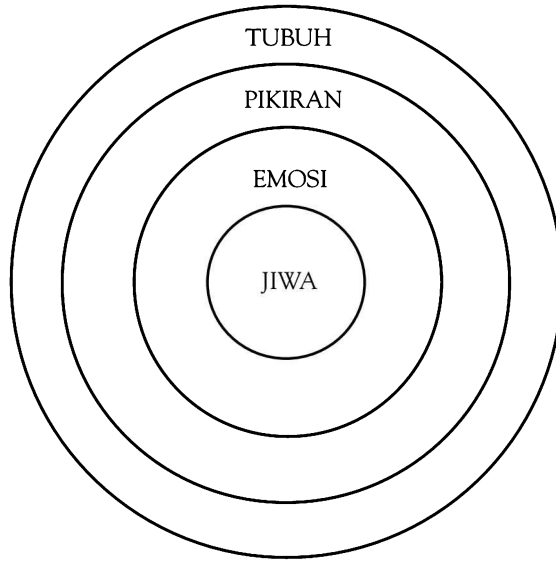
Hal sama berlaku untuk berganti kuadran. Berkata pada diri sendiri, “Saya akan menjadi pengusaha di kuadran B,” sama sia-sianya dengan seorang perokok berat yang berkata, “Besok saya akan berhenti merokok.” Merokok adalah bentuk kecanduan fisik yang disebabkan oleh tantangan secara emosional dan spiritual. Tanpa dukungan emosional dan spiritual, perokok akan selalu menjadi perokok. Hal sama berlaku bagi pencandu alkohol, pencandu seks, atau pembelanja kronis. Sebagian besar kecanduan adalah upaya untuk menemukan kebahagiaan dalam jiwa seseorang.

Itulah sebabnya perusahaan saya tidak hanya menawarkan kelas bagi pikiran dan tubuh, tapi juga pembimbing serta mentor untuk mendukung transisi emosional dan spiritual.

Segelintir orang mampu melakukan perjalanan itu sendiri, tetapi saya bukan salah satu dari mereka. Kalau bukan karena pembimbing seperti Ayah Kaya dan dukungan dari istri saya, Kim, saya tidak akan berhasil melakukannya. Ada begitu banyak masa ketika saya ingin berhenti dan menyerah. Kalau bukan karena Kim dan Ayah Kaya, saya pasti sudah berhenti.

Kenapa Siswa “yang Mendapat Nilai A” Gagal

Kalau melihat diagram itu lagi, mudah untuk melihat kenapa begitu banyak siswa “yang mendapat nilai A” gagal di dunia yang dikendalikan uang.



Seseorang mungkin berpendidikan tinggi secara mental, tapi kalau dia tidak terdidik secara emosional, ketakutannya sering kali akan membuat tubuhnya berhenti melakukan apa yang harus dilakukan. Itulah sebabnya ada begitu banyak siswa “yang mendapat nilai A” yang terjebak dalam “kelumpuhan analisis”, mempelajari semua detail kecil, tapi tidak bisa melakukan apa pun.

“Kelumpuhan analisis” ini disebabkan oleh sistem pendidikan yang menghukum siswa yang melakukan kesalahan. Kalau Anda merenungkannya, siswa “yang mendapat nilai A” bisa menjadi diri mereka itu semata karena mereka melakukan kesalahan yang paling sedikit. Yang jadi masalah dengan kelainan emosional itu adalah, di dunia nyata, orang yang mengambil tindakan adalah mereka yang melakukan kesalahan terbanyak dan belajar dari semua itu untuk memenangkan pertandingan hidup.

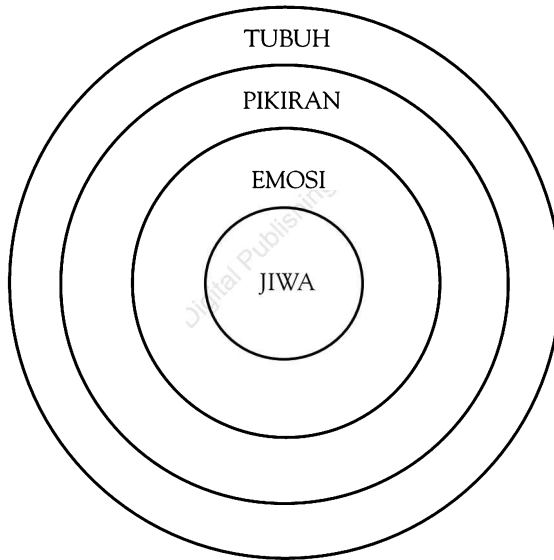
Lihat saja Presiden Clinton dan Bush. Clinton tidak bisa mengakui bahwa dia terlibat dalam skandal seks, dan Bush tidak bisa mengingat kesalahan apa pun yang dibuatnya selama masa kepemimpinannya se-

bagai presiden. Melakukan kesalahan itu manusiawi, tapi berbohong tentang kesalahan Anda adalah tindakan kriminal, tindakan kriminal yang dikenal dengan istilah memberikan kesaksian palsu.

Ketika dikritik karena melakukan 1.014 kesalahan sebelum akhirnya berhasil menciptakan bohlam lampu, Thomas Edison berkata, “Saya tidak gagal 1.014 kali. Saya berhasil menemukan apa yang tidak berhasil sebanyak 1.014 kali.”

Dengan kata lain, alasan begitu banyak orang tidak berhasil meraih kesuksesan adalah karena mereka gagal melakukan cukup banyak kegagalan.

Kalau melihat lagi diagram ini,



salah satu alasan ada begitu banyak orang yang bergantung pada pekerjaan yang terjamin adalah karena mereka kurang menerima pendidikan emosional. Mereka membiarkan rasa takut menghentikan mereka.

Salah satu hal terbaik tentang sekolah militer dan Korps Marinir adalah organisasi-organisasi itu menghabiskan banyak waktu membangun para pria dan wanita muda secara spiritual, emosional, mental, dan fisik. Walaupun sulit untuk dijalankan, itu adalah bentuk pendidikan yang komplet, menyiapkan kami melakukan pekerjaan yang tak mengesankan.

Alasan saya menciptakan permainan *CASHFLOW* adalah karena permainan itu mendidik orang secara keseluruhan. Permainan itu adalah sarana mengajar yang lebih baik daripada kuliah atau ceramah, semata karena melibatkan tubuh, pikiran, emosi, dan sisi spiritual pemain.

Permainan itu dirancang agar pemain melakukan sebanyak mungkin kesalahan dengan uang mainan, lalu belajar dari kesalahan itu. Bagi saya, itu cara yang lebih manusiawi untuk belajar tentang uang.

Jalan Adalah Tujuan

Saat ini adalah ribuan klub *CASHFLOW* di seluruh dunia. Salah satu alasan klub *CASHFLOW* sangatlah penting adalah karena itu merupakan tempat bernaung dari badai, suatu tempat perhentian di jalan hidup. Dengan bergabung dalam klub *CASHFLOW*, Anda bisa bertemu dengan orang-orang seperti Anda, orang-orang yang berkomitmen melakukan perubahan, bukan hanya bicara tentang perubahan.

Tak seperti sekolah, tidak ada syarat prestasi akademis sebelumnya. Yang diminta hanyalah hasrat yang tulus untuk belajar dan melakukan perubahan. Dalam permainan itu, Anda akan melakukan banyak kesalahan dalam berbagai situasi keuangan berbeda dan belajar dari kesalahan Anda, menggunakan uang mainan.

Klub *CASHFLOW* bukanlah untuk mereka yang ingin menjadi kaya dengan cepat. Klub *CASHFLOW* ada untuk mendukung perubahan keuangan, fisik, spiritual, emosional, dan mental secara jangka panjang yang perlu dilalui seseorang. Kita semua berubah dan berevolusi dalam tingkat kecepatan berbeda, jadi Anda didorong untuk melakukannya dengan kecepatan Anda sendiri.

Setelah beberapa kali memainkannya dengan orang lain, Anda akan memiliki gagasan yang lebih baik tentang langkah selanjutnya yang perlu Anda ambil dan mana dari empat kelas aset itu (bisnis, properti, aset kertas, atau komoditas) yang terbaik untuk Anda.

Kesimpulan

Tak selalu mudah untuk menemukan jalan hidup. Bahkan saat ini saya tidak benar-benar tahu apakah saya sudah ada di jalan saya atau belum. Seperti Anda ketahui, ada kalanya kita tersesat, dan menemukan jalan kembali tidaklah selalu mudah.

Kalau Anda merasa tidak berada di kuadran yang tepat, atau Anda tidak berada di jalan hidup Anda, saya mendorong Anda untuk menelaah hati dan menemukan jalan hidup Anda. Anda mungkin bisa tahu kalau sekaranglah saatnya berubah jika Anda mengucapkan hal-hal seperti ini:

- “Saya seperti bekerja dengan orang mati.”
- “Saya suka apa yang saya kerjakan, andai saja saya bisa menghasilkan lebih banyak uang.”
- “Saya tak sabar menunggu akhir pekan.”
- “Saya ingin melakukan apa yang saya inginkan.”
- “Apakah sudah saatnya berhenti?”

Saudara perempuan saya adalah seorang biksuni. Jalan hidupnya mendukung Dalai Lama, jalan hidup yang tidak memberikan bayaran apa pun. Walaupun berpenghasilan kecil, bukan berarti dia biksuni yang miskin. Dia memiliki properti sewa dan investasi emas serta perak. Kekuatan spiritualnya dan pikirannya yang terdidik secara keuangan memungkinkannya mengikuti jalan hidupnya tanpa perlu bersumpah menjalani hidup miskin.

Dalam banyak hal, bagus juga saya dicap bodoh selama bersekolah. Walaupun itu menyakitkan secara emosional, rasa sakit itu memungkinkan saya menemukan jalan hidup saya sebagai guru. Seperti saudara perempuan saya, sang biksuni, menjadi guru tidak berarti saya harus menjadi guru yang miskin.

Mengulangi perkataan Thich Naht Hahn: “Jalan adalah tujuan.”

Pendahuluan

ADA DI KUADRAN MANAKAH ANDA?

Kuadran CASHFLOW® adalah cara mengategorikan orang berdasarkan asal uang yang mereka hasilkan.

Apakah Anda bebas secara keuangan? Kalau Anda mengalami kesulitan keuangan dalam hidup, *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant* ditulis untuk Anda. Kalau Anda ingin memegang kendali atas apa yang Anda lakukan hari ini demi mengubah masa depan keuangan Anda, buku ini akan membantu Anda.

Ini adalah Kuadran CASHFLOW. Huruf di tiap-tiap kuadran mewakili:



E untuk employee (karyawan)

S untuk small business atau self-employed (pemilik usaha kecil atau pekerja mandiri)

B untuk big business (pemilik bisnis besar)

I untuk investor

Masing-masing dari kita menempati sedikitnya satu dari keempat bagian Kuadran CASHFLOW. Tempat kita ditentukan oleh sumber

penghasilan kita. Kebanyakan dari kita adalah karyawan yang mengandalkan slip gaji, sementara yang lain adalah pekerja mandiri. Karyawan dan pekerja mandiri berada di sisi kiri Kuadran CASHFLOW. Sisi kanan adalah untuk individu yang menerima penghasilan dari bisnis yang mereka miliki atau investasi yang mereka lakukan.

Kuadran CASHFLOW adalah cara yang mudah untuk mengategorikan orang berdasarkan sumber penghasilan kita. Setiap kuadran di Kuadran CASHFLOW bersifat unik, dan orang-orang yang berada di tiap kuadran memiliki kesamaan karakter dengan satu sama lain. Kuadran itu akan menunjukkan di mana posisi Anda saat ini dan membantu Anda memetakan jalan untuk mencapai apa yang Anda inginkan pada masa depan saat Anda memilih jalan menuju kebebasan keuangan. Walaupun kebebasan keuangan bisa ditemukan di keempat kuadran, keterampilan B atau I akan membantu Anda mencapai tujuan keuangan Anda dengan lebih cepat. E yang berhasil perlu menjadi I yang berhasil untuk memastikan keuangannya terjamin selama masa pensiun.

Ingin jadi Apa Anda saat Tumbuh Dewasa?

Dalam banyak hal, buku ini adalah Bagian II dari buku saya, *Rich Dad Poor Dad*. Bagi Anda yang mungkin belum membaca *Rich Dad Poor Dad*, buku itu membicarakan berbagai pelajaran berbeda yang diberikan oleh kedua ayah saya dalam hal uang dan pilihan hidup. Yang satu adalah ayah kandung saya, dan yang lain adalah ayah sahabat saya. Yang satu berpendidikan tinggi, dan yang lain tidak lulus SMA. Yang satu miskin, dan yang lain kaya.

Nasihat Ayah Miskin

Saat saya tumbuh dewasa, ayah saya yang berpendidikan tinggi tapi miskin selalu berkata, “Bersekolahlah, raih nilai bagus, dan dapatkan pekerjaan yang terjamin.” Dia merekomendasikan jalan hidup yang terlihat seperti ini:



Ayah Miskin menganjurkan saya menjadi karyawan bergaji tinggi di kuadran E atau profesional mandiri berpenghasilan tinggi di kuadran S, seperti dokter, pengacara, atau akuntan. Ayah Miskin sangat mementingkan gaji yang teratur, tunjangan, dan jaminan pekerjaan. Itulah sebabnya dia bekerja sebagai pegawai pemerintah berpenghasilan tinggi, sebagai kepala departemen pendidikan Negara Bagian Hawaii.

Nasihat Ayah Kaya

Ayah saya yang tidak berpendidikan tapi kaya menawarkan nasihat yang sangat berbeda. Dia berkata, “Bersekolahlah, lulus, bangun bisnis, dan jadilah investor yang sukses.” Dia merekomendasikan jalan hidup yang terlihat seperti ini:



Buku ini adalah tentang proses mental, emosional, dan pendidikan yang saya jalani dalam mengikuti nasihat Ayah Kaya.

Untuk Siapa Buku Ini Ditulis?

Buku ini ditulis untuk orang-orang yang siap berpindah kuadran, terutama para individu yang sekarang berada di kategori E dan S yang berniat pindah ke kategori B atau I. Buku ini untuk mereka yang siap bergerak meninggalkan pekerjaan yang terjamin dan mulai meraih keamanan keuangan. Itu bukan jalan hidup yang mudah, tapi ganjaran di akhir perjalanan, kebebasan keuangan, sepadan dengan perjalanannya.

Ketika saya berusia dua belas tahun, Ayah Kaya mengisahkan cerita sederhana yang memandu saya mencapai kekayaan besar dan kebebasan keuangan. Itu caranya menjelaskan perbedaan antara sisi kiri Kuadran CASHFLOW, kuadran E dan S, dan sisi kanan, atau kuadran B dan I. Ceritanya seperti ini:

“Zaman dahulu kala, ada sebuah desa kecil yang indah. Tempat itu sangat menyenangkan, kecuali dalam satu hal. Desa itu tidak punya air jika hujan tidak turun. Untuk menuntaskan masalah itu selamanya, para tetua desa memutuskan menawarkan kontrak untuk pengiriman air harian ke sana. Dua orang mengajukan diri melakukan tugas itu, dan para tetua memberikan kontrak itu kepada mereka berdua. Mereka berpikir persaingan akan menekan harga tetap rendah dan menjamin persediaan cadangan air.

“Orang pertama yang mendapat kontrak itu, Ed, langsung membeli dua ember baja dan mulai berlari bolak-balik menyusuri jalan setapak menuju danau yang berjarak sekitar satu setengah kilometer dari desa. Dia langsung mulai menghasilkan uang saat bekerja keras dari pagi hingga petang, mengangkut air dari danau dengan kedua embernanya. Dia menuangkan air ke tangki penyimpanan yang terbuat dari beton yang telah dibangun penduduk desa itu. Setiap pagi, dia harus bangun sebelum warga lain supaya bisa memastikan ada cukup air bagi penduduk desa saat mereka memerlukannya. Itu pekerjaan berat, tapi dia sangat senang

karena bisa menghasilkan uang dan mendapat salah satu kontrak eksklusif dalam bisnis itu.

“Pemegang kontrak kedua, Bill, menghilang selama beberapa saat. Dia tidak terlihat selama berbulan-bulan, yang membuat Ed sangat bahagia karena tidak mempunyai saingan.

“Bukannya membeli dua ember untuk bersaing dengan Ed, Bill membuat rencana bisnis, mendirikan perusahaan, menggaet empat investor, mengangkat presiden eksekutif untuk melakukan pekerjaannya, dan kembali enam bulan kemudian dengan membawa kru. Dalam setahun, timnya telah membangun jaringan pipa baja antikatrat bervolume besar yang menyambungkan desa dengan danau.

“Pada pesta pembukaan, Bill mengumumkan bahwa airnya lebih bersih daripada air Ed. Bill tahu banyak warga mengeluhkan kebersihan air Ed. Bill juga mengumumkan bahwa dia bisa memasok air untuk desa setiap saat. Ed hanya bisa mengantar air pada hari kerja karena dia tidak mau bekerja pada akhir pekan. Lalu Bill mengumumkan bahwa dia akan memberikan harga 75% lebih murah daripada Ed untuk sumber airnya yang berkualitas lebih tinggi dan lebih bisa diandalkan. Penduduk desa bersorak-sorai dan langsung berlari ke keran di ujung saluran pipa Bill.

“Supaya bisa bersaing, Ed langsung menurunkan harga sebanyak 75%, membeli dua ember lagi, menambahkan penutup pada ember-embernya, dan mulai mengangkut empat ember sekali jalan. Untuk memberikan pelayanan yang lebih baik, dia mempekerjakan kedua anak laki-lakinya untuk membantunya melakukan giliran kerja malam dan akhir pekan. Ketika mereka mulai kuliah, dia berkata kepada mereka, ‘Cepatlah lulus karena suatu hari bisnis ini akan menjadi milik kalian.’

“Entah kenapa, kedua putranya tak pernah kembali. Akhirnya Ed mendapat masalah kepegawaian. Serikat buruh menuntut kenaikan gaji dan peningkatan tunjangan, serta ingin anggotanya hanya mengangkut satu ember sekali jalan.

“Bill, di lain pihak, sadar bahwa jika desa itu membutuhkan air, berarti desa-desa yang lain juga membutuhkannya. Dia menulis ulang rencana bisnisnya dan pergi untuk menjual sistem penyaluran air bersihnya yang berkecepatan tinggi, bervolume besar, dan berbiaya rendah

ke desa-desa di seluruh dunia. Dia hanya mendapat satu sen untuk setiap ember air yang disalurkan, tapi dia mengirim miliaran ember air setiap hari, dan semua uang itu mengalir ke rekening banknya. Bill membangun saluran pipa untuk mengalirkan uang bagi dirinya sendiri, juga untuk mengalirkan air ke desa-desa.

“Bill hidup bahagia selamanya. Ed bekerja keras seumur hidupnya dan selalu mempunyai masalah keuangan. Tamat.”

Kisah Bill dan Ed itu telah membimbing saya selama bertahun-tahun. Cerita itu membantu saya pada proses pengambilan keputusan dalam hidup. Saya sering bertanya pada diri sendiri:

“Apakah saya membangun saluran pipa atau mengangkuti ember?”

“Apakah saya bekerja keras atau bekerja cerdas?”

Dan jawaban untuk semua pertanyaan itu telah membuat saya bebas secara keuangan.

Itulah isi buku ini. Buku ini membahas apa yang diperlukan untuk menjadi B dan I. Buku ini untuk mereka yang lelah mengangkuti ember dan siap membangun saluran pipa agar uang bisa mengalir ke dalam kantong mereka.

Buku Ini Dibagi Menjadi Tiga Bagian

Bagian Satu

Bagian pertama buku ini berfokus pada perbedaan inti antara orang-orang di keempat kuadran. Bagian ini menunjukkan mengapa orang tertentu cenderung menempati kuadran tertentu dan sering kali terjebak di sana tanpa menyadarinya. Bagian ini akan membantu Anda mengetahui di mana tempat Anda saat ini dalam kuadran dan di mana Anda ingin berada lima tahun mendatang.

Bagian Dua

Bagian kedua buku ini adalah tentang perubahan pribadi. Lebih tentang siapa diri Anda seharusnya daripada apa yang harus Anda lakukan.

Bagian Tiga

Bagian ketiga buku ini memaparkan cara mencapai kesuksesan di sisi kanan Kuadran CASHFLOW. Saya akan berbagi lebih banyak rahasia Ayah Kaya tentang keterampilan yang dibutuhkan untuk menjadi B dan I yang sukses. Bagian ini akan membantu Anda memilih jalan Anda sendiri menuju kebebasan keuangan.

Di sepanjang buku *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, saya terus menekankan pentingnya kecerdasan keuangan. Kalau ingin beroperasi di sisi kanan kuadran, sisi B dan I, Anda harus lebih pandai daripada jika memilih tinggal di sisi kiri sebagai E dan S. Untuk menjadi B dan I, Anda harus bisa mengendalikan ke mana arus kas Anda mengalir.

Buku ini ditulis untuk orang-orang yang sudah siap membuat perubahan dalam hidup mereka untuk bergerak meninggalkan pekerjaan yang terjamin dan mulai membangun jaringan pipa mereka sendiri dalam rangka mencapai kebebasan keuangan.

Kita hidup di Era Informasi yang menawarkan lebih banyak kesempatan untuk mendapatkan ganjaran keuangan daripada sebelumnya. Para individu dengan keterampilan B dan I akan mampu melihat dan merebut kesempatan itu. Supaya berhasil dalam Era Informasi, orang memerlukan informasi dari keempat kuadran. Sayangnya, sistem pendidikan kita masih dalam Era Industri dan hanya menyiapkan para muridnya untuk sisi kiri Kuadran CASHFLOW.

Jika Anda sedang mencari jawaban-jawaban baru untuk melangkah ke Era Informasi, buku ini ditulis untuk Anda. Buku ini tidak menawarkan semua jawaban, tapi di dalamnya terdapat wawasan pribadi yang dalam dan bisa memandu Anda, yang saya dapatkan ketika berpindah dari sisi E dan S ke sisi B dan I.

Bagian Satu

KUADRAN CASHFLOW

KENAPA KALIAN TIDAK MENCARI PEKERJAAN?

Sulit menjelaskan alasan Anda mungkin tidak menginginkan pekerjaan kepada orang yang menganggap pekerjaan penting.

Pada 1985, saya dan istri saya, Kim, tidak mempunyai tempat tinggal. Kami tak punya pekerjaan dan hanya punya sedikit sisa tabungan. Kartu kredit kami sudah melampaui batas penarikan, dan kami tinggal di sebuah Toyota cokelat usang dengan kursi yang bisa disandarkan sebagai tempat tidur. Pada penghujung suatu minggu, kenyataan pahit tentang siapa diri kami, apa yang sedang kami kerjakan, dan ke mana kami menuju mulai menghantam kami.

Status tunawisma kami berlangsung selama dua minggu lebih lama. Seorang teman, ketika menyadari situasi keuangan kami yang gawat, menawarkan kami ruangan di gudang bawah tanahnya. Kami tinggal di sana selama sembilan bulan.

Kami tidak menggembar-gemborkan situasi kami. Secara umum di permukaan saya dan istri saya terlihat cukup normal. Ketika teman dan keluarga diberitahu tentang kesulitan kami, pertanyaan pertama mereka selalu, "Kenapa kalian tidak mencari pekerjaan?"

Awalnya kami berusaha menjelaskan, tapi biasanya kami gagal menerangkan alasan kami. Sangat sulit menjelaskan, kepada seseorang yang

menghargai pekerjaan, alasan kami mungkin tidak menginginkan pekerjaan.

Kadang kami melakukan pekerjaan serabutan dan menghasilkan sejumlah uang, tapi kami hanya melakukannya agar bisa makan dan membeli bensin. Uang yang tidak besar itu hanyalah bahan bakar bagi kami untuk mencapai satu-satunya tujuan kami. Harus saya akui bahwa saat kami diliputi keraguan yang mendalam, gagasan tentang pekerjaan yang terjamin, dengan gaji bulanan, terasa menggoda.

Namun, karena pekerjaan yang terjamin bukanlah yang kami cari, kami terus berjuang, hidup dari hari ke hari, di tepi jurang kehancuran finansial.

Tahun itu, 1985, adalah tahun terburuk dalam hidup kami, sekaligus tahun terpanjang. Siapa pun yang berkata uang tidaklah penting jelas tak pernah merasakan tidak punya uang dalam waktu lama. Saya dan Kim sering bertengkar dan berdebat. Rasa takut, keragu-raguan, serta lapar membuat sumbu emosi manusia pendek, dan sering kita jadi bertengkar dengan orang yang paling mencintai kita. Namun, cinta tetap menyatukan kami, dan ikatan kami sebagai pasangan bertambah kuat karena kesulitan yang kami alami itu. Kami tahu ke mana kami melangkah; kami hanya tidak tahu apakah kami akan mampu sampai ke sana.

Kami tahu kami selalu bisa mendapatkan pekerjaan bergaji tinggi yang aman dan terjamin. Kami sama-sama lulusan perguruan tinggi dengan keterampilan kerja yang bagus dan etos kerja yang kuat. Namun, kami tidak mencari pekerjaan yang terjamin. Kami mencari kebebasan keuangan.

Pada 1989, kami menjadi jutawan. Meskipun di mata sejumlah orang terlihat sukses secara keuangan, kami tetap belum meraih kebebasan keuangan sejati yang merupakan impian kami. Masih diperlukan waktu sampai 1994. Saat itu kami sudah tak perlu bekerja lagi seumur hidup kami. Kecuali jika terjadi bencana keuangan, kami berdua sudah mencapai kebebasan keuangan. Usia Kim waktu itu 37 tahun, dan saya 47 tahun.

Tidak Butuh Uang untuk Menghasilkan Uang

Saya mengawali bab ini dengan menceritakan situasi kami pada 1985, sebagai tunawisma yang tak punya apa-apa, karena saya sering mendengar orang berkata, “Butuh uang untuk menghasilkan uang.”

Saya tidak sependapat. Dari kondisi tunawisma pada 1985 hingga menjadi kaya pada 1989, lalu mencapai kebebasan keuangan pada 1994, kami tidak membutuhkan uang. Kami tidak punya uang ketika memulainya, dan kami punya utang.

Juga tidak dibutuhkan pendidikan formal yang bagus. Saya punya ijazah perguruan tinggi, dan saya bisa dengan jujur mengatakan bahwa mencapai kebebasan keuangan tidak ada hubungannya dengan apa yang saya pelajari di perguruan tinggi. Saya tidak menemukan banyak kegunaan dari tahun-tahun yang saya isi dengan belajar Kalkulus, Trigonometri, Kimia, Fisika, Bahasa Prancis, dan Sastra Inggris.

Banyak orang sukses meninggalkan bangku sekolah tanpa memperoleh ijazah perguruan tinggi. Orang-orang seperti Thomas Edison, pendiri General Electric; Henry Ford, pendiri Ford Motor Co.; Bill Gates, pendiri Microsoft; Ted Turner, pendiri CNN; Michael Dell, pendiri Dell Computers; Steve Jobs, pendiri Apple Computer; dan Ralph Lauren, pendiri Polo. Pendidikan tinggi itu penting untuk profesi tradisional, tapi tidak bagi orang-orang ini untuk mendapatkan kekayaan besar. Mereka mengembangkan bisnis mereka sendiri yang akhirnya berhasil, dan itulah yang dulu diupayakan oleh saya dan Kim dengan susah payah.

Jadi, Apa yang Dibutuhkan?

Saya sering ditanyai, “Jika tidak dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang, dan sekolah tidak mengajarkan kita cara meraih kebebasan keuangan, lalu apa yang dibutuhkan?”

Jawaban saya: Yang dibutuhkan adalah impian, tekad besar, kesediaan untuk belajar dengan cepat, kemampuan menggunakan dengan

benar aset Anda yang merupakan pemberian Tuhan, serta mengetahui kuadran mana dari Kuadran CASHFLOW yang tepat bagi Anda untuk memperoleh penghasilan.

Apa Itu Kuadran CASHFLOW?

Diagram berikut adalah Kuadran CASHFLOW. Huruf di tiap-tiap kuadran mewakili:



E untuk employee (karyawan)

S untuk small business atau self-employed (pemilik usaha kecil atau pekerja mandiri)

B untuk business owner (pemilik bisnis)

I untuk investor

Dari Kuadran Mana Anda Memperoleh Penghasilan?

Kuadran CASHFLOW mewakili berbagai metode berbeda terkait dengan bagaimana penghasilan atau uang diperoleh. Sebagai contoh, seorang pegawai mendapat uang dengan mempunyai pekerjaan dan bekerja untuk seseorang atau sebuah perusahaan. Pekerja lepas mendapat uang dengan bekerja untuk diri sendiri. Pemilik usaha memiliki usaha yang menghasilkan uang, dan investor mendapat uang dari berbagai investasi mereka—dengan kata lain, uang yang menghasilkan uang yang lebih banyak.

Berbagai metode menghasilkan uang yang berbeda membutuhkan kerangka pikir yang berbeda, keterampilan teknis yang berbeda, dan jalur pendidikan yang berbeda. Orang yang berbeda tertarik pada kuadran yang berbeda.

KENAPA KALIAN TIDAK Mencari PEKERJAAN?

Meski uang di mana-mana sama, cara memperolehnya bisa sangat berbeda. Jika mulai melihat keempat label berbeda pada tiap-tiap kuadran, Anda mungkin akan bertanya pada diri sendiri, “Dari kuadran mana aku memperoleh sebagian besar penghasilanku?”

Setiap kuadran berbeda. Untuk memperoleh penghasilan dari berbagai kuadran yang berbeda dibutuhkan keterampilan yang berbeda dan kepribadian yang berbeda, bahkan jika orang yang ada di tiap-tiap kuadran sama. Berubah dari kuadran satu ke kuadran lain itu seperti bermain golf pada pagi hari dan menonton pertunjukan balet pada malam hari.

Anda Bisa Memperoleh Penghasilan di Keempat Kuadran

Kebanyakan dari kita berpotensi memperoleh penghasilan dari keempat kuadran. Kuadran mana yang Anda atau saya pilih untuk memperoleh penghasilan utama kita tidak terlalu tergantung pada apa yang kita pelajari di sekolah. Hal itu lebih terkait pada siapa diri kita pada intinya—nilai-nilai, kekuatan, kelemahan, dan minat kita. Perbedaan inti inilah yang menarik atau menolak kita dari keempat kuadran.

Namun, tak peduli apa pekerjaan kita secara profesional, kita masih bisa bekerja di keempat kuadran. Sebagai contoh, seorang dokter medis bisa memilih mendapat penghasilan sebagai seorang E, dan bergabung dengan staf sebuah rumah sakit besar atau perusahaan asuransi, bekerja untuk pemerintah di bidang pelayanan kesehatan masyarakat, atau menjadi dokter militer.

Dokter ini juga bisa memutuskan memperoleh penghasilan sebagai seorang S dan membuka praktik pribadi, mendirikan kantor, mempekerjakan pegawai, serta membangun daftar klien pribadi.

Atau dokter ini bisa memutuskan menjadi seorang B dan memiliki klinik atau laboratorium, mempekerjakan dokter lain sebagai staf. Dokter ini mungkin akan mempekerjakan manajer bisnis untuk menjalankan organisasinya. Dalam hal ini, dia adalah pemilik bisnis tapi tak perlu

ikut bekerja. Dokter ini juga bisa memutuskan memiliki bisnis yang tak berkaitan dengan bidang medis sambil masih menjalankan praktik kedokteran di tempat lain. Dengan demikian, dokter ini akan memperoleh penghasilan baik sebagai E maupun B.

Sebagai seorang I, dokter ini bisa memperoleh penghasilan dari menjadi investor dalam bisnis orang lain atau sarana investasi seperti bursa saham, bursa obligasi, dan real estat.

Kuncinya adalah “memperoleh penghasilan dari”. Yang penting bukan apa yang kita lakukan, tapi lebih pada bagaimana kita memperoleh penghasilan.

Metode-Metode Berbeda untuk Memperoleh Penghasilan

Perbedaan internal kitalah—nilai-nilai utama, kekuatan, kelemahan, dan minat—yang paling memengaruhi keputusan kita dalam memilih kuadran yang menjadi sumber penghasilan kita. Sejumlah orang senang menjadi pegawai, sedangkan yang lain membencinya. Sejumlah orang senang mempunyai perusahaan, tapi tidak mau mengelolanya. Yang lain senang mempunyai perusahaan dan juga senang mengelolanya. Sejumlah orang suka berinvestasi, sedangkan yang lain hanya melihat risiko kehilangan uang. Kebanyakan dari kita adalah gabungan dari tiap-tiap karakter ini. Menjadi sukses di keempat kuadran sering kali berarti mengarahkan ulang beberapa nilai-nilai utama internal.

Anda Bisa Menjadi Kaya atau Miskin di Keempat Kuadran

Penting juga diperhatikan bahwa Anda bisa menjadi kaya atau miskin di keempat kuadran. Dalam masing-masing kuadran ada orang yang menghasilkan jutaan dan ada pula yang bangkrut. Berada di salah satu kuadran tak selalu menjamin keberhasilan keuangan.

Tak Semua Kuadran Setara

Dengan mengetahui ciri berbeda tiap-tiap kuadran, Anda akan mempunyai gambaran yang lebih baik tentang kuadran mana yang mungkin paling cocok untuk Anda.

Sebagai contoh, satu dari sekian banyak alasan saya memilih bekerja terutama di kuadran B dan I adalah karena keuntungan pajak. Terdapat sejumlah kecil keringanan pajak bagi sebagian besar orang yang bekerja di sisi kiri kuadran. Namun, ada sangat banyak keringanan pajak di sisi kanan kuadran. Dengan bekerja untuk memperoleh penghasilan di kuadran B dan I, saya bisa memperoleh uang secara lebih cepat dan membuat uang itu bekerja untuk saya secara lebih lama tanpa kehilangan sejumlah besar uang untuk membayar pajak.

Cara-Cara Berbeda untuk Menghasilkan Uang

Ketika orang bertanya mengapa saya dan Kim tidak mempunyai tempat tinggal, saya berkata penyebabnya adalah apa yang diajarkan Ayah Kaya tentang uang. Bagi saya, uang itu penting, tapi saya tidak mau menghabiskan hidup bekerja mencari uang. Itulah sebabnya, saya tidak menginginkan pekerjaan. Jika ingin menjadi warga negara yang bertanggung jawab, saya dan Kim ingin uang kami bekerja untuk kami, bukannya menghabiskan hidup dengan secara fisik bekerja mencari uang.

Itu sebabnya Kuadran CASHFLOW penting. Hal ini menunjukkan berbagai cara berbeda untuk menghasilkan uang. Ada berbagai cara untuk hidup secara bertanggung jawab dan menghasilkan uang, bukannya bekerja secara fisik untuk mendapatkannya.

Ayah yang Berbeda—Pemikiran yang Berbeda tentang Uang

Ayah saya yang berpendidikan tinggi berkeyakinan kuat bahwa cinta akan uang itu jahat dan keuntungan yang berlebihan itu rakus. Dia malu ketika surat kabar memberitakan seberapa besar penghasilannya karena

merasa bayarannya terlalu tinggi jika dibandingkan dengan para guru yang bekerja di bawahnya. Dia pekerja keras yang jujur dan baik, yang berusaha sekuat tenaga mempertahankan pandangan bahwa uang tidak penting bagi hidupnya.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi, tapi miskin, selalu berkata,

- “Saya tidak terlalu tertarik pada uang.”
- “Saya tidak akan pernah kaya.”
- “Saya tak sanggup membelinya.”
- “Berinvestasi itu berisiko.”
- “Uang bukan segalanya.”

Uang Menopang Hidup

Ayah Kaya mempunyai pandangan berbeda. Baginya, bodoh jika kita menghabiskan hidup untuk bekerja mencari uang dan berpura-pura bahwa uang tidak penting. Ayah Kaya meyakini bahwa hidup lebih penting daripada uang, tapi uang penting untuk menopang hidup. Dia sering berkata, “Kau hanya punya sekian jam dalam sehari, dan kau hanya bisa bekerja keras selama itu. Jadi, untuk apa bekerja keras mencari uang? Belajarlah membuat uang dan orang bekerja keras untukmu maka kau bisa bebas melakukan hal-hal yang penting.” Bagi Ayah Kaya, yang penting adalah:

- Punya banyak waktu untuk membesarkan anak-anaknya.
- Punya uang untuk disumbangkan ke kegiatan amal dan proyek yang dia dukung.
- Menciptakan lowongan pekerjaan dan stabilitas keuangan bagi masyarakat.
- Punya waktu dan uang untuk mengurus kesehatannya.
- Bisa keliling dunia bersama keluarganya.

“Semua hal itu membutuhkan uang,” kata Ayah Kaya. “Itulah sebabnya uang penting bagi saya. Uang memang penting, tapi saya tidak mau menghabiskan hidup dengan bekerja mencari uang.”

Memilih Kuadran

Salah satu alasan saya dan Kim memusatkan perhatian pada kuadran B dan I ketika kami tak memiliki tempat tinggal adalah saya mempunyai lebih banyak latihan dan pendidikan di kedua kuadran itu. Karena bimbingan Ayah Kaya, saya mengetahui berbagai keuntungan profesional dan keuangan dari tiap-tiap kuadran. Bagi saya, kuadran di sisi kanan, kuadran B dan I, menawarkan kesempatan terbaik untuk keberhasilan keuangan jangka panjang dan kebebasan keuangan. Selain itu, pada usia 37 tahun, saya mengalami keberhasilan dan kegagalan di keempat kuadran, yang sedikit banyak memberi saya pemahaman tentang temperamen pribadi saya, hal-hal yang saya sukai dan tidak sukai, serta kekuatan dan kelemahan saya. Saya tahu di kuadran mana saya menunjukkan kinerja terbaik.

Orangtua Adalah Guru

Ayah Kaya sering mengacu pada Kuadran CASHFLOW ketika saya masih kecil. Dia menjelaskan perbedaan antara orang yang berhasil di sisi kiri dan yang berhasil di sisi kanan. Tapi, karena masih kecil, saya tidak terlalu memperhatikan apa yang dia katakan. Saya tidak mengerti perbedaan antara kerangka pikir seorang pegawai dan kerangka pikir seorang pemilik usaha. Saya hanya berusaha melalui masa-masa sekolah.

Namun, saya mendengarkan kata-katanya, dan tak lama kemudian hal itu mulai masuk akal. Mempunyai dua sosok ayah yang dinamis dan berhasil di sekitar saya memberikan arti pada apa yang mereka ucapkan. Namun, apa yang mereka lakukanlah yang memungkinkan saya mulai melihat perbedaan antara sisi E-S dan sisi B-I. Awalnya perbedaannya samar. Lalu menjadi mencolok.

Sebagai contoh, pelajaran pahit yang saya dapat ketika masih kecil adalah berapa banyak waktu yang dihabiskan salah satu ayah saya bersama saya dibandingkan dengan ayah yang lain. Ketika keberhasilan dan ketenaran kedua ayah saya bertambah, jelaslah bahwa seorang ayah

menjadi semakin sedikit mempunyai waktu untuk dihabiskan bersama istri dan keempat anaknya. Ayah kandung saya selalu pergi menjalankan tugas, menghadiri rapat, atau bergegas ke bandara untuk menghadiri rapat yang lain. Semakin sukses dia, semakin sedikit makan malam yang kami nikmati bersama sebagai keluarga. Pada akhir pekan dia tinggal di rumah, di ruangan kerjanya yang kecil dan penuh sesak, tenggelam di bawah tumpukan kertas kerja.

Ayah Kaya, di pihak lain, mempunyai waktu luang yang semakin banyak seiring keberhasilannya meningkat. Salah satu alasan saya belajar begitu banyak tentang uang, masalah keuangan, bisnis, dan kehidupan adalah semata karena Ayah Kaya memiliki semakin banyak waktu untuk saya dan anak-anaknya.

Contoh lainnya adalah kedua ayah saya menghasilkan semakin banyak uang ketika mereka sukses, tapi ayah kandung saya, yang berpendidikan, juga semakin dalam terjatuh utang. Jadi, dia bekerja semakin keras dan tiba-tiba mendapati diri berada dalam kelompok pajak penghasilan yang lebih tinggi. Bankir dan akuntannya kemudian menyarankan agar dia membeli rumah yang lebih besar agar mendapat apa yang disebut “keringanan pajak”. Ayah saya mengikuti saran itu dan membeli rumah yang lebih besar, lalu bekerja lebih keras lagi supaya bisa menghasilkan lebih banyak uang untuk membayarnya. Pada akhirnya, hal itu membuatnya semakin jauh dari keluarganya.

Berbeda dengan Ayah Kaya. Dia menghasilkan lebih banyak uang, tapi membayar pajak lebih kecil. Dia juga punya bankir dan akuntan, tapi tidak mendapat saran yang sama dengan yang didapat oleh ayah saya yang berpendidikan tinggi.

Alasan Utama

Namun, pendorong utama saya menolak berada di sisi kiri Kuadran adalah apa yang terjadi pada ayah saya yang berpendidikan tinggi tapi miskin di puncak kariernya.

Pada awal 1970-an saya lulus perguruan tinggi dan berada di Pensa-

cola, Florida, menjalani pelatihan pilot untuk Korps Marinir sebelum dikirim ke Vietnam. Saat itu, ayah saya yang berpendidikan menjabat Kepala Bidang Pendidikan untuk Negara Bagian Hawaii dan anggota staf gubernur. Suatu malam, dia menelepon saya dan memberitahukan kabar yang menarik.

“Nak,” katanya. “Ayah akan mengundurkan diri dari pekerjaan Ayah dan mencalonkan diri sebagai Wakil Gubernur Hawaii dari Partai Republik.”

Saya menelan ludah dan berkata, “Ayah akan mencalonkan diri melawan atasan Ayah?”

“Benar,” jawabnya.

“Kenapa?” tanya saya. “Partai Republik tidak mungkin menang di Hawaii. Suara Partai Demokrat dan serikat buruh terlalu kuat.”

“Ayah tahu, Nak. Ayah tahu kami tak mempunyai kemungkinan menang. Hakim Samuel King akan menjadi kandidat gubernur, dan Ayah akan menjadi pendampingnya.”

“Kenapa?” tanya saya lagi. “Kenapa mencalonkan diri melawan atasan Ayah kalau Ayah tahu akan kalah?”

“Karena suara hati Ayah tak mengizinkan Ayah melakukan hal lain. Permainan yang dimainkan oleh para politikus itu mengusik Ayah.”

“Maksud Ayah, mereka korup?” tanya saya.

“Ayah tidak mau berkata begitu,” kata ayah kandung saya. Dia seorang pria jujur bermoral tinggi yang jarang berbicara buruk tentang siapa pun. Namun, dari suaranya saya tahu dia marah dan kecewa ketika berkata, “Ayah hanya berkata suara hati Ayah terusik ketika melihat apa yang terjadi di balik layar. Ayah tidak bisa hidup tenang kalau mengabaikannya dan tak melakukan apa-apa. Pekerjaan dan gaji Ayah tidak penting suara hati Ayah.”

Setelah lama terdiam, saya menyadari tekad ayah saya sudah bulat. “Semoga berhasil,” kata saya pelan. “Saya bangga atas keberanian Ayah, dan saya bangga menjadi anak Ayah.”

Ayah saya dan kandidat Partai Republik kalah, sesuai dugaan. Gubernur yang kembali terpilih menyebarkan pesan bahwa ayah saya tidak

boleh lagi bekerja di pemerintahan negara bagian Hawaii, dan itulah yang terjadi. Pada usia 54 tahun, ayah saya mencari pekerjaan, dan saya sedang dalam perjalanan menuju Vietnam.

Pada usia paruh baya, ayah saya mencari pekerjaan. Dia beralih dari pekerjaan dengan jabatan tinggi dan bayaran rendah ke pekerjaan lain dengan jabatan tinggi dan bayaran rendah juga. Dia seorang pria berpostur tinggi, brilian, dan dinamis yang tak lagi diterima dalam satu-satunya dunia yang dikenalnya, dunia pegawai pemerintah. Dia mencoba memulai beberapa usaha kecil. Selama beberapa saat dia menjadi konsultan, dan bahkan membeli waralaba terkenal, tapi semua usahanya itu gagal.

Ketika usianya semakin lanjut, dan tenaganya menyusut, begitu pula semangatnya untuk mulai lagi. Kelesuannya makin menjadi setelah bisnisnya satu per satu gagal. Dia seorang E sukses yang berusaha bertahan hidup sebagai seorang S, kuadran tempat dia tidak memiliki latihan atau pengalaman, dan kuadran yang tidak diminatinya. Dia mencintai dunia pendidikan masyarakat, tapi dia tidak bisa menemukan jalan untuk kembali berkecimpung di dalamnya. Larangan untuk mempekerjakan dirinya diberlakukan secara diam-diam, tapi tegas.

Jika bukan karena Jaminan Sosial dan Layanan Kesehatan, tahun-tahun terakhir hidupnya akan sepenuhnya merana. Dia meninggal dalam keadaan frustrasi dan agak marah, tapi dengan hati nurani bersih.

Jadi, apa yang membuat saya terus berjuang dalam saat-saat yang paling berat? Kenangan ayah saya yang berpendidikan menghantui saya, saat dia duduk di rumah, menunggu telepon berdering, berusaha meraih kesuksesan di dunia bisnis, dunia yang sama sekali tak dikenalnya. Hal itu, dan kenangan menyenangkan ketika melihat Ayah Kaya makin bahagia dan berhasil saat usianya semakin bertambah, menginspirasi saya. Bukannya mengalami kemunduran pada usia 54 tahun, Ayah Kaya malah berkembang. Pada tahun-tahun sebelumnya dia sudah kaya, tapi saat itu dia menjadi superkaya. Dia terus-menerus muncul di surat kabar sebagai orang yang membeli Waikiki dan Maui. Tahun-tahun yang dijalannya dengan membangun bisnis serta menanamkan modal secara

metodis membuahkan hasil, dan dia sedang dalam perjalanan menjadi salah satu orang terkaya di Hawaii.

Perbedaan Kecil Menjadi Perbedaan Besar

Karena Ayah Kaya sudah menjelaskan tentang kuadran, saya jadi semakin mampu melihat perbedaan kecil yang tumbuh menjadi perbedaan besar ketika diukur berdasarkan banyaknya tahun yang dihabiskan seseorang untuk bekerja. Karena Kuadran CASHFLOW, saya jadi tahu bahwa lebih baik saya memutuskan ingin jadi apa daripada memutuskan apa yang ingin saya kerjakan ketika saya masih bekerja sebagai pegawai. Dalam saat-saat tersulit, pengetahuan mendalam inilah, dan pelajaran dari dua orang ayah yang kuat, yang membuat saya terus maju.

Lebih dari Kuadran

Kuadran CASHFLOW bukan sekadar dua garis dan beberapa huruf. Jika melihat ke bawah permukaan diagram sederhana ini, Anda akan menemukan dunia yang sama sekali berbeda, sekaligus cara yang berbeda dalam memandang dunia. Sebagai orang yang sudah melihat dunia dari sisi kanan dan kiri kuadran, saya bisa dengan jujur mengatakan bahwa dunia terlihat sangat berbeda, tergantung di sisi mana Anda berada.



Satu kuadran tidak lebih baik daripada yang lain. Tiap-tiap kuadran memiliki kekuatan dan kelemahan. Buku ini ditulis supaya Anda mendapat gambaran tentang berbagai kuadran yang berbeda dan perkem-

bangun pribadi yang diperlukan untuk berhasil secara keuangan di masing-masing kuadran. Saya berharap Anda akan mendapat lebih banyak wawasan dalam memilih jalan hidup keuangan yang paling cocok untuk Anda.

Banyak keterampilan yang diperlukan untuk berhasil di sisi kanan kuadran tidak diajarkan di sekolah, yang mungkin menjelaskan mengapa orang-orang seperti Bill Gates, Ted Turner, dan Thomas Edison meninggalkan bangku sekolah lebih awal tapi bisa belajar menjadi B dan I yang sukses. Buku ini akan menunjukkan keterampilan yang diperlukan, juga temperamen inti pribadi yang diperlukan untuk mencapai keberhasilan di sisi B dan I. Pertama, saya menawarkan pengertian yang luas dari keempat kuadran, lalu fokus yang mendalam ke sisi B dan I.

Setelah membaca buku ini, beberapa di antara Anda mungkin ingin mengubah cara Anda memperoleh penghasilan, dan beberapa lainnya mungkin bahagia dengan situasi saat ini. Anda mungkin memilih berada di lebih dari satu kuadran, bahkan mungkin di keempatnya. Kita semua berbeda, dan satu kuadran tidak lebih penting atau lebih baik daripada yang lain. Di setiap desa, kota kecil, kota besar, dan negara di dunia, ada kebutuhan akan orang yang beroperasi di semua kuadran untuk menjamin stabilitas keuangan masyarakatnya.

Selain itu, ketika kita makin tua dan mendapat pengalaman yang berbeda, minat kita pun akan berubah. Sebagai contoh, saya melihat banyak anak muda yang baru lulus sering kali merasa senang jika bisa bekerja. Namun, setelah beberapa tahun, beberapa di antara mereka memutuskan bahwa mereka tidak tertarik meniti jenjang karier di perusahaan, atau kehilangan minat pada bidang yang mereka geluti. Perubahan usia dan pengalaman ini sering kali menyebabkan seseorang mencari jalan baru menuju pertumbuhan, tantangan, imbalan keuangan, dan kebahagiaan pribadi. Saya harap buku ini menawarkan gagasan segar untuk pencapaian tujuan-tujuan itu.

Singkat kata, buku ini bukan tentang kondisi sebagai tunawisma, tapi tentang perjalanan mencari tempat tinggal—tempat tinggal di sebuah kuadran atau di beberapa kuadran.

KUADRAN BERBEDA, ORANG BERBEDA

Berganti kuadran sering kali berarti mengubah inti diri Anda.

“Kau tidak bisa mengajari anjing tua tipuan baru.” Ayah saya yang berpendidikan tinggi sering berkata begitu.

Saya bicara dengannya dalam sejumlah kesempatan, sebisa mungkin menjelaskan Kuadran CASHFLOW, dalam upaya menunjukkan kepadanya arah baru dalam hal keuangan. Mendekati usia enam puluh tahun, dia menyadari bahwa banyak impiannya tak akan bisa tercapai. “Pencekalan” atas dirinya sepertinya melampaui dinding-dinding pemerintah negara bagian. Dia sekarang melakukan pencekalan atas dirinya sendiri.

“Ayah sudah mencoba, tapi tidak berhasil,” katanya.

Yang dimaksudkan oleh ayah saya adalah upayanya untuk meraih keberhasilan di kuadran S dengan menjadi konsultan lepas, dan di kuadran B dengan menggunakan sebagian besar tabungan hari tuanya untuk membeli bisnis waralaba es krim terkenal, yang gagal.

Sebagai orang pintar, secara konseptual dia memahami berbagai keterampilan teknis berbeda yang diperlukan di tiap-tiap kuadran. Dia tahu dia bisa mempelajarinya kalau mau. Namun, ada hal lain yang menghambatnya.

Suatu hari saat makan siang, saya bicara dengan Ayah Kaya tentang ayah saya yang berpendidikan. “Saya dan ayahmu pada intinya bukan

orang yang sama,” kata Ayah Kaya. “Meski kami sama-sama memiliki rasa takut, keraguan, keyakinan, kekuatan, dan kelemahan, kami bereaksi atau menanggapi semua itu secara berbeda.”

“Bisakah Anda menjelaskan perbedaannya?” tanya saya.

“Tak bisa hanya selama makan siang,” kata Ayah Kaya. “Tapi, cara kami bereaksi terhadap perbedaan itulah yang menyebabkan kami tetap berada di suatu kuadran atau kuadran lain. Ketika ayahmu mencoba menyeberang dari kuadran E ke kuadran B, secara intelektual dia bisa memahami prosesnya, tapi dia tidak bisa mengatasinya secara emosional. Ketika segala sesuatu tidak berjalan dengan mulus, dan dia mulai mengalami kerugian, dia tidak tahu harus melakukan apa untuk menyelesaikan masalah itu, jadi dia kembali ke kuadran yang membuatnya merasa paling nyaman.”

“Kuadran E dan kadang S,” kata saya.

Ayah Kaya mengangguk. “Ketika rasa takut kehilangan uang dan gagal menjadi terlalu menyakitkan, perasaan yang sama-sama kami miliki, dia memilih mencari rasa aman, dan saya memilih mencari kebebasan.”

“Dan itulah perbedaan intinya,” ujar saya, sambil memberikan tanda kepada pramusaji, meminta bon.

“Meskipun kita semua manusia,” kata Ayah Kaya, “dalam hal uang dan emosi yang berkaitan dengan uang, kita semua memberikan reaksi yang berbeda-beda. Dan cara kita bereaksi terhadap berbagai emosi itulah yang sering kali menentukan kuadran mana yang kita pilih sebagai tempat kita memperoleh penghasilan.”

“Kuadran yang berbeda untuk orang yang berbeda,” kata saya.

“Benar,” kata Ayah Kaya ketika kami berdiri dan berjalan ke pintu. “Kalau ingin berhasil di kuadran mana pun, kau harus punya lebih dari sekadar keterampilan teknis. Kau juga harus mengetahui perbedaan inti yang membuat orang mencari kuadran yang berbeda. Pahamiilah itu maka hidup akan menjadi jauh lebih mudah.”

Kami berjabat tangan dan mengucapkan salam perpisahan, sementara juru parkir datang membawakan mobil Ayah Kaya.

“Oh, satu lagi,” kata saya cepat-cepat. “Bisakah ayah saya berubah?”

“Tentu saja,” kata Ayah Kaya. “Siapa saja bisa berubah. Tapi berganti kuadran itu tidak seperti berganti pekerjaan atau berganti profesi. Berganti kuadran sering kali berarti mengubah inti dirimu—caramu berpikir dan caramu memandang dunia. Perubahan itu lebih mudah bagi orang tertentu dibandingkan yang lain semata karena sejumlah orang menyambut perubahan, sedangkan yang lain menentangnya. Berganti kuadran sering kali merupakan pengalaman yang mengubah hidup. Itu perubahan yang sangat besar, seperti kisah klasik tentang ulat yang berubah menjadi kupu-kupu. Bukan kau saja yang akan berubah, tapi juga teman-temanmu. Kalau kau masih terus berteman dengan teman-teman lamamu, ulat akan makin sulit melakukan hal-hal yang dilakukan oleh kupu-kupu. Jadi, ini adalah perubahan besar, dan tak banyak orang yang memilih melakukannya.”

Juru parkir menutup pintu mobil, dan Ayah Kaya melaju pergi, meninggalkan saya yang sibuk memikirkan perbedaan inti itu.

Apa Perbedaan Intinya?

Bagaimana saya memberitahu orang bahwa mereka cocok di E, S, B, atau I tanpa tahu banyak tentang diri mereka? Salah satu caranya adalah dengan mendengarkan perkataan mereka.

Salah satu keterampilan terhebat Ayah Kaya adalah kemampuannya “membaca” orang, tapi dia juga meyakini bahwa kita tidak bisa “menilai buku dari sampulnya”. Ayah Kaya, seperti Henry Ford, tidak menempuh pendidikan tinggi, tapi keduanya tahu cara mempekerjakan dan bekerja dengan orang-orang yang berpendidikan tinggi. Ayah Kaya selalu menjelaskan kepada saya bahwa kemampuan mengumpulkan orang-orang pintar untuk bekerja bersama sebagai tim adalah salah satu keterampilan utamanya.

Saat saya berusia sembilan tahun, Ayah Kaya mulai mengajarkan keterampilan yang diperlukan untuk berhasil di kuadran B dan I. Salah satu keterampilan itu adalah melihat melampaui penampilan seseorang

dan melihat inti diri mereka. Ayah Kaya biasa berkata, “Ketika mendengarkan perkataan seseorang, saya bisa mulai melihat dan merasakan jiwa mereka.”

Jadi, sejak belia saya mulai mendampingi Ayah Kaya ketika dia merekrut orang. Dari wawancara itu saya belajar mendengarkan, bukan kata-kata, tapi nilai-nilai inti—nilai-nilai yang menurut Ayah Kaya berasal dari jiwa mereka.

Kata-Kata Kuadran E

Orang dari kuadran E (karyawan) mungkin berkata: “Saya mencari pekerjaan yang aman dan terjamin, dengan bayaran yang tinggi serta tunjangan yang bagus.”

Kata-Kata Kuadran S

Orang dari kuadran S atau pekerja mandiri mungkin berkata: “Tarif saya \$75 per jam.” Atau “Tarif komisi normal saya enam persen dari nilai total.” Atau “Sepertinya saya tidak bisa menemukan orang yang mau dan mampu mengerjakan tugas ini dengan benar.” Atau “Saya menghabiskan waktu lebih dari dua puluh jam dalam proyek ini.”

Kata-Kata Kuadran B

Orang yang beroperasi dari kuadran B atau pemilik bisnis mungkin berkata: “Saya mencari presiden direktur baru untuk menjalankan perusahaan saya.”

Kata-Kata Kuadran I

Orang yang beroperasi dari kuadran I atau investor mungkin berkata: “Apakah arus kas saya berdasarkan tingkat laba internal atau tingkat laba bersih?”

Kata-Kata Adalah Alat

Begitu Ayah Kaya tahu inti diri orang yang sedang diwawancarainya, setidaknya untuk saat itu, dia akan tahu apa yang sebenarnya mereka cari, apa yang harus dia tawarkan, dan kata-kata apa yang harus dia gunakan ketika bicara dengan mereka. Ayah Kaya selalu berkata, “Kata-kata adalah alat yang ampuh.”

Ayah Kaya terus-menerus mengingatkan saya dan putranya, Mike, tentang hal ini. “Kalau ingin menjadi pemimpin, kalian perlu menguasai kata-kata.”

Jadi, salah satu keterampilan yang diperlukan untuk menjadi B yang hebat adalah penguasaan kata, mengetahui kata-kata mana yang efektif untuk tipe orang tertentu. Dia melatih kami untuk pertama-tama mendengarkan secara cermat kata-kata yang digunakan seseorang. Setelah itu, kami akan tahu kata-kata mana yang harus kami gunakan dan kapan menggunakannya supaya bisa memberikan tanggapan yang paling efektif kepada orang tersebut.

Ayah Kaya menjelaskan, “Satu kata bisa membangkitkan semangat tipe orang tertentu, dan pada saat yang sama bisa sepenuhnya mematikan semangat orang lain.”

Sebagai contoh, kata “risiko” mungkin membangkitkan semangat orang yang berada di kuadran I, tapi benar-benar menimbulkan rasa takut pada orang yang ada di kuadran E.

Untuk menjadi pemimpin yang hebat, Ayah Kaya menekankan bahwa pertama-tama kita harus menjadi pendengar yang hebat. Jika tidak mendengarkan kata-kata yang digunakan seseorang, Anda tidak akan bisa merasakan jiwa mereka. Jika tidak mendengarkan jiwa mereka, Anda tidak akan pernah tahu dengan siapa Anda bicara.

Perbedaan Inti

Alasan dia berkata, “Dengarkan kata-kata mereka, rasakan jiwa mereka,” adalah karena di balik kata-kata yang dipilih seseorang terdapat nilai

inti dan perbedaan inti individu tersebut. Berikut sejumlah karakteristik yang membedakan orang di kuadran satu dengan kuadran lainnya:



1. E (Karyawan)

Ketika mendengar kata “aman” atau “tunjangan”, saya bisa menduga inti diri orang yang mengatakannya. “Aman” adalah kata yang sering digunakan sebagai reaksi terhadap emosi takut.

Jika seseorang merasa takut, kebutuhan akan rasa aman kerap kali merupakan frasa yang lumrah digunakan oleh mereka yang terutama berasal dari kuadran E. Dalam hal uang atau pekerjaan, ada banyak orang yang membenci perasaan takut yang mengiringi ketidakpastian ekonomi. Oleh karenanya, muncul hasrat akan rasa aman. Kata “tunjangan” menunjukkan bahwa orang itu juga menginginkan semacam imbalan tambahan yang disampaikan dengan jelas, kompensasi ekstra yang sudah ditentukan dan dijamin, seperti asuransi kesehatan atau dana pensiun.

Kuncinya adalah mereka ingin merasa aman dan melihat hal itu tertulis hitam di atas putih. Ketidakpastian tak membuat mereka bahagia; kepastianlah yang membuat mereka bahagia. Cara pikir mereka adalah, “Aku akan memberimu ini kalau kau berjanji akan memberiku itu sebagai imbalannya.”

Mereka ingin rasa takut mereka berkurang dengan adanya beberapa derajat kepastian, jadi mereka mencari jaminan dan perjanjian yang kuat dalam hal pekerjaan. Memang tepat kalau

mereka berkata, “Saya tidak terlalu tertarik dengan uang.” Bagi mereka, gagasan akan rasa terjamin kerap kali lebih penting daripada uang.

Pegawai di suatu perusahaan bisa menjabat sebagai presiden direktur atau tukang sapu. Yang terpenting bukanlah apa yang mereka lakukan, tapi perjanjian mengikat yang mereka miliki dengan orang atau organisasi yang mempekerjakan mereka.

S

2. S (Pekerja Mandiri)

Mereka adalah orang yang ingin “menjadi bos atas diri mereka sendiri” atau ingin “melakukan apa yang mereka mau”. Saya menamakan mereka “kelompok-melakukan-sendiri”.

Sering kali, dalam hal uang, seorang S sejati tidak suka jika penghasilannya tergantung pada orang lain. Dengan kata lain, jika bekerja keras, mereka berharap dibayar untuk pekerjaan mereka.

S tidak suka jika jumlah uang yang mereka hasilkan ditentukan oleh orang lain atau sekelompok orang yang mungkin tidak bekerja sekeras mereka. Jika bekerja keras, mereka berharap dibayar dengan tinggi.

Sebaliknya, mereka juga mengerti bahwa jika tidak bekerja keras, mereka tidak layak dibayar tinggi. Dalam hal uang, mereka memiliki jiwa yang sangat bebas merdeka.

Emosi Takut

Jadi, sementara E kerap bereaksi terhadap rasa takut tidak punya uang dengan mencari rasa aman, S sering kali bereaksi dengan cara berbeda. Orang di kuadran ini bereaksi terhadap rasa takut tidak dengan mencari rasa aman, tapi dengan mengambil alih kendali keadaan dan melakukannya sendiri. Itu sebabnya saya menyebut kelompok S sebagai “kelompok-melakukan-sendiri”. Dalam hal rasa takut dan risiko keuangan, mereka ingin menaklukkan tantangan secara langsung dan berani.

Di kelompok ini kita menemukan kaum “profesional berpendidikan tinggi yang menghabiskan waktu bertahun-tahun di bangku sekolah, seperti dokter, pengacara, dan dokter gigi. Yang juga termasuk kelompok S adalah orang yang mengambil jalur pendidikan di luar, atau di samping, aliran tradisional. Di kelompok ini terdapat wiraniaga dengan komisi langsung—agen real estat, misalnya—dan juga pemilik usaha kecil seperti pemilik toko eceran, petugas pembersih, pemilik restoran, konsultan, terapis, agen perjalanan, montir, tukang leding, tukang kayu, tukang listrik, penata rambut, dan seniman.

Lagu favorit kelompok ini adalah “Nobody Does It Better atau “I Did It My Way”.

Pekerja mandiri sering kali merupakan perfeksionis sejati. Mereka kerap ingin melakukan sesuatu dengan sangat baik. Menurut pemikiran mereka, tidak ada orang yang bisa melakukannya secara lebih baik daripada mereka, jadi mereka benar-benar tak memercayai orang lain untuk melakukannya. Dalam banyak segi, mereka adalah seniman sejati yang memiliki gaya dan metode sendiri dalam melakukan berbagai hal.

Itulah sebabnya kita menggunakan tenaga mereka. Jika menggunakan jasa seorang ahli bedah otak, kita pasti ingin dia sangat terlatih dan berpengalaman, tapi yang terpenting, kita ingin dia seorang perfeksionis. Demikian juga halnya dengan dokter gigi, penata rambut, konsultan pemasaran, tukang leding, tukang listrik, pembaca kartu tarot, pengacara, atau pelatih korporat. Kita, sebagai klien yang menggunakan tenaga orang ini, menginginkan yang terbaik.

Bagi kelompok ini, uang bukanlah yang terpenting dalam pekerjaan mereka. Kemandirian mereka, kebebasan melakukan berbagai hal dengan cara mereka, dan dihargai sebagai ahli di bidang mereka, jauh lebih penting dari sekadar uang. Kalau memakai tenaga mereka, yang terbaik adalah mengatakan apa keinginan kita dan membiarkan mereka melakukannya sendiri. Mereka tidak memerlukan atau menginginkan pengawasan. Jika kita terlalu banyak ikut campur, mereka akan meninggalkan pekerjaan mereka begitu saja dan menyuruh kita membayar orang lain. Ingat, bagi kelompok ini, kemandirian lebih penting daripada uang.

Mereka sering kali kesulitan saat harus mempekerjakan orang untuk melakukan tugas mereka semata karena, menurut mereka, tak ada orang lain yang sanggup melakukannya. Juga, jika kelompok ini melatih seseorang untuk melakukan pekerjaan mereka, sering kali orang yang baru dilatih itu pada akhirnya dibiarkan “melakukan keinginan mereka sendiri”, “menjadi bos bagi diri mereka sendiri”, “bekerja sesuai cara mereka sendiri”, dan “mendapat kesempatan untuk mengekspresikan individualitas mereka”.

Banyak tipe S ragu mempekerjakan dan melatih orang lain karena begitu selesai dilatih orang itu sering kali menjadi saingan mereka. Akibatnya, S bekerja semakin keras untuk melakukan semuanya sendiri.



3. B (Pemilik Bisnis)

Kelompok ini hampir bisa dikatakan sebagai lawan orang-orang yang berada di kuadran S. Orang B sejati senang mengelilingi diri

dengan orang pandai dari keempat kategori: E, S, B, dan I. Tidak seperti S, yang tidak suka mendelegasikan pekerjaan (karena tidak ada yang bisa melakukannya dengan lebih baik), B suka mendelegasikan pekerjaan. Moto sejati B adalah, “Mengapa melakukannya sendiri kalau bisa mempekerjakan orang lain untuk melakukannya untuk kita, dan mereka bisa melakukannya dengan lebih baik?”

Henry Ford cocok dengan pola pikir ini. Menurut suatu kisah yang populer, sekelompok orang yang mengaku sebagai kelompok intelektual datang untuk menghakimi Ford karena dia bodoh dan tidak peduli. Mereka mengklaim bahwa dia sebenarnya tidak tahu banyak. Ford pun mengundang mereka ke ruangnya dan menantang mereka mengajukan pertanyaan apa saja, yang akan dia jawab. Jadi, panel itu berkumpul di sekeliling sang industrialis Amerika yang paling berkuasa dan mulai mengajukan pertanyaan. Ford mendengarkan pertanyaan mereka, dan begitu mereka selesai, dia semata meraih pesawat telepon di mejanya dan memanggil sejumlah asistennya yang cerdas, minta mereka memberikan jawaban yang diinginkan oleh panel itu.

Dia mengakhiri pertemuan itu dengan memberitahu panel bahwa dia lebih suka mempekerjakan orang pandai berpendidikan untuk memberikan jawaban yang dibutuhkan supaya dia bisa mengosongkan pikiran untuk melakukan tugas-tugas yang lebih penting, tugas-tugas seperti berpikir.

Inilah salah satu kutipan dari Ford: “Berpikir adalah pekerjaan tersulit di dunia. Itulah sebabnya, sedikit sekali orang yang melakukannya.”

Kepemimpinan Mengeluarkan Kemampuan Terbaik Seseorang

Idola Ayah Kaya adalah Henry Ford. Dia menyuruh saya membaca buku tentang tokoh-tokoh seperti Ford dan John D. Rockefeller, pendiri

Standard Oil. Ayah Kaya terus-menerus mendorong saya dan Mike untuk mempelajari esensi kepemimpinan serta keterampilan teknis berbisnis. Kalau dipikir-pikir, sekarang saya tahu bahwa banyak orang mungkin memiliki salah satu hal itu, tapi untuk menjadi B yang berhasil Anda benar-benar harus memiliki keduanya. Sekarang saya juga menyadari bahwa kedua keterampilan itu bisa dipelajari. Ada pendekatan ilmiah, begitu juga pendekatan seni, untuk mempelajari bisnis dan kepemimpinan. Bagi saya, keduanya adalah proses belajar seumur hidup.

Ketika saya masih kecil, Ayah Kaya memberikan buku anak-anak berjudul *Stone Soup*, yang ditulis pada 1947 oleh Marcia Brown dan saat ini masih tersedia di toko buku. Dia menyuruh saya membaca buku itu untuk memulai pelatihan saya sebagai pemimpin bisnis.

“Kepemimpinan,” kata Ayah Kaya, adalah “kemampuan mengeluarkan sisi terbaik seseorang.” Dia pun melatih saya dan putranya dalam keterampilan teknis yang diperlukan agar sukses dalam bisnis—keterampilan teknis seperti membaca laporan keuangan, pemasaran, penjualan, akuntansi, manajemen, produksi, dan negosiasi. Di setiap pelajaran itu dia menekankan bahwa kami perlu mempelajari cara bekerja sama dan memimpin. Ayah Kaya selalu berkata, “Keterampilan teknis bisnis mudah dipelajari. Yang sulit adalah bekerja sama dengan orang lain.” Supaya selalu ingat, saat ini saya masih membaca *Stone Soup* karena saya mempunyai kecenderungan pribadi menjadi tiran, bukannya pemimpin, jika ada yang tidak berjalan sesuai keinginan saya.

Pengembangan Keterampilan Menjalankan Usaha

Saya sering mendengar kata-kata, “Saya akan memulai bisnis sendiri.”

Banyak orang cenderung yakin bahwa cara mencapai keamanan keuangan dan kebahagiaan adalah dengan melakukan keinginan sendiri atau mengembangkan produk baru yang tak dimiliki oleh siapa pun. Mereka pun bergegas memulai bisnis sendiri. Dalam banyak kasus, inilah jalan yang mereka ambil.



Banyak yang akhirnya memulai bisnis jenis S, bukannya bisnis jenis B. Sekali lagi, bukan berarti yang satu lebih baik daripada yang lain. Keduanya mempunyai kekuatan, kelemahan, risiko, dan imbalan yang berbeda. Namun, banyak orang yang ingin memulai bisnis jenis B pada akhirnya memiliki bisnis jenis S dan mengalami kemacetan dalam perjalanan mereka menuju sisi kanan kuadran. Banyak pengusaha baru ingin melakukan hal ini:



KUADRAN BERBEDA, ORANG BERBEDA

Akan tetapi, pada akhirnya malah melakukan hal ini dan mandek di situ:



Lalu banyak yang berusaha melakukan ini:



Namun, hanya sedikit yang berhasil. Mengapa? Karena keterampilan teknis dan personalia yang diperlukan untuk berhasil di tiap-tiap kuadran itu berbeda. Anda harus mempelajari keterampilan dan kerangka pikir yang dibutuhkan oleh suatu kuadran supaya bisa benar-benar berhasil di situ.

Perbedaan antara Bisnis Jenis S dan Bisnis Jenis B

Mereka yang merupakan B sejati bisa meninggalkan bisnis mereka selama satu tahun atau lebih, dan saat kembali mendapati bisnis mereka lebih menguntungkan serta berjalan dengan lebih baik daripada ketika mereka tinggalkan. Dalam bisnis jenis S yang sejati, jika S pergi selama satu tahun atau lebih, kemungkinan bisnisnya sudah tak bersisa ketika dia kembali.

Jadi, apa yang menyebabkan perbedaan itu? Secara sederhana bisa dikatakan bahwa seorang S memiliki pekerjaan, sedangkan seorang B memiliki sistem dan mempekerjakan orang-orang yang kompeten untuk menjalankan sistem itu. Atau, dalam banyak kasus, S adalah sistemnya. Itulah sebabnya mereka tidak bisa pergi.

Mari kita ambil contoh seorang dokter gigi. Dokter gigi menghabiskan tahun demi tahun di sekolah agar bisa menjadi satu sistem yang utuh. Anda, sebagai sang klien, menderita sakit gigi. Anda berobat ke dokter gigi Anda. Dia memperbaiki gigi Anda. Anda membayar dan pulang. Anda senang, lalu memberitahu semua teman Anda tentang dokter gigi Anda yang hebat. Dalam banyak kasus, dokter gigi bisa melakukan semua pekerjaannya seorang diri. Masalahnya, jika dia pergi berlibur, begitu pula penghasilannya.

Pemilik bisnis B bisa pergi berlibur selamanya karena mereka memiliki sistem, bukan pekerjaan. Jika B sedang berlibur, uang masih mengalir masuk.

Untuk berhasil sebagai B diperlukan:

- A. Kepemilikan atau pengendalian sistem, dan
- B. Kemampuan memimpin orang.

Supaya S bisa berubah menjadi B, mereka harus mengubah siapa diri mereka serta apa yang mereka ketahui menjadi suatu sistem, dan banyak yang tidak bisa melakukannya. Atau mereka kerap kali terlalu terikat pada sistem sehingga tidak bisa membiarkan orang lain keluar atau bergabung ke dalam sistem itu.

Bisakah Anda Membuat Hamburger yang Lebih Enak daripada Hamburger McDonald's?

Banyak orang datang kepada saya, meminta saran tentang cara memulai perusahaan atau menanyakan cara memperoleh uang dari suatu produk atau gagasan baru.

Saya mendengarkan, biasanya selama sekitar sepuluh menit, dan dalam jangka waktu itu saya bisa tahu di mana fokus mereka berada. Apakah pada produk atau sistem bisnisnya? Dalam sepuluh menit itu, saya paling sering mendengar kata-kata seperti ini: (Ingatlah pentingnya menjadi pendengar yang baik dan membiarkan kata-kata membimbing Anda untuk memahami nilai-nilai inti jiwa seseorang.)

- “Ini produk yang jauh lebih baik daripada yang dibuat oleh perusahaan XYZ.”
- “Saya sudah mencari ke mana-mana, dan tidak ada yang membuat produk ini.”
- “Saya akan memberi Anda ide produk ini; yang saya inginkan hanyalah 25 persen keuntungannya.”
- “Saya sudah bertahun-tahun merancang ini (produk, buku, komposisi musik, penemuan).”

Itu adalah kata-kata orang yang biasanya beroperasi dari sisi kiri kuadran, sisi E-S.

Penting untuk bersikap hati-hati pada saat itu, karena saya sedang berhadapan dengan nilai inti dan gagasan yang sudah dipupuk selama bertahun-tahun, mungkin diwariskan turun-temurun selama beberapa generasi. Jika tidak bersikap hati-hati atau sabar, saya bisa merusak peluncuran gagasan yang rapuh serta sensitif dan, lebih penting lagi, seorang manusia yang siap berkembang ke kuadran lain.

Hamburger dan Bisnis

Karena harus bersikap hati-hati, pada tahap percakapan ini saya sering menggunakan contoh “hamburger McDonald’s” sebagai penjelasan. Setelah mendengarkan penawaran mereka, dengan hati-hati saya bertanya, “Apakah Anda bisa membuat hamburger yang lebih enak daripada McDonald’s?”

Sejauh ini, seratus persen orang yang pernah bicara dengan saya tentang gagasan atau produk baru mereka menjawab “ya”. Mereka semua bisa menyiapkan, mengolah, dan menghadirkan hamburger dengan kualitas yang lebih baik daripada McDonald’s.

Selanjutnya saya bertanya, “Bisakah Anda membangun sistem bisnis yang lebih baik daripada McDonald’s?”

Beberapa orang langsung melihat perbedaannya, dan beberapa lainnya tidak. Saya bisa berkata perbedaannya adalah apakah orang itu terpaku pada sisi kiri kuadran, yang terpusat pada gagasan burger yang lebih baik, atau pada sisi kanan kuadran, yang terpusat pada sistem bisnisnya.

Saya berusaha sebisa mungkin menjelaskan bahwa di luar sana ada banyak pengusaha yang menawarkan produk atau jasa yang jauh lebih baik daripada yang ditawarkan oleh perusahaan multinasional superkaya, seperti halnya ada miliaran orang yang bisa membuat burger yang lebih enak daripada McDonald’s. Namun, hanya McDonald’s yang menciptakan sistem yang telah menyajikan miliaran burger.

Lihat Sisi yang Lain

Kalau orang mulai bisa melihat kebenaran ini, saya lalu menyarankan mereka pergi ke McDonald’s, membeli burger, serta duduk dan memperhatikan sistem yang menghasilkan burger itu. Mencatat truk-truk yang mengantarkan daging burger mentah, peternak yang merawat sapi, pembeli yang membeli burger, dan iklan TV yang membantu menjual burger tersebut. Perhatikan pelatihan orang-orang muda tak berpenga-

laman untuk mengatakan hal yang sama, “Halo, selamat datang di McDonald’s,” juga dekorasi usaha waralaba itu, kantor perwakilan, perusahaan roti yang memanggang roti bulat, dan jutaan kilogram kentang goreng yang memiliki rasa yang persis sama di seluruh dunia. Lalu sertakan pialang saham yang menghasilkan uang untuk McDonald’s di Wall Street. Jika bisa memahami gambaran keseluruhannya, mereka mempunyai kesempatan untuk pindah ke sisi B-I.

Kenyataannya ada tak terbatas banyaknya gagasan baru, miliaran orang yang menawarkan jasa atau produk, jutaan produk, dan hanya sedikit orang yang tahu cara membangun sistem usaha yang hebat.

Bill Gates tidak membuat produk yang hebat. Dia membeli produk orang lain dan membangun sistem global yang canggih di sekitarnya.

I

4. I (*Investor*)

Investor menghasilkan uang dari uang. Mereka tidak harus bekerja karena uang mereka bekerja untuk mereka.

Kuadran I adalah arena bermain orang kaya. Di kuadran mana pun orang menghasilkan uang, jika berharap suatu hari akan kaya, pada akhirnya mereka harus memasuki kuadran I. Di kuadran I-lah uang diubah menjadi kekayaan.

Kuadran CASHFLOW

Kuadran CASHFLOW semata memaparkan perbedaan tentang cara memperoleh penghasilan, entah sebagai E (karyawan), S (pekerja mandiri), B (pemilik bisnis), atau I (investor). Perbedaannya terangkum sebagai berikut.



OPT dan OPM

Sebagian besar dari kita pernah mendengar bahwa rahasia memperoleh kekayaan dan kemakmuran besar adalah:

1. OPT—Other People's Time (Waktu Orang Lain).
2. OPM—Other People's Money (Uang Orang Lain).

OPT dan OPM ditemukan di kuadran B dan I. Pada sebagian besar kesempatan, orang yang bekerja di kuadran E dan S adalah OP (Other People) yang waktu dan uangnya digunakan.

Alasan utama saya dan Kim menghabiskan banyak waktu mendirikan bisnis jenis B, bukannya bisnis jenis S, adalah karena kami menyadari keuntungan jangka panjang dari menggunakan waktu orang lain. Salah satu kelemahan menjadi S yang berhasil adalah keberhasilan berarti bekerja lebih keras. Dengan kata lain, pekerjaan yang bagus akan membawa keharusan kerja yang lebih keras dan jam kerja yang lebih panjang.

Dalam merancang bisnis jenis B, sukses semata berarti meningkatkan sistem dan mempekerjakan lebih banyak orang. Dengan kata lain, bekerja lebih sedikit, menghasilkan lebih banyak uang, dan menikmati lebih banyak waktu luang.

Buku ini membahas keterampilan dan kerangka pikir yang dibutuhkan untuk sisi kanan Kuadran CASHFLOW. Pengalaman saya mengatakan bahwa menjadi berhasil di sisi kanan membutuhkan kerangka pikir dan keterampilan teknis yang berbeda. Jika orang cukup fleksibel untuk melakukan perubahan tersebut, menurut saya mereka akan merasakan mudahnya proses pencapaian keamanan, atau kebebasan, keuangan yang lebih besar. Bagi orang lain, proses itu mungkin terlalu sulit karena banyak orang terpaku di satu kuadran dan satu kerangka pikir.

Setidaknya Anda akan mengetahui mengapa beberapa orang bekerja lebih sedikit, menghasilkan lebih banyak, membayar pajak lebih sedikit, dan merasa lebih aman secara keuangan daripada yang lain. Itu semata mengetahui kuadran mana yang perlu diolah dan kapan mengolahnya.

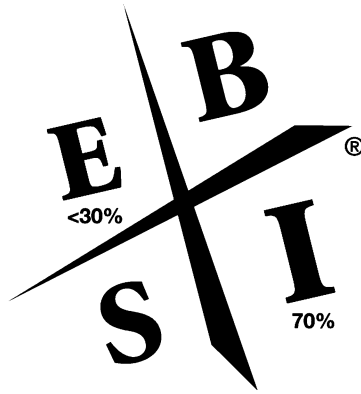
Pedoman Menuju Kebebasan

Kuadran CASHFLOW bukanlah seperangkat aturan. Ini hanya pedoman bagi mereka yang ingin menggunakannya. Kuadran yang membimbing saya dan Kim dari kesulitan keuangan, ke keamanan keuangan, lalu kebebasan keuangan.

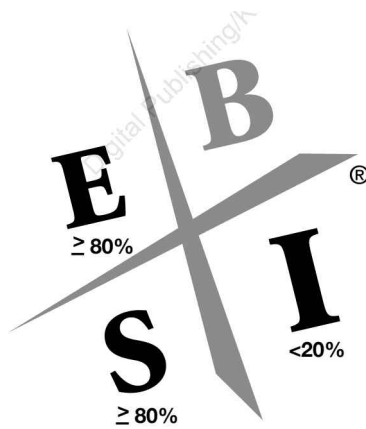
Perbedaan Antara Orang Kaya dan Orang Lainnya

Beberapa tahun lalu saya membaca artikel yang mengatakan bahwa sebagian besar orang kaya menerima tujuh puluh persen penghasilan mereka dari investasi, atau dari kuadran I, dan kurang dari tiga puluh persen dari gaji, atau kuadran E. Jika bekerja sebagai E, kemungkinan besar mereka bekerja sebagai karyawan di perusahaan mereka sendiri.

Penghasilan mereka terlihat seperti ini:



Bagi kebanyakan lainnya, golongan miskin dan menengah, setidaknya delapan puluh persen penghasilan mereka berasal dari gaji di kuadran E atau S, dan kurang dari dua puluh persen berasal dari investasi, atau kuadran I.



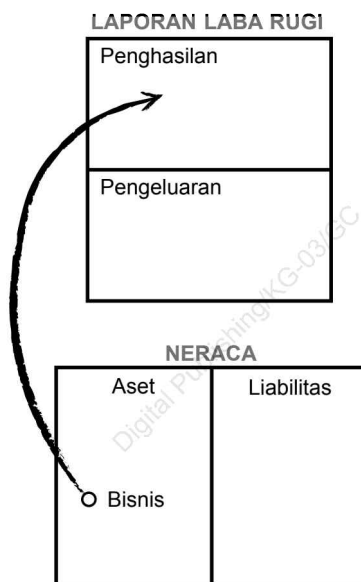
Perbedaan Antara Kaya dan Kaya Raya

Di Bab 1, saya menulis bahwa saya dan Kim menjadi jutawan pada 1989, tapi baru mencapai kebebasan keuangan pada 1994. Ada perbedaan antara menjadi kaya dan kaya raya. Pada 1989, bisnis kami menghasilkan banyak uang. Kami memperoleh lebih banyak uang dan bekerja lebih

KUADRAN BERBEDA, ORANG BERBEDA

sedikit karena sistem bisnis kami tumbuh tanpa membutuhkan upaya fisik kami lagi. Kami telah mencapai apa yang oleh kebanyakan orang dianggap sebagai kesuksesan keuangan.

Namun, kami masih perlu mengubah arus kas dari bisnis itu ke aset yang lebih nyata yang akan menghasilkan tambahan arus kas. Kami sudah mengembangkan bisnis hingga berhasil. Kini tiba saatnya memusatkan upaya mengembangkan aset hingga mencapai titik ketika arus kas dari semua aset kami lebih besar dari biaya hidup kami.



Pada 1994, pemasukan pasif dari semua aset kami lebih besar daripada pengeluaran kami. Pada saat itulah kami sudah menjadi kaya raya.

Bisnis kami dianggap sebagai aset karena memberikan penghasilan dan beroperasi tanpa banyak masukan fisik. Agar bisa merasa kaya seutuhnya, kami ingin memastikan bahwa kami juga memiliki aset yang nyata, seperti properti dan saham, yang memberikan lebih banyak pemasukan pasif daripada pengeluaran, agar kami bisa benar-benar mengatakan bahwa kami kaya raya. Begitu penghasilan dari aset nyata di kolom aset kami lebih besar daripada uang yang berasal dari bisnis, kami menjual bisnis itu kepada partner kami. Kami sekarang kaya raya.

Definisi Kekayaan

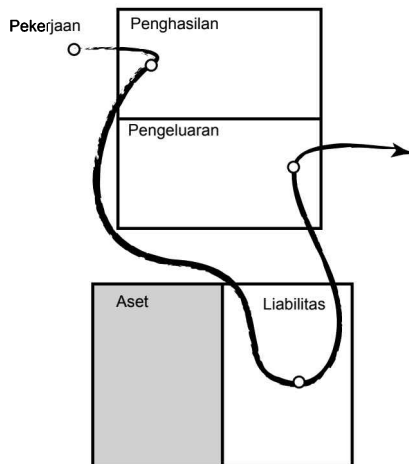
Definisi kekayaan adalah jumlah hari yang memungkinkan Anda hidup tanpa bekerja secara fisik (atau tanpa siapa pun di keluarga Anda bekerja secara fisik) sambil tetap mempertahankan tingkat kehidupan Anda.

Sebagai contoh: Jika pengeluaran Anda \$5.000 per bulan, dan Anda mempunyai tabungan sebesar \$20.000, kekayaan Anda adalah sekitar empat bulan atau 120 hari. Kekayaan diukur dalam waktu, bukan mata uang.

Pada 1994, saya dan Kim menjadi kaya raya tanpa batas (asalkan tidak ada perubahan ekonomi besar-besaran) karena penghasilan dari investasi kami lebih besar daripada pengeluaran bulanan kami.

Pada akhirnya, yang penting bukanlah berapa banyak uang yang Anda hasilkan, tapi berapa banyak uang yang Anda simpan dan berapa lama uang itu bekerja untuk Anda. Setiap hari saya bertemu banyak orang yang menghasilkan banyak uang, tapi semua uang mereka masuk ke kolom pengeluaran.

Setiap kali memperoleh tambahan sedikit uang, mereka berbelanja. Mereka sering membeli rumah yang lebih besar atau mobil baru, yang menimbulkan utang jangka panjang atau lebih banyak kerja keras. Tidak ada yang tersisa untuk dimasukkan ke kolom aset. Uang mengalir ke luar dengan begitu cepat. Pola arus kas mereka terlihat seperti ini:



Keuangan Garis Merah

Di dunia otomotif ada pepatah tentang “menjalankan mesin sebatas garis merah”. “Garis merah” berarti pedal gas ditekan sedemikian rupa sehingga perputaran mesin mobil berada sedekat mungkin dengan garis merah, atau kecepatan maksimum yang bisa dipertahankan oleh mesin mobil tanpa meledak.

Dalam hal keuangan pribadi, banyak orang, kaya dan miskin, yang terus-menerus bergerak pada “garis merah” keuangan. Tak peduli sebanyak apa uang yang dihasilkan, mereka membelanjakannya secepat uang itu datang. Masalahnya, jika Anda mengoperasikan mesin mobil di garis merah, rentang hidup mesin menjadi lebih pendek. Hal sama berlaku dengan mengoperasikan keuangan Anda di garis merah.

Beberapa teman saya yang berprofesi sebagai dokter medis mengatakan masalah utama yang mereka lihat saat ini adalah stres yang disebabkan oleh bekerja keras dan tidak pernah memiliki uang yang cukup. Ada yang berkata penyebab utama gangguan kesehatan adalah sesuatu yang dia sebut “kanker dompet”.

Uang Menghasilkan Uang

Tak peduli berapa banyak uang yang dihasilkan orang, pada akhirnya mereka harus memasukkan sejumlah tertentu di kuadran I. Kuadran ini adalah tempat uang menghasilkan lebih banyak uang. Kuadran ini didasarkan pada gagasan bahwa uang Anda bekerja keras supaya Anda tidak perlu bekerja. Walaupun kuadran I penting untuk kesehatan keuangan Anda, ada jenis-jenis investasi lainnya yang layak diketahui.

Bentuk-Bentuk Lain Investasi

Orang-orang berinvestasi dalam pendidikan. Pendidikan tradisional itu penting. Semakin tinggi pendidikan Anda, semakin bagus kesempatan Anda memperoleh lebih banyak uang, tergantung profesi yang Anda pilih. Mengingat rata-rata orang menghabiskan empat puluh tahun atau

lebih untuk bekerja secara aktif, pendidikan tinggi mungkin merupakan investasi yang bagus.

Kesetiaan dan kerja keras sebagai pegawai adalah bentuk lain investasi. Sebagai imbalannya, melalui kontrak, pegawai itu diberi imbalan berupa dana pensiun seumur hidup. Itu bentuk investasi yang populer pada Era Industri, tapi hampir ketinggalan zaman pada Era Informasi.

Ada pula yang berinvestasi dengan mempunyai keluarga besar. Saat usia mereka sudah lanjut, mereka dirawat oleh anak-anak mereka. Bentuk investasi itu adalah norma masa lalu, tapi karena tekanan ekonomi saat ini, semakin lama menjadi semakin sulit bagi keluarga untuk mengurus biaya hidup dan kesehatan orangtua.

Program pensiun pemerintah seperti Jaminan Sosial dan Layanan Kesehatan di Amerika, yang sering kali dibayar lewat pemotongan gaji, adalah bentuk lain investasi yang ditetapkan oleh hukum. Karena perubahan besar dalam demografi dan pengeluaran, bentuk investasi ini mungkin tak bisa memenuhi sejumlah janji yang sudah dibuatnya.

Ada juga sarana investasi independen untuk masa pensiun yang disebut program pensiun individu. Sering kali pemerintah federal menawarkan insentif pajak kepada pemberi kerja dan pegawai untuk berpartisipasi dalam program semacam itu. Di Amerika, salah satu program yang populer adalah program pensiun 401 (k). Di negara-negara seperti Australia, program itu disebut rencana “*superannuation*”.

Penghasilan yang Diterima dari Investasi

Meski semua itu adalah bentuk investasi, kuadran I berfokus pada investasi yang memberikan penghasilan secara terus-menerus selama masa produktif kita. Jadi, supaya bisa disebut orang yang beroperasi di I, gunakan kriteria yang sama seperti yang digunakan di semua kuadran lain. Apakah saat ini Anda memperoleh penghasilan dari kuadran I? Dengan kata lain, apakah uang Anda bekerja untuk Anda dan saat ini memberikan penghasilan untuk Anda?

Mari kita lihat seseorang yang membeli sebuah rumah sebagai inves-

tasi dan menyewakannya. Jika uang sewa yang diperoleh lebih besar daripada biaya operasional properti itu, penghasilan tersebut berasal dari kuadran I. Demikian pula halnya orang yang menerima pendapatan bunga tabungan, atau dividen dari saham dan obligasi. Jadi, kriteria kuadran I adalah berapa banyak penghasilan yang Anda peroleh dari kuadran itu tanpa bekerja di dalamnya.

Apakah Rekening Dana Pensiun Adalah Bentuk Investasi?

Secara teratur memasukkan uang ke rekening dana pensiun adalah bentuk investasi yang paling berani diambil oleh orang di kuadran E. Rencana dana pensiun ini bukannya tanpa risiko, dan bahkan bila hasil investasinya bagus tidak akan mungkin membuat Anda bebas secara keuangan. Kebanyakan dari kita ingin bisa menjadi investor ketika tahun-tahun kerja kita berlalu, tapi di buku ini, kuadran I mengacu pada orang yang penghasilannya berasal dari investasi selama masa kerja. Kenyataannya, kebanyakan orang tidak berinvestasi dalam rekening dana pensiun. Kebanyakan orang menabung dalam rekening dana pensiun, berharap ketika mereka pensiun akan ada lebih banyak uang yang tersedia daripada yang mereka masukkan.

Ada perbedaan antara orang yang menabung dalam rekening dana pensiun dan orang yang, melalui investasi, dengan aktif menggunakan uang mereka untuk menghasilkan lebih banyak uang sebagai penghasilan.

Apakah Pialang Saham Termasuk Investor?

Banyak penasihat keuangan di dunia investasi, menurut definisinya, bukanlah orang yang benar-benar memperoleh penghasilan dari kuadran I.

Sebagai contoh, sebagian besar pialang saham, agen properti, penasihat keuangan, bankir, dan akuntan adalah E atau S. Dengan kata lain,

penghasilan mereka berasal dari pekerjaan profesional, tidak selalu dari aset yang mereka miliki.

Saya punya teman pialang saham. Mereka membeli saham dengan harga rendah dan berharap bisa menjualnya dengan harga tinggi. Dalam kenyataannya, profesi mereka adalah berdagang, mirip orang yang memiliki toko ritel dan membeli barang dagangan secara grosir serta menjualnya secara eceran. Tetap masih ada sesuatu yang harus secara fisik mereka lakukan untuk menghasilkan uang. Jadi, mereka lebih cocok di kuadran S daripada di kuadran I.

Bisakah semua orang itu menjadi investor? Jawabannya "ya", tapi penting untuk mengetahui perbedaan antara orang yang mendapat uang dari komisi, menjual saran per jam, atau mencoba membeli dengan harga rendah dan menjual dengan harga tinggi, dengan orang yang memperoleh uang dengan melihat atau menciptakan investasi yang bagus.

Ada satu cara untuk mengetahui seberapa bagus penasihat keuangan Anda: Tanyakan berapa persen penghasilan mereka yang berasal dari komisi atau tarif saran mereka dibandingkan dengan penghasilan yang berasal dari pemasukan pasif, dari investasi atau bisnis lain yang mereka miliki.

Saya punya beberapa teman CPA (Certified Public Accountant) yang memberitahu, tanpa melanggar kerahasiaan klien mereka, bahwa banyak penasihat investasi profesional hanya mempunyai sedikit penghasilan yang berasal dari investasi. Dengan kata lain, "Mereka tidak menjalankan apa yang mereka katakan."

Keuntungan Penghasilan dari Kuadran I

Jadi, perbedaan utama orang yang memperoleh uang dari kuadran I adalah mereka berfokus membuat uang mereka menghasilkan uang. Jika pandai melakukannya, mereka bisa membuat uang itu bekerja untuk mereka dan keluarga mereka selama ratusan tahun.

Selain keuntungan yang sudah jelas, yaitu mengetahui cara menghasilkan uang dengan uang dan tidak perlu bekerja, juga ada banyak ke-

untungan pajak yang tidak bisa diperoleh oleh mereka yang harus bekerja untuk memperoleh uang.

Salah satu alasan orang kaya menjadi makin kaya adalah mereka bisa menghasilkan uang dalam jumlah besar dan secara hukum hanya perlu membayar sedikit pajak, atau bahkan tidak sama sekali, untuk uang itu. Itu dikarenakan mereka menghasilkan uang dalam kolom aset, bukan dalam kolom penghasilan. Mereka menghasilkan uang sebagai investor, bukan pekerja.

Terlebih lagi, orang yang bekerja untuk memperoleh uang sering kali dikenai pajak yang lebih tinggi daripada investor, yang dipotong dari gaji mereka. Mereka bahkan tidak sempat menikmati bagian dari penghasilan mereka yang langsung tersedot untuk membayar pajak itu.

Mengapa Tidak Ada Lebih Banyak Orang yang Menjadi Investor?

Kuadran “I” adalah kuadran untuk bekerja lebih sedikit, menghasilkan uang lebih banyak, dan membayar pajak lebih kecil. Jadi, mengapa tidak ada lebih banyak orang yang menjadi investor? Alasannya sama dengan alasan banyak orang tidak memulai bisnis sendiri. Bisa disimpulkan dalam satu kata: risiko.

Banyak orang tidak menyukai gagasan menyerahkan uang yang telah dengan susah payah mereka hasilkan dengan kemungkinan tidak mendapatkannya kembali. Banyak orang begitu takut kehilangan sehingga memilih tidak menginvestasikannya, tak peduli berapa banyak uang yang bisa mereka peroleh sebagai hasilnya.

Seorang selebriti Hollywood pernah berkata: “Bukan *return on investment* (laba atas investasi) yang saya khawatirkan. Tapi, *return of the investment* (kembali tidaknya investasi itu).”

Rasa takut kehilangan uang ini sepertinya membagi investor ke empat kategori besar:

1. Orang yang menghindari risiko dan hanya mau main aman, menyimpan uang di bank

2. Orang yang mengalihkan tugas investasi kepada orang lain, seperti penasihat keuangan atau manajer reksa dana
3. Penjudi
4. Investor

Perbedaan antara penjudi dan investor itu sederhana. Bagi penjudi, investasi adalah permainan untung-untungan. Bagi investor, investasi adalah permainan keterampilan. Bagi orang yang menyerahkan uang ke orang lain untuk diinvestasikan, investasi sering kali merupakan permainan yang tak ingin mereka pelajari. Yang penting bagi para individu ini adalah memilih penasihat keuangan secara cermat.

Di bagian lain buku ini saya membahas lima tingkat investor yang akan makin memperjelas topik ini.

Risiko Bisa Dihilangkan

Kabar baik tentang investasi adalah risiko bisa sangat dikurangi atau bahkan dihilangkan, dan Anda masih bisa menerima hasil yang besar atas uang Anda jika Anda tahu cara memainkannya.

Investor sejati ingin mengetahui seberapa cepat mereka akan menerima kembali uang mereka. Orang yang mempunyai rekening dana pensiun harus menunggu bertahun-tahun untuk mengetahui apakah mereka akan pernah memperoleh kembali uang mereka. Itu perbedaan paling ekstrem antara investor profesional dan orang yang menyisihkan uang untuk masa pensiun.

Rasa takut kehilangan uanglah yang membuat sebagian besar orang mencari rasa aman. Namun, kuadran I tidak seberbahaya yang dikira banyak orang. Kuadran I sama seperti kuadran lain. Kuadran itu mempunyai keterampilan dan kerangka pikirnya sendiri. Keterampilan untuk berhasil di kuadran I bisa dipelajari jika Anda bersedia meluangkan waktu untuk mempelajarinya.

Era Baru Dimulai

Pada 1989, Tembok Berlin runtuh, begitu juga komunisme. Menurut saya, itu menandai berakhirnya Era Industri dan dimulainya Era Informasi.

Perbedaan antara Program Dana Pensiun Era Industri dan Program Dana Pensiun Era Informasi

Perjalanan Columbus pada 1492 secara garis besar menandai awal Era Industri. Runtuhnya Tembok Berlin pada 1989 adalah peristiwa yang menandai akhir era itu. Karena alasan tertentu, tampaknya setiap lima ratus tahun dalam sejarah modern terjadi perubahan revolusioner besar. Saat ini kita berada dalam periode semacam itu.

Perubahan ini sudah mengancam keamanan keuangan ratusan juta orang. Sebagian besar di antaranya belum menyadari dampak keuangannya dan banyak yang tidak sanggup menghadapinya. Perubahan ini terletak pada perbedaan antara program dana pensiun Era Industri dan program dana pensiun Era Informasi.

Ketika saya masih kecil, Ayah Kaya mendorong saya untuk mengambil risiko dengan uang saya dan belajar berinvestasi. Dia selalu berkata: “Kalau ingin kaya, kau harus belajar mengambil risiko. Belajarlah menjadi investor.”

Di rumah, saya memberitahu ayah saya yang berpendidikan tentang saran Ayah Kaya supaya kami belajar berinvestasi dan mengelola risiko. Ayah saya yang berpendidikan berkata, “Ayah tidak perlu belajar cara berinvestasi. Ayah punya program dana pensiun pemerintah, dana pensiun dari Serikat Guru, dan tunjangan Jaminan Sosial yang terjamin. Untuk apa mengambil risiko dengan uang Ayah?”

Ayah saya yang berpendidikan percaya pada program dana pensiun Era Industri, seperti dana pensiun pegawai pemerintah dan Jaminan Sosial. Dia bahagia ketika saya mendaftar menjadi anggota Korps Marinir AS. Bukannya khawatir saya mungkin kehilangan nyawa di Viet-

nam, dia hanya berkata, “Bertahanlah selama dua puluh tahun maka kau akan mendapat dana pensiun dan tunjangan kesehatan seumur hidup.”

Meski masih digunakan, program dana pensiun semacam itu sudah ketinggalan zaman. Gagasan bahwa suatu perusahaan bertanggung jawab secara keuangan atas masa pensiun Anda, dan bahwa pemerintah memenuhi kebutuhan masa pensiun Anda melalui program dana pensiun, adalah gagasan usang yang sudah tak lagi berlaku.

Orang Perlu Menjadi Investor

Karena sekarang kita beralih dari program dana pensiun *defined benefit* (atau yang saya sebut program dana pensiun Era Industri) ke program dana pensiun *defined contribution* (atau yang saya sebut program dana pensiun Era Informasi), sebagai individu, Anda sekarang harus bertanggung jawab atas keuangan Anda sendiri. Yang menakjubkan, hanya sedikit orang yang menyadari perubahan itu dan memahami konsekuensinya.

Program Dana Pensiun Era Industri

Pada Era Industri, program dana pensiun *defined benefit* berarti perusahaan menjamin Anda, sang pekerja, memperoleh uang dalam jumlah tertentu (biasanya dibayar bulanan) seumur hidup Anda. Orang merasa aman karena program ini menjamin penghasilan yang teratur.

Program Dana Pensiun Era Informasi

Namun, pada 1974, aturan berubah dengan adanya Employee Retirement Income Security Act (ERISA). Tiba-tiba perusahaan tak lagi menjamin keamanan keuangan pada akhir masa kerja Anda. Sebaliknya, perusahaan mulai menawarkan program pensiun *defined contribution* yang berarti Anda hanya akan memperoleh kembali apa yang Anda dan

perusahaan berkontribusi selama Anda bekerja. Dengan kata lain, pensiun Anda hanya ditentukan oleh apa yang telah berkontribusi. Jika Anda dan perusahaan Anda tidak mengontribusikan uang, Anda takkan memperoleh kontribusi uang.

Berita baiknya, di Era Informasi harapan hidup akan bertambah. Berita buruknya, Anda mungkin akan hidup lebih lama daripada dana pensiun Anda (kalau Anda punya dana pensiun).

Program Dana Pensiun Berisiko

Yang tidak dipahami oleh banyak orang adalah apa yang Anda dan pegawai Anda masukkan ke program dana pensiun tak lagi dijamin akan ada ketika Anda memutuskan untuk menariknya. Ini dikarenakan program dana pensiun seperti 401 (k) dan *superannuation* bisa terkena dampak kekuatan pasar. Dengan kata lain, suatu hari Anda bisa mempunyai satu juta dolar dalam rekening Anda. Namun, kalau bursa saham anjlok, yang kadang terjadi pada semua pasar, uang Anda bisa hilang setengahnya atau bahkan ludes. Dengan program dana pensiun *defined contribution*, jaminan penghasilan seumur hidup pun lenyap.

Dewasa ini, orang yang pensiun pada usia 65 tahun dan mulai hidup dengan penghasilan dari program *defined contribution* bisa kehabisan uang pada usia 75 tahun. Lalu, apa yang harus mereka lakukan? Mencari pekerjaan?

Dan bagaimana dengan program dana pensiun *defined benefit* dari pemerintah? Di Amerika Serikat, Jaminan Sosial diperkirakan akan bangkrut pada 2032 dan Jaminan Kesehatan pada 2017. Bahkan, sekarang pun Jaminan Sosial tidak terlalu banyak memberikan penghasilan. Apa yang akan terjadi ketika 77 juta orang dari generasi *baby boom* (orang-orang yang lahir di Amerika pada era setelah Perang Dunia II) mulai menginginkan uang mereka dibayarkan, tapi ternyata tidak ada?

Pada 1998, slogan populer Presiden Clinton, “Selamatkan Jaminan Sosial,” mendapat sambutan hangat. Namun, seperti ditekankan oleh Senator Partai Demokrat, Ernest Hollings, “Jelaslah, upaya pertama

untuk menyelamatkan Jaminan Sosial adalah dengan berhenti menjarahnya.” Selama berpuluh-puluh tahun, pemerintah federal bertanggung jawab atas “peminjaman” dana pensiun untuk biaya operasi mereka: skema Ponzi ala pemerintah.

Banyak politikus sepertinya berpikir Jaminan Sosial adalah penghasilan yang bisa dipakai, bukannya aset yang seharusnya disimpan dalam bentuk dana perwalian.

Ada Terlalu Banyak Orang yang Mengandalkan Pemerintah

Saya menulis buku dan menghasilkan produk, seperti papan permainan pendidikan *CASHFLOW*, karena Era Industri sudah menjadi sejarah dan kita harus menyiapkan diri menyambut peluang-peluang pada Era Informasi.

Keprihatinan saya sebagai warga sipil adalah bahwa, sejak generasi saya, kita tidak dipersiapkan dengan matang untuk menghadapi perbedaan antara Era Industri dan Era Informasi. Salah satunya adalah cara kita mempersiapkan masa pensiun secara keuangan. Pemikiran “bersekolah dan mencari pekerjaan yang aman dan terjamin” adalah pemikiran yang bagus bagi orang yang dilahirkan sebelum 1930. Saat ini, semua orang harus bersekolah untuk belajar dan mendapat pekerjaan yang bagus, tapi kita juga perlu mengetahui cara berinvestasi—dan investasi bukanlah salah satu mata pelajaran di sekolah.

Salah satu penyakit yang timbul pada Era Industri adalah terlalu banyak orang tergantung pada pemerintah dalam hal pemecahan masalah pribadi mereka. Saat ini kita bahkan menghadapi masalah yang lebih besar karena sudah mendelegasikan tanggung jawab keuangan pribadi kita kepada pemerintah.

Diperkirakan pada 2020 akan ada 275 juta orang Amerika, dan 100 juta di antaranya mengharapkan semacam tunjangan pemerintah. Termasuk di dalamnya pegawai federal, pensiunan militer, pekerja pos, guru sekolah, pegawai pemerintah lainnya, serta para pensiunan yang meng-

harapkan pembayaran Jaminan Sosial dan Jaminan Kesehatan. Menurut kontrak, mereka memang layak mengharapkannya karena sebagian besar dari mereka, dengan berbagai cara, telah melakukan investasi dalam hal itu semasa masa kerja mereka. Sayangnya, ada terlalu banyak janji yang diberikan selama bertahun-tahun. Sekarang tiba saatnya membayar semua janji itu.

Menurut saya, janji-janji keuangan itu tidak bisa dipenuhi. Jika pemerintah kita mulai mengenakan pajak yang lebih tinggi untuk membayar janji-janji itu, mereka yang bisa melarikan diri akan pergi ke negara-negara dengan pajak yang lebih rendah. Pada Era Informasi, istilah “lepas pantai” tidak hanya berarti negara lain sebagai surga pajak. “Lepas pantai” bisa berarti “dunia maya”.

Di Ambang Perubahan Besar

Saya ingat peringatan yang diberikan oleh Presiden John E Kennedy, “Kita berada di ambang perubahan besar.” Nah, perubahan itu sudah terjadi.

Berinvestasi Tanpa Menjadi Investor

Perubahan dari program dana pensiun *defined benefit* menjadi *defined contribution* memaksa jutaan orang di seluruh dunia menjadi investor, dengan pendidikan minim di bidang investasi. Banyak orang yang telah menghabiskan hidup menghindari risiko keuangan kini dipaksa mengambalnya. Sebagian besar dari mereka baru akan mengetahui apakah mereka investor yang bijaksana atau penjudi yang ceroboh ketika mereka pensiun.

Saat ini, bursa saham dipengaruhi oleh banyak hal, salah satunya para non-investor yang mencoba menjadi investor. Jalur keuangan mereka terlihat seperti ini:



Sebagian besar dari mereka, E dan S, adalah mereka yang pada dasarnya berorientasi pada rasa aman. Itulah sebabnya mereka mencari pekerjaan yang aman atau memulai bisnis kecil yang bisa mereka kendalikan. Karena program dana pensiun *defined contribution*, sekarang mereka bermigrasi ke kuadran I, berharap akan menemukan rasa aman ketika masa kerja mereka berakhir. Sayangnya, kuadran I tidak dikenal aman. Kuadran I adalah kuadran risiko.

Karena ada begitu banyak orang dari sisi kiri Kuadran CASHFLOW yang mencari rasa aman, bursa saham ikut bereaksi. Itulah sebabnya Anda begitu sering mendengar kata-kata berikut:

1. Diversifikasi

Orang yang mencari rasa aman sering menggunakan kata “diversifikasi”. Mengapa? Karena strategi diversifikasi adalah strategi investasi untuk “tidak rugi”. Ini bukan strategi investasi untuk menang. Investor yang kaya atau berhasil tidak melakukan diversifikasi. Mereka memusatkan upaya mereka.

Warren Buffett, mungkin investor terbesar di dunia, mengatakan hal ini tentang diversifikasi: “Strategi yang kita gunakan tidak memungkinkan kita mengikuti dogma diversifikasi standar. Itulah sebabnya, banyak pemikir yang mengatakan strategi kita pasti lebih berisiko daripada yang digunakan oleh investor yang memakai cara-cara yang lebih kuno. Kami tidak sependapat. Kami percaya kebijaksanaan konsentrasi portofolio akan sangat mungkin mengurangi risiko jika kebijaksanaan itu meningkatkan—seperti seharusnya—in-

tensitas pemikiran seorang investor tentang suatu bisnis dan tingkat kenyamanan yang harus dia rasakan tentang karakteristik ekonomi bisnis itu sebelum membelinya.”

Dengan kata lain, Warren Buffett berkata konsentrasi portofolio, atau pemusatan pada beberapa investasi, bukannya diversifikasi, adalah strategi yang lebih baik. Dalam pemikirannya, pemusatanlah, dan bukan diversifikasi, yang menuntut Anda menjadi lebih cerdas, lebih intens dalam pemikiran dan tindakan. Artikelnya juga mengatakan bahwa investor rata-rata menghindari ketidakstabilan karena mereka menganggapnya berisiko. Namun, Warren Buffett malah berkata, “Kenyataannya, investor sejati menyambut baik ketidakstabilan.”

Saya dan Kim bisa keluar dari kesulitan keuangan dan mencapai kebebasan keuangan tidak dengan melakukan diversifikasi. Kami memusatkan investasi kami.

2. Saham *blue chip*

Investor yang cari aman biasanya membeli perusahaan yang sahamnya bernilai tinggi. Mengapa? Karena menurut pemikiran mereka, perusahaan itu lebih aman. Meski perusahaannya mungkin lebih aman, bursa saham tidak. Saham itu tidak akan melindungi uang Anda apabila bursa terjun bebas.

3. Reksa dana

Orang yang memiliki pengetahuan sedikit tentang investasi merasa lebih aman menyerahkan uang mereka kepada manajer dana yang diharapkan bisa melakukan investasi dengan lebih baik daripada mereka. Ini strategi cerdas bagi orang yang tidak berniat menjadi investor profesional. Masalahnya, secerdik apa pun strategi ini, tidak berarti reksa dana lebih tidak berisiko.

Saat ini pasar berisi jutaan orang yang, pada dasarnya, ingin cari aman. Namun, karena perubahan ekonomi, mereka dipaksa menyeberang dari sisi kiri ke sisi kanan Kuadran CASHFLOW, tempat rasa aman yang

mereka inginkan sebenarnya tidak ada. Hal ini memicu keprihatinan saya.

Di Ambang Revolusi Ekonomi Besar-besaran

Panggung sudah dipersiapkan untuk revolusi ekonomi besar-besaran. Perubahan semacam ini selalu menandai akhir era lama dan menandai kelahiran era baru. Pada akhir tiap era ada orang yang bergerak maju dan ada yang mempertahankan gagasan masa lalu. Saya khawatir mereka yang masih mengandalkan keamanan keuangan pada perusahaan besar atau pemerintah pada tahun-tahun mendatang akan merasa kecewa. Itu pemikiran Era Industri, bukan Era Informasi.

Tidak ada yang bisa meramalkan masa depan. Saya berlangganan banyak media investasi dan tiap-tiap media itu mengatakan hal yang berbeda. Beberapa berkata masa depan akan cerah. Beberapa berkata sebentar lagi pasar akan anjlok dan akan terjadi depresi besar-besaran. Agar tetap objektif, saya mendengarkan pendapat kedua kubu, karena keduanya mempunyai pemikiran yang layak didengarkan. Bukannya saya mencoba menjadi peramal, berusaha meramalkan masa depan. Sebaliknya, saya berusaha tidak ketinggalan informasi di kuadran B dan I serta mempersiapkan diri untuk apa pun yang terjadi. Orang yang mempersiapkan diri akan baik-baik saja, tak peduli ke mana arah perekonomian menuju, dan kapan pun hal itu terjadi.

Jika sejarah bisa dijadikan indikator, orang yang hidup sampai usia 75 tahun harus mengantisipasi mengalami satu kali depresi dan dua kali resesi besar. Orangtua saya sudah mengalami masa depresi, tapi generasi *baby boom* belum.

Saat ini kita semua tidak boleh hanya mengkhawatirkan keamanan kerja. Saya rasa kita juga perlu memperhatikan keamanan keuangan jangka panjang, dan tidak melepaskan tanggung jawab itu kepada perusahaan atau pemerintah. Waktu sudah secara resmi berubah ketika perusahaan berkata mereka tak lagi bertanggung jawab atas masa pensiun Anda. Begitu mereka beralih ke program dana pensiun *defined*

contribution, pesan yang harus Anda tangkap adalah sekarang Anda bertanggung jawab melakukan investasi untuk masa pensiun Anda sendiri. Saat ini kita semua perlu menjadi investor yang lebih bijaksana, selalu waspada akan naik turunnya pasar uang. Saya menyarankan Anda belajar menjadi investor, bukannya memberikan uang Anda kepada seseorang untuk diinvestasikan bagi Anda. Jika hanya menyerahkan uang kepada reksa dana atau seorang penasihat, Anda mungkin harus menunggu sampai berusia 65 tahun untuk mengetahui apakah orang itu bekerja dengan baik. Jika pekerjaan mereka jelek, Anda mungkin harus bekerja seumur hidup. Jutaan orang harus melakukannya karena saat itu sudah terlambat bagi mereka untuk melakukan investasi atau belajar tentang investasi.

Belajar Mengelola Risiko

Kita bisa melakukan investasi untuk hasil besar dengan risiko kecil. Yang perlu Anda lakukan hanyalah mempelajari cara melakukannya. Tidak sulit. Sebenarnya, hal itu mirip dengan belajar naik sepeda. Pada tahap awal Anda mungkin jatuh, tapi setelah beberapa lama Anda tidak jatuh lagi, dan berinvestasi akan menjadi masalah kebiasaan, persis seperti mengendarai sepeda bagi kebanyakan dari kita.

Yang jadi masalah pada sisi kiri Kuadran CASHFLOW, sebagian besar orang berada di sana untuk menghindari risiko keuangan. Saran saya, daripada menghindarinya, lebih baik Anda belajar mengelola risiko keuangan.

Ambil Risiko

Orang yang mengambil risiko mengubah dunia. Hanya sedikit orang yang menjadi kaya tanpa mengambil risiko. Terlalu banyak orang bergantung diri pada pemerintah untuk menghapus risiko hidup. Awal Era Informasi menandakan awal pemerintahan yang lebih kecil karena pemerintahan besar terlalu mahal untuk dikelola. Namun, bukannya

menjadi investor yang pandai dan terdidik, jutaan orang di seluruh dunia sudah menggantungkan diri pada gagasan “hak kepemilikan” dan dana pensiun seumur hidup. Ini jelas tidak mungkin terjadi. Era Informasi berarti kita semua harus menjadi lebih swadaya, menjadi dewasa dan mengambil tanggung jawab pribadi atas masa pensiun kita.

Pemikiran “belajar giat dan mencari pekerjaan yang aman serta terjamin” adalah gagasan yang lahir pada Era Industri. Kita tidak lagi berada pada era itu. Waktu sudah berubah. Masalahnya, banyak pemikiran orang yang belum berubah. Banyak yang masih berpikir mereka layak mendapatkan sesuatu. Banyak yang masih berpikir bahwa kuadran I bukanlah tanggung jawab mereka. Mereka terus berpikir bahwa perusahaan, bisnis besar, serikat buruh, reksa dana, atau keluarga mereka akan mengurus mereka ketika masa kerja mereka selesai. Demi kebaikan mereka, saya harap mereka benar. Orang-orang ini tidak perlu lagi membaca lebih lanjut.

Rich Dad's CASHFLOW Quadrant ditulis untuk membantu mereka yang ingin melakukan perubahan dari sisi kiri ke kanan, tapi tidak tahu harus mulai dari mana. Siapa pun bisa melakukannya dengan tekad dan keterampilan yang tepat.

Jika Anda sudah menemukan kebebasan keuangan, saya katakan, “Selamat.” Berbagilah dengan yang lain, dan bimbing mereka jika mereka ingin dibimbing. Ajari mereka, tapi biarkan mereka menemukan cara mereka sendiri, karena ada banyak jalan menuju kebebasan keuangan.

Apa pun yang Anda putuskan, ingatlah ini. Kebebasan keuangan memang bebas, tapi tidak murah. Kebebasan mempunyai harga, dan bagi saya itu sepadan dengan harganya. Rahasia besarnya adalah ini: Tidak dibutuhkan uang atau pendidikan formal yang bagus untuk mencapai kebebasan keuangan. Juga tidak perlu berisiko. Sebaliknya, harga dari kebebasan diukur dengan impian, hasrat, dan kemampuan mengatasi kekecewaan yang muncul dalam prosesnya. Apakah Anda bersedia membayar harganya?

Salah seorang ayah saya membayar harganya. Yang satunya tidak. Namun, dia membayar harga yang lain.



Kuis Kuadran B

Apakah Anda pemilik bisnis sejati?

Anda pemilik bisnis sejati jika bisa menjawab “Ya” untuk pertanyaan berikut:

Bisakah Anda meninggalkan bisnis Anda selama satu tahun atau lebih, dan saat kembali mendapati bisnis itu lebih menguntungkan serta berjalan dengan lebih baik daripada ketika Anda pergi?

- Ya
- Tidak

Bab Tiga

MENGAPA ORANG LEBIH MEMILIH AMAN DARIPADA BEBAS

Banyak orang mencari pekerjaan yang terjamin karena itulah yang diajarkan kepada mereka, di sekolah dan di rumah.

Kedua ayah saya menyarankan saya kuliah dan meraih gelar sarjana. Namun, setelah saya meraih gelar itu, saran mereka kepada saya berubah. Ayah saya yang berpendidikan tinggi terus-menerus menyarankan: “Bersekolahlah, raih nilai bagus, lalu cari pekerjaan yang aman dan terjamin.”

Dia menyarankan jalan hidup yang terpusat pada sisi kiri Kuadran CASHFLOW yang terlihat seperti ini.



Ayah saya yang tidak berpendidikan tapi kaya menganjurkan saya memusatkan perhatian pada sisi kanan Kuadran CASHFLOW. “Bersekolahlah, raih nilai bagus, lalu dirikan perusahaanmu sendiri.”

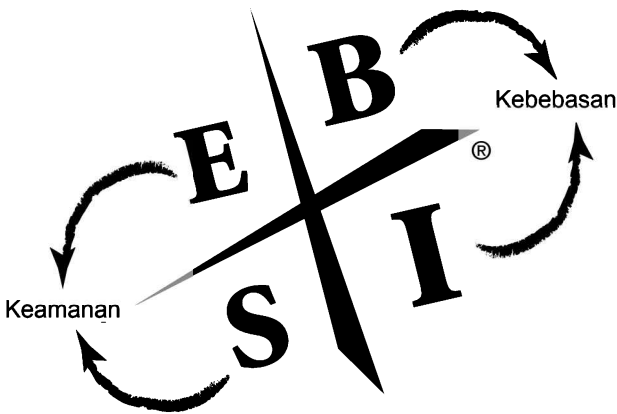
Nasihat mereka berbeda karena ayah yang satu mementingkan keamanan pekerjaan, dan ayah yang lain berfokus pada kebebasan keuangan.

Mengapa Orang Mencari Keamanan Pekerjaan

Alasan utama banyak orang mencari keamanan pekerjaan adalah karena itulah yang diajarkan kepada mereka, baik di rumah maupun di sekolah.

Jutaan orang dewasa masih terus mengikuti saran itu. Banyak di antara kita yang sejak kecil terkondisikan untuk memikirkan keamanan pekerjaan, bukannya keamanan keuangan atau kebebasan keuangan. Karena kebanyakan dari kita hanya belajar sedikit atau sama sekali tidak belajar tentang uang, baik di rumah maupun di sekolah, wajar kalau banyak di antara kita yang semakin erat berpegang pada gagasan keamanan pekerjaan, bukannya meraih kebebasan.

Jika memperhatikan Kuadran CASHFLOW, Anda akan melihat bahwa sisi kiri dimotivasi oleh rasa aman. Sisi kanan dimotivasi oleh kebebasan.



Terperangkap Utang

Alasan utama sembilan puluh persen populasi berada di sisi kiri adalah karena sisi itulah yang mereka pelajari di sekolah. Setelah meninggalkan bangku sekolah, kerap kali mereka akhirnya memiliki banyak pengeluaran dan terlibat utang. Itu artinya mereka harus semakin bergantung pada pekerjaan, atau rasa aman profesional, hanya untuk membayar tagihan itu.

Saya sering bertemu orang muda yang memperoleh ijazah bersamaan dengan tagihan biaya pendidikan. Beberapa di antara mereka berkata merasa depresi ketika melihat utang sebesar puluhan ribu dolar untuk biaya perguruan tinggi. Jika orangtua mereka yang melunasinya, selama bertahun-tahun orangtua mereka akan kekurangan uang.

Saat ini, kebanyakan orang Amerika menerima kartu kredit ketika masih bersekolah, dan akan terus terperangkap utang seumur hidup mereka. Itu dikarenakan mereka sering kali mengikuti skenario yang menjadi populer pada Era Industri.

Mengikuti Skenario

Jika kita menelusuri hidup orang kebanyakan yang berpendidikan, sering kali skenario keuangan mereka seperti ini:

Sang anak bersekolah, lulus, mencari pekerjaan, dan tak lama kemudian mempunyai sedikit uang untuk dibelanjakan. Sang pemuda kini bisa menyewa apartemen, membeli perangkat elektronik, baju baru, sejumlah furnitur, dan, tentu saja, mobil. Tak lama tagihan mulai berdatangan.

Suatu hari, anak yang sudah dewasa ini bertemu seseorang yang istimewa dan bara api cinta pun beterbangan. Mereka jatuh cinta dan menikah. Sesaat hidup terasa indah karena dua orang bisa hidup sama mudahnya dengan satu orang. Karena hanya perlu membayar satu biaya sewa tempat tinggal, mereka bisa menyisihkan sejumlah uang untuk membeli impian semua pasangan muda—rumah sendiri.

Mereka menemukan rumah impian, mengambil uang dari tabungan,

dan menggunakannya sebagai uang muka. Sekarang mereka mempunyai hipotek. Karena punya rumah baru, mereka memerlukan perabotan baru, jadi mereka menemukan toko perabotan yang mengiklankan kata-kata ajaib ini: “Tidak perlu uang muka. Angsuran bulanan mudah.”

Hidup terasa indah, dan mereka mengadakan pesta, mengundang semua teman untuk melihat rumah baru, mobil baru, perabotan baru, dan mainan baru mereka. Mereka sudah terbenam dalam utang. Lalu, anak pertama lahir.

Setelah mengantar anak mereka ke tempat penitipan anak, pasangan kebanyakan ini harus bekerja membanting tulang. Mereka terperangkap oleh kebutuhan mereka akan keamanan pekerjaan semata karena, kurang lebih, dalam kurang dari tiga bulan mereka akan bangkrut secara keuangan. Orang-orang ini akan sering berkata, “Aku tak mampu berhenti bekerja. Aku harus membayar tagihan.”

Perangkap Kesuksesan

Salah satu alasan saya belajar begitu banyak dari Ayah Kaya adalah dia punya waktu luang untuk mengajari saya. Saat makin sukses, dia mempunyai makin banyak uang dan waktu luang. Bisnisnya makin membaik, tapi dia tidak perlu bekerja lebih keras. Dia semata menginstruksikan pemimpin perusahaannya mengembangkan sistem dan mempekerjakan lebih banyak orang. Jika investasinya berhasil baik, dia menanamkan kembali uangnya dan menghasilkan lebih banyak uang. Bukannya bekerja, dia menghabiskan waktu berjam-jam dengan saya dan putranya, menjelaskan kepada kami tentang bisnis dan investasi yang dilakukannya. Saya belajar lebih banyak darinya daripada dari sekolah. Itulah yang terjadi ketika Anda bekerja keras di sisi kanan Kuadran CASHFLOW, bukan sisi B dan I.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi juga bekerja keras, tapi dia bekerja keras di sisi kiri. Dengan bekerja keras, mendapat promosi, dan mengemban tanggung jawab lebih besar, dia mempunyai semakin sedikit waktu untuk dihabiskan bersama anak-anaknya. Dia berangkat

kerja pukul 7 pagi, dan sering kali kami tidak bertemu dengannya karena sudah harus tidur sebelum dia pulang. Itulah yang terjadi ketika Anda bekerja keras serta sukses di kuadran E dan S. Kesuksesan memberi Anda semakin sedikit waktu, bahkan meskipun hal itu mendatangkan lebih banyak uang bagi Anda.

Perangkap Uang

Kesuksesan di sisi B dan I membutuhkan pengetahuan tertentu tentang uang yang disebut “kecerdasan keuangan”. Ayah Kaya berkata kecerdasan keuangan menentukan, tidak hanya berapa banyak uang yang Anda hasilkan, melainkan juga berapa banyak uang yang Anda simpan, seberapa keras uang itu bekerja untuk Anda, dan untuk berapa banyak generasi Anda bisa memilikinya.

Kesuksesan di sisi kanan membutuhkan kecerdasan keuangan. Jika orang tidak memiliki kecerdasan keuangan dasar, mereka akan mengalami kesulitan untuk bertahan di sisi kanan Kuadran CASHFLOW.

Ayah Kaya pandai mengelola uang dan orang di pekerjaannya. Dia harus bisa melakukannya. Dia bertanggung jawab menciptakan uang, mengelola sesedikit mungkin orang, mempertahankan biaya rendah, dan mempertahankan laba tinggi. Itu adalah keterampilan yang diperlukan untuk sukses di sisi kanan.

Ayah Kaya-lah yang menekankan kepada saya bahwa rumah bukanlah aset, melainkan liabilitas. Dia bisa membuktikannya semata dengan melihat angkanya.

Ayah saya yang berpendidikan tidak mengelola uang dan orang di pekerjaan, meskipun dia mengira dia melakukannya. Sebagai kepala dinas pendidikan, dia pejabat pemerintah yang memiliki anggaran jutaan dolar dan ribuan pegawai. Namun, bukan uang yang dia ciptakan, melainkan uang wajib pajak, dan tugasnya adalah membelanjakan semua uang itu. Kalau dia tidak menggunakannya, tahun berikutnya pemerintah akan memberinya lebih sedikit uang. Jadi, pada akhir tiap tahun fiskal, dia mencari cara untuk menghabiskan anggaran, yang berarti dia

sering kali mempekerjakan lebih banyak orang agar anggaran tahun depan tidak dikurangi. Lucunya, semakin banyak orang yang dia pekerjakan, semakin banyak masalah yang dihadapinya.

Sebagai remaja yang mengamati kedua ayah, saya mulai memikirkan hidup macam apa yang ingin saya jalani.

Ayah saya yang berpendidikan sangat gila membaca, jadi dia meleak kata-kata, tapi tidak meleak keuangan. Karena tidak bisa membaca angka di laporan keuangan, dia harus menerima saran bankir serta akuntannya, dan keduanya berkata rumahnya adalah aset serta investasi terbesarnya.

Karena saran keuangan itu, ayah saya yang berpendidikan tidak hanya bekerja lebih keras, tapi dia juga jadi semakin terbelit utang. Setiap kali mendapat promosi atas kerja kerasnya, dia juga memperoleh kenaikan gaji, dan dengan setiap kenaikan gaji, dia masuk ke kategori wajib pajak yang lebih tinggi. Karena masuk ke kategori wajib pajak yang lebih tinggi, dan karena pajak untuk pekerja berpenghasilan tinggi pada 1960-an dan 1970-an sangat tinggi, akuntan serta bankirnya memberitahunya agar membeli rumah yang lebih besar untuk menghindari pembayaran bunga. Dia menghasilkan lebih banyak uang, tapi yang terjadi hanyalah pajaknya bertambah dan utangnya bertambah. Semakin dia berhasil, semakin keras dia harus bekerja, dan semakin sedikit waktu yang dia miliki bersama orang-orang yang dicintainya. Tak lama kemudian, semua anaknya meninggalkan rumah, dan dia masih bekerja keras hanya untuk membayar tagihan.

Dia selalu mengira promosi dan kenaikan gaji berikutnya akan memecahkan masalahnya. Namun, semakin banyak uang yang dia peroleh, semakin sering hal sama terjadi. Dia semakin terpuruk dalam utang dan membayar pajak yang lebih tinggi.

Semakin letih dia bekerja, baik di rumah maupun di kantor, sepertinya dia semakin tergantung pada keamanan kerja. Semakin dia terikat pada pekerjaan, dan slip gaji untuk membayar tagihan, semakin dia mendorong anak-anaknya untuk “mencari pekerjaan yang aman dan terjamin”.

Semakin dia merasa terancam, semakin dia mencari rasa aman.

Dua Pengeluaran Terbesar Anda

Karena tidak bisa membaca laporan keuangan, ayah saya tidak bisa melihat perangkap uang yang dimasukinya ketika dia semakin sukses. Itu perangkap uang yang sama dengan yang saya lihat telah menjebak jutaan pekerja keras sukses lain.

Alasan begitu banyak orang berjuang mati-matian mencari uang adalah karena begitu mendapat lebih banyak uang, mereka juga meningkatkan dua pengeluaran terbesar mereka: pajak dan bunga pinjaman.

Ditambah lagi, pemerintah sering menawari Anda keringanan pajak yang membuat Anda makin terperangkap dalam utang. Tidakkah hal itu membuat Anda agak curiga?

Pada akhir hidup ayah saya yang berpendidikan dan pekerja keras, sedikit sisa uang yang dimilikinya untuk diwariskan diambil oleh pemerintah untuk pajak surat warisan.

Pencarian Kebebasan

Saya tahu banyak orang mencari kebebasan dan kebahagiaan. Masalahnya, sebagian besar orang tidak dilatih untuk bekerja dari kuadran B dan I. Mereka dilatih untuk mencari keamanan pekerjaan. Karena pelatihan tersebut dan utang yang makin meningkat, kebanyakan orang membatasi pencarian mereka terhadap kebebasan keuangan di sisi kiri Kuadran CASHFLOW. Sayangnya, keamanan keuangan dan kebebasan keuangan jarang ditemukan di kuadran E atau S. Keamanan dan kebebasan sejati hanya ditemukan di sisi kanan.

Bergonta-ganti Pekerjaan untuk Mencari Kebebasan

Satu kegunaan Kuadran CASHFLOW adalah untuk mengamati atau menelusuri pola hidup seseorang. Banyak orang menghabiskan hidup mencari keamanan atau kebebasan, tapi pada akhirnya hanya bergonta-ganti pekerjaan.

Sebagai contoh, saya punya teman SMA yang saya dengar kabarnya setiap sekitar lima tahun sekali. Dia selalu antusias karena telah menemukan pekerjaan yang sempurna dan perusahaan yang dia impi-impikan. Dia sangat menyukai perusahaan itu. Perusahaan itu melakukan hal-hal yang menarik. Dia mencintai pekerjaannya, dia mempunyai jabatan penting, gajinya memuaskan, rekan-rekan kerjanya menyenangkan, tunjangannya bagus, dan kesempatannya mendapat promosi bagus.

Sekitar empat setengah tahun kemudian, saya mendengar kabarnya lagi. Kali ini, dia merasa tidak puas. Perusahaan tempatnya bekerja sekarang korup dan tidak jujur, serta, menurut pendapatnya, tidak memperlakukan pekerja dengan baik. Dia membenci atasannya, dia tidak mendapat promosi, dan mereka tidak membayarnya dengan cukup tinggi. Enam bulan berlalu, dan dia kembali bahagia karena menemukan pekerjaan baru. Siklus itu pun dimulai lagi.

Jalan hidupnya terlihat seperti seekor anjing yang mengejar-ngejar ekornya sendiri. Terlihat seperti ini:



Pola hidupnya adalah bergonta-ganti pekerjaan. Sejauh ini dia hidup enak karena dia pandai, menarik, dan pandai bergaul. Namun, dia semakin tua, dan orang yang lebih muda menempati pekerjaan yang dulu dia dapatkan. Tabungannya berjumlah beberapa ribu dolar, dia tidak menyisihkan uang untuk masa pensiun, rumah yang ditematinya tak akan pernah dia miliki, dan dia perlu membayar tunjangan anak serta

biaya pendidikan yang tinggi. Anak bungsunya, delapan tahun, tinggal dengan mantan istrinya, dan anak sulungnya yang berusia empat belas tahun tinggal bersamanya.

Dulu, dia selalu berkata kepada saya, “Aku tidak perlu khawatir. Aku masih muda. Aku punya banyak waktu.”

Saya ingin tahu apakah sekarang dia masih mengatakan hal itu.

Menurut saya, dia perlu segera melakukan upaya serius untuk mulai bergerak entah ke kuadran B atau I. Sikap baru atau proses pendidikan baru perlu dimulai. Kecuali bernasib baik dan memenangkan lotre, atau bertemu perempuan kaya dan menikahnya, dia sedang mengarah ke kerja keras seumur hidup.

Melakukan Keinginan Sendiri

Satu pola lagi yang sering ditemui adalah orang berpindah dari E ke S. Selama masa perampangan dan pemecatan besar-besaran, sejumlah orang memahami arti pentingnya berhenti menjadi pegawai. Bukannya mencari pekerjaan baru, mereka memutuskan membuka bisnis baru.

Terjadi ledakan pada apa yang disebut bisnis rumahan. Banyak orang mengambil keputusan untuk memulai bisnis sendiri, melakukan keinginan mereka sendiri, dan menjadi atasan untuk diri mereka sendiri. Jalur karier mereka terlihat seperti ini:



Di antara semua jalan hidup, inilah yang paling membangkitkan simpati saya. Menurut saya, menjadi S bisa sangat memuaskan—dan paling berisiko. Menurut saya, kuadran S adalah kuadran yang paling sulit. Tingkat kegagalannya tinggi, dan kalau Anda berhasil, itu bisa lebih buruk daripada gagal. Penyebabnya adalah, jika berhasil sebagai S, Anda akan bekerja lebih keras daripada jika berada di kuadran lainnya, dan Anda bekerja lebih keras untuk waktu lama.

Alasan S bekerja paling keras adalah karena mereka tipikal “koki kepala sekaligus pencuci botol”. Mereka harus melakukan atau bertanggung jawab untuk semua pekerjaan yang di perusahaan yang lebih besar dilakukan oleh banyak manajer serta pegawai. S yang baru mulai merintis usaha sering kali menjawab telepon, membayar tagihan, melakukan penawaran, berusaha mengiklankan diri dengan anggaran kecil, menangani pembeli, merekrut pegawai, memecat pegawai, menggantikan pegawai yang tidak masuk, bicara dengan petugas pajak, menghadapi pengawas pemerintah, dan seterusnya.

Secara pribadi, saya bergidik setiap kali mendengar seseorang berkata akan memulai bisnis sendiri. Saya mendoakan mereka berhasil, tapi saya sangat mengkhawatirkan mereka. Saya sudah melihat begitu banyak E yang menggunakan tabungan hari tua atau meminjam uang dari teman serta keluarga untuk memulai bisnis. Setelah sekitar tiga tahun berjuang serta bekerja keras, bisnis mereka bangkrut, dan bukannya tabungan, malah ada utang yang harus mereka lunasi.

Secara nasional, sembilan dari sepuluh bisnis jenis ini gagal dalam lima tahun. Dari satu yang tersisa, sembilan dari sepuluh gagal dalam lima tahun berikutnya. Dengan kata lain, 99 dari seratus bisnis kecil akhirnya lenyap dalam waktu sepuluh tahun.

Saya rasa, alasan sebagian besar bisnis gagal dalam lima tahun pertama adalah kurangnya pengalaman serta kurangnya modal. Alasan satu-satunya yang tersisa sering kali gagal dalam lima tahun kedua bukanlah kurangnya dana, tapi kurangnya tenaga. Panjangnya jam kerja keras yang harus dijalani akhirnya membuat si pelaku kelelahan. Banyak S kehabisan tenaga.

Mereka yang mampu bertahan tampaknya sudah terbiasa dengan gagasan bangun pagi, pergi bekerja, dan bekerja keras selamanya. Sepertinya hanya itu yang mereka ketahui dan lakukan.

Orangtua seorang teman menghabiskan 45 tahun bekerja dalam jam-jam panjang di toko mereka. Ketika tingkat kriminalitas di lingkungan itu meningkat, mereka harus memasang jeruji baja di pintu dan semua jendela. Sekarang uang berpindah tangan melalui sebuah ceruk, seperti di bank. Saya kadang mampir menemui mereka. Mereka orang yang baik dan menyenangkan, tapi saya sedih melihat mereka menjadi tahanan dalam bisnis mereka sendiri, sejak pukul sepuluh pagi sampai dua pagi keesokan harinya, menatap ke luar dari balik jeruji.

Banyak S yang bijaksana menjual bisnis saat berada pada kondisi puncak, sebelum mereka kehabisan tenaga, kepada orang yang mempunyai tenaga dan uang. Mereka cuti selama beberapa lama, lalu memulai sesuatu yang baru. Mereka tetap melakukan apa yang mereka inginkan dan menyukainya. Kuncinya adalah tahu kapan saatnya berhenti.

Nasihat Terburuk bagi Anak-Anak Anda

Jika Anda lahir sebelum 1930, nasihat “Bersekolahlah, raih nilai bagus, dan cari pekerjaan yang aman serta terjamin” adalah nasihat yang bagus. Namun, bagi sebagian besar dari Anda, itu nasihat yang buruk.

Mengapa? Jawabannya ada pada pajak dan utang.

Bagi mereka yang memperoleh penghasilan dari kuadran E, bisa dibayangkan tidak ada keringanan pajak yang tersisa. Saat ini di Amerika, menjadi pegawai berarti Anda berpartner 50/50 dengan pemerintah. Itu artinya pemerintah pada akhirnya akan mengambil 50 persen atau lebih dari penghasilan seorang pegawai, dan hal itu banyak dilakukan bahkan sebelum sang pegawai melihat slip gajinya.

Ketika Anda mempertimbangkan bahwa pemerintah menawarkan keringanan pajak agar Anda semakin terbenam dalam utang, jalan menuju kebebasan keuangan sama sekali mustahil bagi kebanyakan orang di kuadran E dan S. Saya sering mendengar akuntan menyarankan

klien mereka yang mulai memperoleh lebih banyak penghasilan dari kuadran E supaya membeli rumah yang lebih besar agar bisa mendapat keringanan pajak yang lebih besar. Meskipun hal itu mungkin masuk akal bagi orang yang ada di sisi kiri Kuadran CASHFLOW, hal itu tidak masuk akal bagi orang yang ada di sisi kanan.

Siapa yang Membayar Pajak Terbesar?

Orang kaya tidak membayar pajak penghasilan dalam jumlah besar. Mengapa? Semata karena mereka tidak memperoleh uang sebagai pegawai. Kaum super-kaya tahu cara terbaik untuk menghindari pajak secara legal adalah dengan memperoleh penghasilan dari kuadran B dan I.

Kalau orang memperoleh uang dari kuadran E, satu-satunya keringanan pajak yang ditawarkan kepada mereka adalah membeli rumah yang lebih besar dan terbenam dalam utang yang lebih besar. Dilihat dari sisi kanan Kuadran CASHFLOW, itu bukan tindakan yang cerdas secara keuangan. Bagi orang di sisi kanan, itu sama seperti berkata, “Beri aku \$1 maka aku akan mengembalikan kepadamu 50 sen.”

Pajak Itu Tidak Adil

Saya sering mendengar orang berkata, “Tidak membayar pajak adalah tindakan yang tidak patriotik.” Orang Amerika yang mengatakan hal itu sepertinya sudah melupakan sejarah. Amerika dibangun berdasarkan protes terhadap pajak. Apakah mereka lupa Boston Tea Party pada 1773 yang terkenal itu? Pemberontakan itu memicu Perang Kemerdekaan, dan sepenuhnya terkait dengan pajak—pajak tanpa perwakilan di parlemen.

Pemberontakan itu diikuti oleh Shays’ Rebellion, Whiskey Rebellion, Fries’s Rebellion, Tarif Wars, dan banyak lagi di sepanjang sejarah Amerika Serikat.

Ada dua pemberontakan pajak populer yang tidak terjadi di Amerika, tapi juga menunjukkan kebencian orang atas pajak.

MENGAPA ORANG LEBIH MEMILIH AMAN DARIPADA BEBAS

Kisah William Tell adalah kisah tentang protes terhadap pajak. Itulah sebabnya, dia terpaksa memanah apel yang diletakkan di kepala putranya. Dia marah karena persoalan pajak dan menolak mematuhi pemungut pajak. Hukumannya adalah mempertaruhkan nyawa putranya dengan apel sebagai target di kepala putranya itu.

Selain itu, ada Lady Godiva. Dia memohon kepada suaminya, Sang Earl dari Mercia, agar menurunkan pajak di kotanya. Suaminya berkata dia akan menurunkan pajak kalau Lady Godiva menunggangi kuda keliling kota dalam keadaan telanjang. Lady Godiva menerima tantangan itu.

Keringanan Pajak

Pajak adalah kebutuhan peradaban modern, tapi masalah timbul ketika pajak jadi merugikan dan dikelola dengan salah. Saat jutaan *baby boom* mulai pensiun, mereka akan beralih peran dari wajib pajak menjadi pensiunan dan penerima Jaminan Sosial. Akan timbul kebutuhan untuk mengumpulkan lebih banyak pajak guna menyokong peralihan ini. Amerika dan negara-negara besar lain akan mengalami kemerosotan keuangan. Individu yang mempunyai uang akan mencari negara-negara yang menyambut uang mereka, bukannya menghukum mereka karena memilikinya.



Kesalahan Besar

Seorang wartawan surat kabar menanyakan berapa banyak uang yang saya hasilkan tahun sebelumnya. Saya menjawab, “Sekitar satu juta dolar.”

“Dan berapa banyak yang Anda bayarkan untuk pajak?” tanyanya.

“Tidak ada,” kata saya. “Uang itu diperoleh dari perolehan modal, dan saya bisa selamanya menunda membayar pajak. Saya menjual tiga properti dan memasukkannya ke Section 1031 US Internal Revenue Code. Saya tidak pernah menyentuh uang itu. Saya hanya menginvestasikannya lagi ke properti yang jauh lebih besar.” Beberapa hari kemudian, surat kabar itu menerbitkan berita ini.

“Orang kaya memperoleh \$ 1 juta dan mengakui tidak membayar pajak sepeser pun.”

Saya memang mengatakan sesuatu seperti itu, tapi ada beberapa kata penting yang hilang sehingga mendistorsi pesan saya. Saya tidak tahu apakah wartawan itu sengaja bersikap memojokkan atau dia semata tidak mengerti apa itu Section 1031. Apa pun alasannya, ini contoh sempurna tentang berbagai pendapat berbeda yang datang dari berbagai kuadran berbeda. Seperti saya katakan, tidak semua penghasilan sama. Beberapa penghasilan dikenai pajak yang jauh lebih sedikit daripada yang lain.

***Kebanyakan Orang Berfokus pada Penghasilan,
Bukan Aset***

Sang wartawan memperoleh penghasilan dari kolom ini.

LAPORAN LABA RUGI

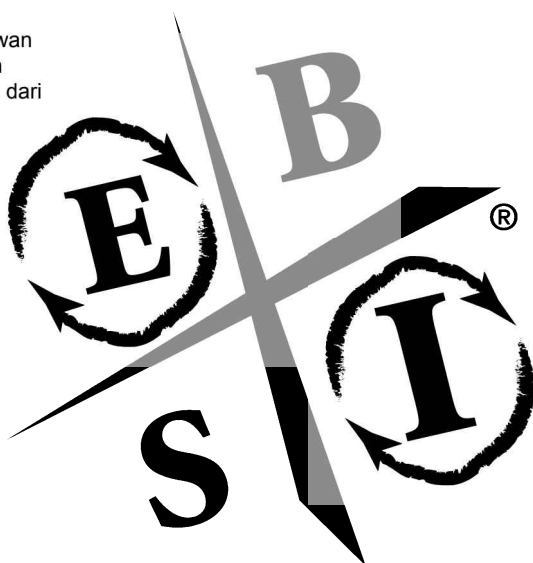
| |
|-------------|
| Penghasilan |
| Pengeluaran |

Saya memperoleh uang dari kolom ini.

NERACA

| Aset | Liabilitas |
|------|------------|
| | |

Sang wartawan memperoleh penghasilan dari kolom ini.



® Saya memperoleh uang di kuadran ini.

Saat ini, saya masih mendengar orang berkata, “Saya akan bersekolah lebih tinggi agar bisa mendapat kenaikan gaji,” atau “Saya bekerja keras supaya bisa mendapat promosi.”

Itu adalah kata-kata atau pemikiran orang yang berfokus pada “kolom pendapatan” laporan keuangan atau kuadran E. Itu adalah kata-kata orang yang akan memberikan setengah kenaikan gajinya kepada pemerintah dan bekerja semakin keras serta lama untuk melakukannya.

Di bab berikutnya saya akan menjelaskan cara orang di sisi kanan Kuadran CASHFLOW memanfaatkan pajak sebagai aset, bukan sebagai liabilitas seperti yang terjadi pada kebanyakan orang di sisi kiri. Ini bukan tentang bersikap tidak patriotik. Ini tentang melawan sesuai hukum untuk mempertahankan hak menyimpan sebanyak mungkin uang. Bangsa dan negara yang tidak memprotes kebijaksanaan pajak mereka sering kali mengalami perekonomian yang tertekan.

Menjadi Kaya dengan Cepat

Bagi saya dan Kim, perubahan dari status tunawisma menjadi bebas secara keuangan secara cepat berarti memperoleh uang di kuadran B dan I. Di kuadran ini Anda bisa cepat kaya karena Anda bisa menghindari membayar pajak secara legal. Dengan bisa menyimpan lebih banyak uang serta membuat uang itu bekerja untuk kita, kita akan memperoleh kebebasan dalam waktu cepat.

Cara Menjadi Bebas

Pajak dan utang adalah dua alasan utama kebanyakan orang tidak pernah merasa aman secara keuangan atau tidak pernah mencapai kebebasan keuangan. Jalan menuju rasa aman atau kebebasan ditemukan di sisi kanan Kuadran CASHFLOW. Anda perlu melihat melampaui keamanan pekerjaan dan mengetahui perbedaan antara keamanan keuangan dan kebebasan keuangan.

Seperti Anda ketahui, Ayah saya yang berpendidikan tinggi berfokus

MENGAPA ORANG LEBIH MEMILIH AMAN DARIPADA BEBAS

pada keamanan pekerjaan, seperti sebagian besar orang dalam generasinya. Dia berasumsi keamanan pekerjaan sama dengan keamanan keuangan—sampai dia kehilangan pekerjaan dan tidak bisa menemukan pekerjaan baru. Ayah Kaya tidak pernah membicarakan keamanan pekerjaan. Sebaliknya, dia bicara soal kebebasan keuangan.

Jawaban untuk cara memperoleh jenis keamanan atau kebebasan yang Anda inginkan bisa ditemukan dengan mengobservasi pola-pola yang ada di Kuadran CASHFLOW.

Pola Keamanan Pekerjaan



Orang yang mengikuti pola ini sering kali berperforma baik di pekerjaan. Banyak yang menghabiskan waktu bertahun-tahun di sekolah dan pekerjaan untuk mendapatkan pengalaman. Masalahnya, mereka hanya tahu sedikit tentang kuadran B atau kuadran I, bahkan seandainya mereka punya program dana pensiun. Mereka merasa tidak aman secara keuangan karena hanya pernah diajari cara memperoleh keamanan pekerjaan.

Pengetahuan Adalah Kekuatan

Untuk menjadi lebih aman secara keuangan, saya sarankan, selain melakukan pekerjaan di kuadran E atau S, orang-orang juga belajar tentang kuadran B atau I. Setelah merasa yakin dengan kemampuan mereka di kedua sisi Kuadran CASHFLOW, mereka otomatis akan merasa lebih aman, bahkan jika mereka hanya mempunyai sedikit uang. Pengetahuan adalah kekuatan, dan saat peluang muncul, mereka sudah siap meresponsnya dengan percaya diri.

Itulah sebabnya, pencipta kita memberi kita dua kaki. Kalau hanya punya satu kaki, kita akan selalu merasa goyah dan tidak aman. Dengan mempunyai pengetahuan di kedua kuadran, satu di kiri dan satu di kanan, kita cenderung merasa lebih aman. Orang yang tahu tentang pekerjaan atau profesi mereka hanya mempunyai satu kaki. Setiap kali angin perekonomian bertiup, mereka cenderung lebih limbung daripada orang dengan dua kaki.

Pola Keamanan Keuangan

Ini adalah pola keamanan keuangan seorang E:



Bukannya semata memasukkan uang ke rekening dana pensiun dan mengharapkan hasil terbaik, lingkaran ini menandakan bahwa orang merasa yakin akan pengetahuan mereka, baik sebagai investor maupun

MENGAPA ORANG LEBIH MEMILIH AMAN DARIPADA BEBAS

pegawai. Seperti halnya kita belajar di sekolah agar bisa melakukan suatu pekerjaan tertentu, saya menyarankan Anda belajar menjadi investor profesional.

Wartawan yang kesal karena saya menghasilkan satu juta dolar di kolom aset dan tidak membayar pajak tak pernah mengajukan pertanyaan, “Bagaimana Anda memperoleh satu juta dolar itu?”

Bagi saya, itulah pertanyaan yang penting. Menghindari pajak secara legal itu mudah. Menghasilkan uang satu juta dolar tidak semudah itu.

Jalan kedua menuju keamanan keuangan bisa seperti ini:



Seperti inilah keamanan keuangan terlihat bagi S:



Rata-rata jutawan Amerika merupakan pekerja mandiri, hidup irit, dan berinvestasi untuk jangka panjang. Pola tersebut mencerminkan jalan hidup keuangan mereka.

Jalur ini, S ke B, sering kali merupakan jalur yang ditempuh oleh banyak pengusaha besar, seperti Bill Gates. Ini bukan jalan termudah, tapi bagi saya merupakan salah satu yang terbaik.



Dua Lebih Baik daripada Satu

Di Bab 2, saya membahas bahwa rata-rata orang kaya memperoleh tujuh puluh persen penghasilan dari sisi kanan dan kurang dari tiga puluh persen dari sisi kiri. Saya mendapati bahwa, tak peduli berapa banyak uang yang dihasilkan seseorang, mereka akan merasa lebih aman jika beroperasi di lebih dari satu kuadran. Keamanan keuangan berarti mempunyai pijakan yang kukuh di kedua sisi Kuadran CASHFLOW.

Pemadam Kebakaran Jutawan

Saya punya dua teman yang merupakan contoh keberhasilan di kedua sisi Kuadran CASHFLOW. Mereka mempunyai pekerjaan yang sangat terjamin ditambah tunjangan, dan telah memperoleh kemakmuran besar di sisi kanan. Keduanya pemadam kebakaran yang bekerja untuk

pemerintah kota. Mereka menikmati gaji bulanan yang besar dan stabil, tunjangan serta program dana pensiun yang bagus, dan hanya bekerja dua hari seminggu. Tiga hari seminggu mereka bekerja sebagai investor profesional. Dua hari yang tersisa mereka gunakan untuk bersantai bersama keluarga.

Yang satu membeli rumah-rumah tua, memperbaikinya, kemudian menyewakannya. Dia memiliki 45 rumah yang memberinya penghasilan bersih \$10.000 per bulan setelah dikurangi utang, pajak, biaya perawatan, pengelolaan, dan asuransi. Dia memperoleh \$3.500 sebulan sebagai pemadam kebakaran sehingga penghasilannya di atas \$13.000 dan penghasilan tahunannya sekitar \$150.000 dan terus bertambah. Dia masih punya lima tahun sebelum pensiun, dan targetnya adalah mencapai penghasilan \$200.000 per tahun pada usia 56 tahun. Tidak buruk untuk pegawai pemerintah beranak empat.

Teman yang satu lagi menghabiskan waktu menganalisis perusahaan dan mengambil posisi jangka panjang dalam saham serta opsi. Portofolionya kini mencapai nilai di atas \$ 3 juta. Kalau mencairkannya dan memindahkan uang itu ke investasi dengan bunga sepuluh persen per tahun, dia akan mendapat pemasukan sekitar \$300.000 per tahun seumur hidup (bahkan dengan memperhitungkan fluktuasi pasar secara rata-rata). Sekali lagi, tidak buruk untuk seorang pegawai pemerintah beranak dua.

Kedua teman saya itu mempunyai pemasukan pasif yang cukup dari investasi selama dua puluh tahun untuk pensiun pada usia empat puluh tahun, tapi keduanya menikmati pekerjaan mereka dan ingin pensiun dengan tunjangan penuh. Setelah itu, mereka akan bebas menikmati manfaat dan kesuksesan dari kedua sisi Kuadran CASHFLOW.

Uang Saja Tidak Akan Memberikan Rasa Aman

Saya telah bertemu banyak orang yang mempunyai uang jutaan di rekening dana pensiun mereka dan tetap merasa tidak aman. Mengapa? Karena itu uang yang diperoleh dari pekerjaan atau bisnis mereka. Sering

kali uang itu diinvestasikan di rekening dana pensiun, tapi mereka nyaris tidak tahu apa-apa tentang bentuk investasinya. Kalau uang itu lenyap, dan masa kerja mereka berakhir, apa yang bisa mereka lakukan?

Pada masa perubahan perekonomian besar-besaran, selalu terjadi perpindahan kekayaan secara besar-besaran. Bahkan kalau Anda tidak punya banyak uang, sangat penting untuk berinvestasi dalam pendidikan karena ketika perubahan tiba, Anda akan lebih siap menghadapinya. Jangan tepergok dalam keadaan tidak siap atau takut. Seperti yang saya katakan, tidak ada yang bisa meramalkan apa yang akan terjadi, yang terbaik adalah mempersiapkan diri menghadapi apa pun yang terjadi. Itu berarti mulai belajar dari sekarang.

Pola Kebebasan Keuangan

Inilah pola yang disarankan oleh Ayah Kaya. Inilah jalan menuju kebebasan keuangan. Ini kebebasan keuangan sejati karena di kuadran B orang bekerja untuk Anda, dan di kuadran I uang Anda bekerja untuk Anda. Anda bebas untuk bekerja atau tidak bekerja. Pengetahuan Anda di kedua kuadran ini telah memberi Anda kebebasan fisik sepenuhnya dari keharusan bekerja.



Kalau Anda melihat kaum superkaya, inilah pola mereka. Lingkaran di sekitar B dan I menandakan pola penghasilan Bill Gates, Rupert Murdoch, dan Warren Buffett.

Saya ingin mengingatkan satu hal: Kuadran B sangat berbeda dari kuadran I. Saya telah melihat banyak B sukses menjual bisnis mereka senilai jutaan dolar, dan kekayaan yang baru mereka peroleh itu memabukkan mereka. Mereka cenderung berpikir uang mereka adalah tolok ukur IQ mereka, jadi mereka dengan angkuh terjun ke kuadran I dan kehilangan semuanya. Permainan dan peraturan di setiap kuadran berbeda, yang menjadi alasan saya menganjurkan Anda mempelajarinya, tidak sekadar mengikuti dorongan ego.

Seperti halnya dalam keamanan keuangan, punya dua kuadran memberi Anda kestabilan yang lebih besar di dunia kebebasan keuangan.

Pilihan Jalan

Pola-pola tersebut adalah berbagai jalan keuangan berbeda yang bisa dipilih orang. Sayangnya, kebanyakan orang memilih jalan keamanan pekerjaan. Ketika perekonomian limbung, mereka semakin bergantung pada keamanan pekerjaan dan menghabiskan seumur hidup berusaha mencapainya.

Setidaknya saya menganjurkan Anda belajar tentang keamanan keuangan, yaitu merasa yakin dengan pekerjaan Anda dan kemampuan Anda melakukan investasi pada saat-saat yang baik dan buruk. Rahasia besarnya adalah investor sejati menghasilkan lebih banyak uang dalam pasar yang buruk. Mereka menghasilkan uang karena para non-investor panik dan menjual ketika seharusnya membeli. Saya tidak takut dengan perubahan perekonomian yang mungkin terjadi, karena perubahan berarti kekayaan dialihkan.

Atasan Anda Tidak Bisa Membuat Anda Kaya

Seorang teman menjual perusahaannya dan, pada hari penjualan, memasukkan lebih dari \$ 15 juta ke rekening banknya. Di lain pihak, pegawainya harus mencari pekerjaan baru.

Pada pesta perpisahan yang penuh air mata, terasa juga kemarahan

serta kebencian besar yang terpendam. Meskipun dia sudah menggaji mereka dengan baik selama bertahun-tahun, kondisi keuangan sebagian besar pegawai saat itu tidak lebih baik daripada saat mereka pertama kali bekerja. Banyak orang menyadari bahwa pemilik perusahaan menjadi kaya, sementara mereka menghabiskan bertahun-tahun menerima slip gaji dan membayar tagihan.

Kenyataannya, tugas atasan Anda bukanlah membuat Anda kaya. Tugas atasan Anda adalah memastikan Anda mendapat slip gaji. Tugas Anda-lah untuk menjadi kaya, kalau Anda mau. Tugas itu dimulai saat Anda menerima slip gaji. Jika Anda mempunyai keterampilan pengelolaan uang yang buruk, seluruh uang di dunia tidak bisa menolong Anda. Jika menganggarkan uang Anda dengan bijaksana, dan belajar tentang kuadran B atau I, Anda berada di jalan menuju kekayaan dan, yang terpenting, kebebasan pribadi yang tak ternilai.

Ayah Kaya sering berkata kepada saya dan putranya bahwa satu-satunya perbedaan antara orang kaya dan orang miskin adalah apa yang mereka lakukan pada waktu luang mereka.

Saya sependapat dengan pernyataan itu. Saya sadar saat ini orang lebih sibuk daripada sebelumnya, dan waktu senggang jadi semakin berharga. Namun saran saya, jika Anda akan sibuk, sibuklah di kedua sisi Kuadran CASHFLOW. Jika melakukannya, Anda akan mempunyai kesempatan yang lebih baik untuk pada akhirnya menemukan lebih banyak waktu senggang dan kebebasan keuangan. Saat sedang bekerja, bekerja keraslah. Akan tetapi ingatlah, apa yang Anda lakukan di luar jam kerja dengan slip gaji dan waktu luang Anda akan menentukan masa depan Anda. Kalau bekerja keras di sisi kiri, Anda akan selamanya bekerja keras. Jika bekerja keras di sisi kanan, Anda punya kesempatan menemukan kebebasan.

Jalan yang Saya Sarankan

Saya sering ditanya oleh orang di kuadran E dan S, “Apa yang Anda sarankan?” Saya menyarankan jalan serupa yang dianjurkan oleh Ayah

Kaya kepada saya—jalan yang juga diambil orang-orang seperti Ross Perot dan Bill Gates. Jalan itu terlihat seperti ini:



Kadang orang menyahut, “Tapi, saya lebih suka menjadi investor.”

Yang saya jawab dengan, “Kalau begitu, pergilah ke kuadran I. Kalau Anda punya banyak uang dan waktu luang, pergi langsung saja ke kuadran I. Tapi, kalau Anda tidak punya banyak waktu dan uang, jalan yang disarankan oleh Ayah Kaya lebih aman.”

I Berinvestasi di B

Dalam banyak kasus, orang tidak punya banyak waktu atau uang, jadi mereka kemudian mengajukan pertanyaan lain, “Mengapa Anda menyarankan kuadran B terlebih dahulu?”

Diskusi ini biasanya makan waktu sekitar satu jam, tapi saya akan merangkum alasan-alasan saya dalam beberapa baris berikut.

1. Pengalaman dan pendidikan

Jika pertama-tama sukses sebagai B, Anda memiliki kesempatan yang lebih baik untuk berkembang menjadi I yang kuat. Jika pertama-tama mengembangkan naluri bisnis yang kuat, Anda bisa menjadi investor yang lebih baik. Anda akan lebih bisa mengenali B lain yang bagus.

Investor sejati menanamkan modal di B yang sukses dengan sistem bisnis yang stabil. Sangat berisiko untuk berinvestasi pada E atau S yang tidak mengetahui perbedaan antara sistem dan produk, atau tidak memiliki keterampilan kepemimpinan yang baik.

2. Arus kas

Kalau memiliki bisnis yang berjalan dengan baik, Anda akan punya waktu luang dan arus kas untuk menopang fluktuasi di kuadran I.

Pada banyak kesempatan saya bertemu dengan orang dari kuadran E dan S dengan keuangan yang sangat terbatas sehingga tidak mampu menanggung kerugian keuangan dalam bentuk apa pun. Hanya dengan satu kali ayunan pasar mereka langsung bangkrut karena secara keuangan sudah ada di ujung tanduk.

Kenyataannya, investasi membutuhkan pengetahuan serta modal yang banyak. Kadang dibutuhkan banyak modal dan waktu untuk memperoleh pengetahuan itu. Banyak investor sukses mengalami banyak kerugian sebelum akhirnya menang. Orang sukses tahu keberhasilan adalah guru yang buruk. Pelajaran datang dari melakukan kesalahan, dan di kuadran I kesalahan menimbulkan kerugian uang. Kalau tidak mempunyai pengetahuan dan modal, mencoba menjadi investor adalah tindakan bunuh diri.

Dengan pertama-tama mengembangkan keterampilan menjadi B yang baik, Anda juga menyiapkan arus kas yang dibutuhkan untuk membantu Anda menjadi investor yang baik. Bisnis yang Anda bangun sebagai B akan menyediakan uang tunai yang akan mendukung Anda ketika Anda memperoleh pengetahuan untuk menjadi investor yang baik. Setelah memiliki pengetahuan untuk menjadi investor yang sukses, Anda akan mengerti mengapa saya bisa berkata, “Tidak selalu dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang.”

Kabar Baik

Kabar baiknya, berkat teknologi, saat ini lebih mudah dibandingkan dulu untuk sukses di kuadran B. Walaupun tidak semudah dulu untuk

MENGAPA ORANG LEBIH MEMILIH AMAN DARIPADA BEBAS

memperoleh pekerjaan dengan upah minimum, sekarang ada sistem yang memungkinkan makin banyak orang menemukan keberhasilan keuangan sebagai B.

TIGA JENIS SISTEM BISNIS

Tujuan Anda adalah memiliki sistem dan orang yang menjalankan sistem itu untuk Anda.

Saat pindah ke kuadran B, ingatlah bahwa tujuan Anda adalah memiliki sistem dan orang yang akan menjalankan sistem itu untuk Anda. Anda bisa membangun sendiri sistem itu, atau Anda bisa membeli suatu sistem. Umpamakan sistem itu sebagai jembatan yang akan memungkinkan Anda menyeberang dengan aman dari sisi kiri Kuadran CASHFLOW ke sisi kanan. Itu jembatan Anda menuju kebebasan keuangan.

Ada tiga jenis utama sistem bisnis yang umum dipakai saat ini, yaitu:

1. Perusahaan tradisional jenis C—Anda mengembangkan sistem Anda sendiri.
2. Bisnis waralaba—Anda membeli sistem yang sudah ada.
3. Pemasaran jaringan—Anda membeli dan menjadi bagian dari sistem yang sudah ada.

Tiap sistem bisnis memiliki kekuatan dan kelemahan, tapi pada akhirnya melakukan hal yang sama. Jika dioperasikan dengan benar,

setelah berjalan tiap-tiap sistem akan memberikan aliran penghasilan yang teratur tanpa terlalu banyak upaya fisik dari pihak pemilik. Masalahnya adalah bagaimana mulai menjalankannya.

Pada 1985, ketika orang bertanya kenapa kami tidak memiliki tempat tinggal, saya dan Kim hanya berkata, “Kami sedang membangun sistem bisnis.”

Sistem itu adalah gabungan perusahaan tradisional jenis C dan waralaba. Seperti dikatakan sebelumnya, kuadran B memerlukan pengetahuan tentang sistem dan orang.

Keputusan kami mengembangkan sistem sendiri membuat kami harus banyak bekerja keras. Saya pernah melakukannya, dan perusahaan saya gagal. Meskipun berhasil selama beberapa tahun, pada tahun kelima perusahaan itu tiba-tiba bangkrut. Ketika sukses menghampiri, kami tidak siap dengan sistem yang memadai. Sistem kami mulai berantakan, meskipun kami mempunyai orang-orang yang bekerja keras. Kami merasa seperti berada di *yacht* berukuran besar yang bocor, tapi tidak bisa menemukan letak kebocorannya.

Anda Mungkin Kehilangan Dua atau Tiga Perusahaan

Ketika saya SMA, Ayah Kaya memberitahu saya dan Mike bahwa dia nyaris kehilangan perusahaan ketika berumur dua puluh tahunan. “Itu pengalaman terbaik dan terburuk dalam hidup saya,” katanya. “Meski sangat membencinya, saya belajar lebih banyak dengan memperbaiki dan akhirnya mengubah perusahaan saya menjadi sukses besar.”

Karena tahu saya berniat memulai perusahaan sendiri, Ayah Kaya berkata, “Kau mungkin kehilangan dua atau tiga perusahaan sebelum berhasil membangun perusahaan yang sukses dan langgeng.”

Dia melatih Mike untuk mengambil alih kerajaannya. Namun, karena ayah saya pegawai pemerintah, saya tidak akan mewarisi kerajaannya. Saya harus membangun kerajaan saya sendiri.

Sukses Adalah Guru yang Buruk

“Sukses adalah guru yang buruk,” kata Ayah Kaya selalu. “Kita belajar paling banyak tentang diri kita ketika gagal, jadi jangan takut gagal. Gagal adalah bagian dari proses menjadi sukses. Kau tidak bisa sukses tanpa gagal.”

Ucapannya seperti ramalan yang terwujud. Pada 1984, perusahaan ketiga saya bangkrut. Saya telah menghasilkan serta kehilangan jutaan dolar, dan sedang mulai lagi dari awal ketika bertemu Kim. Alasan saya tahu dia tidak menikahi saya karena uang adalah waktu itu saya tidak punya uang. Ketika saya memberitahunya apa yang akan saya lakukan, yaitu membangun perusahaan nomor empat, dia tidak mundur.

“Aku akan membangunnya bersamamu,” adalah jawabannya, dan dia menepati perkataannya. Bersama seorang rekan lain, kami membangun sistem bisnis dengan sebelas kantor di seluruh dunia yang mendatangkan penghasilan, entah kami bekerja atau tidak. Membangunnya dari nol hingga menjadi sebelas kantor membutuhkan lima tahun penuh cucuran darah, keringat, dan air mata, tapi berhasil. Kedua ayah ikut bahagia dan dengan tulus memberi saya ucapan selamat.

Bagian yang Sulit

Mike sering berkata kepada saya, “Aku tidak akan pernah tahu apakah aku bisa melakukan apa yang kau atau ayahku lakukan. Sistem ini diwariskan kepadaku. Aku hanya perlu mempelajari cara menjalankannya.”

Saya yakin dia bisa membangun sistemnya sendiri yang berhasil, karena dia sudah belajar dengan baik dari ayahnya. Namun, saya paham apa yang dia maksud. Yang sulit dari membangun perusahaan dari nol adalah dua variabel besar: sistem dan orang yang membangun sistem. Kalau orang dan sistemnya tidak beres, kemungkinan gagal sangat besar. Kadang sulit untuk tahu apakah masalah ada pada sistem atau orangnya.

Sebelum Waralaba

Ketika Ayah Kaya mulai mengajari saya cara menjadi B, hanya ada satu jenis bisnis—bisnis besar, perusahaan besar yang biasanya menguasai kota. Di kota kami di Hawaii, perkebunan gula bisa dibilang mengendalikan nyaris semuanya, termasuk bisnis besar lain. Jadi, saat itu ada bisnis besar dan bisnis keluarga ala S, dengan sedikit variasi di antaranya.

Bekerja di jajaran puncak perusahaan gula besar itu bukanlah tujuan yang realistis bagi orang-orang seperti saya dan Ayah Kaya. Kelompok minoritas, seperti keturunan Jepang, China, dan Hawaii, bekerja di lapangan, tapi tidak pernah diizinkan memasuki ruang direksi. Jadi, Ayah Kaya mempelajari semua yang diketahuinya dengan sistem coba-coba.

Ketika saya mulai bersekolah di SMA, kami mulai mendengar tentang sesuatu yang disebut “waralaba”, tapi tidak ada yang mendirikan di kota kecil kami. Kami belum mendengar tentang McDonald’s, Kentucky Fried Chicken, atau Taco Bell. Itu bukan bagian dari kosakata kami ketika saya sedang belajar kepada Ayah Kaya. Ketika tersebar gunjingan tentang hal itu, kami mendengar bahwa bisnis itu ilegal, berbau penipuan, dan berbahaya. Bukannya memercayai rumor itu, Ayah Kaya terbang ke California untuk mencari tahu tentang waralaba. Ketika kembali, dia hanya berkata, “Waralaba adalah tren masa depan,” dan membeli dua hak bisnis waralaba. Kekayaannya meroket ketika gagasan bisnis waralaba mulai disukai orang, dan dia mulai menjual haknya kepada orang lain supaya mereka berpeluang membangun bisnis mereka sendiri.

Ketika saya bertanya apakah saya sebaiknya membeli darinya, dia hanya berkata, “Tidak. Kau sudah sejauh ini mempelajari cara membangun sistem bisnismu sendiri. Jangan berhenti sekarang. Waralaba adalah untuk orang yang tidak mau membangun atau tidak tahu cara membangun sistem mereka sendiri. Lagi pula, kau tidak punya \$250.000 untuk membelinya dari saya.”

Saat ini, sulit membayangkan suatu kota tanpa McDonald’s atau Burger King atau Pizza Hut di setiap sudut jalan. Namun, ada masanya, yang belum terlalu lama, ketika bisnis semacam itu tidak ada.

Cara Belajar Menjadi B

Saya belajar menjadi B dengan magang kepada Ayah Kaya. Saya dan putranya, Mike, sama-sama E yang belajar menjadi B. Dan seperti itulah cara banyak orang belajar. Cara itu disebut *on-the-job training*. Dengan cara inilah banyak kerajaan bisnis keluarga yang tertutup diwariskan dari generasi ke generasi.

Masalahnya, tidak banyak orang yang bisa, atau cukup beruntung, mempelajari aspek-aspek di balik layar untuk menjadi B. Kebanyakan program pelatihan manajemen korporat hanya sebatas itu—perusahaan hanya melatih Anda untuk menjadi manajer. Hanya sedikit yang mengajarkan cara menjadi B.

Orang-orang sering kali macet di kuadran S dalam perjalanan mereka ke kuadran B. Hal ini terutama terjadi karena mereka tidak membangun sistem yang cukup kuat sehingga akhirnya mereka menjadi bagian integral dari sistem itu. B yang sukses akan membangun sistem yang bisa berjalan tanpa keterlibatan mereka.

Ada tiga cara yang bisa membuat Anda mencapai sisi “B” dengan cepat.

1. Cari mentor.

Ayah Kaya adalah mentor saya. Mentor adalah orang yang sudah melakukan apa yang ingin Anda lakukan dan berhasil melakukannya. Jangan mencari penasihat. Penasihat adalah orang yang memberitahu Anda cara melakukannya, tapi bisa jadi belum pernah melakukannya. Sebagian besar penasihat berada di kuadran S. Dunia penuh dengan S yang mencoba memberitahu Anda cara menjadi B atau I. Ayah Kaya adalah mentor, bukan penasihat. Salah satu saran terbesar yang diberikan Ayah Kaya adalah ini: “Hati-hatilah memilih saran untuk diikuti. Meskipun kau harus tetap berpikiran terbuka, pertama-tama selalu sadariilah dari kuadran mana saran itu datang.”

Ayah Kaya mengajarkan berbagai sistem dan cara menjadi pemimpin orang, bukan pengelola orang atau manajer. Manajer sering kali melihat bawahan sebagai orang yang memiliki kemampuan lebih

rendah. Pemimpin harus mengarahkan orang yang sering kali lebih pintar daripada mereka.

Cara tradisional untuk mempelajari sistem adalah dengan meraih gelar MBA dari sekolah bergengsi, lalu mendapatkan pekerjaan jalur cepat yang membawa Anda menaiki tangga korporasi. Pendidikan MBA penting karena Anda mempelajari dasar-dasar akuntansi dan bagaimana angka-angka keuangan terkait dengan sistem bisnis. Namun, mempunyai gelar MBA tidak otomatis berarti Anda kompeten untuk menjalankan semua sistem yang pada akhirnya membentuk sistem bisnis yang lengkap.

Untuk mempelajari semua sistem yang diperlukan dalam perusahaan besar, Anda perlu menghabiskan sepuluh sampai lima belas tahun di perusahaan itu, mempelajari semua aspek bisnis yang berbeda. Lalu Anda harus siap meninggalkannya dan memulai perusahaan sendiri. Bekerja untuk perusahaan besar yang sukses sama saja seperti diberi gaji oleh mentor Anda.

Meski dengan adanya mentor dan/atau bertahun-tahun pengalaman, metode pertama ini sangat memeras tenaga. Menciptakan sistem sendiri membutuhkan banyak coba-coba, biaya legal di awal proses, dan pekerjaan administrasi. Semua ini terjadi bersamaan dengan saat Anda berusaha mengembangkan orang-orang Anda.

2. Membeli waralaba.

Cara lain untuk mempelajari sistem adalah dengan membeli waralaba. Dengan membelinya, Anda membeli sistem yang sudah berjalan dan teruji.

Dengan membeli sistem waralaba, bukannya berusaha membuat sistem sendiri, Anda bisa memusatkan perhatian pada upaya mengembangkan orang-orang Anda. Membeli sistem menyingkirkan satu variabel besar saat Anda belajar menjadi B. Banyak bank akan meminjamkan uang untuk waralaba, tapi tidak untuk bisnis kecil yang baru berdiri, karena bank mengetahui pentingnya sistem dan bahwa memulai bisnis dengan sistem yang bagus memperkecil risiko mereka.

Saya ingin mengingatkan: Waralaba sulit dijalankan oleh orang dengan mentalitas S yang ingin melakukan keinginan mereka sendiri. Kalau Anda membeli sistem waralaba, jadilah E. Lakukanlah persis seperti yang mereka minta Anda lakukan. Tidak ada yang lebih tragis daripada perselisihan di pengadilan antara pewaralaba dan terwaralaba. Perselisihan itu terjadi karena pihak pembeli sistem ingin melakukan cara mereka, bukan cara orang yang menciptakan sistem itu. Kalau ingin melakukan keinginan Anda sendiri, lakukanlah setelah Anda menguasai sistem dan orangnya.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi gagal, meskipun dia membeli waralaba es krim yang terkenal. Meskipun sistemnya bagus, bisnis itu tetap gagal. Menurut saya, waralaba itu gagal karena partner bisnisnya adalah E dan S yang tidak tahu harus melakukan apa ketika keadaan mulai memburuk, dan tidak meminta bantuan dari perusahaan induk. Para akhirnya, para partner bisnis itu bertengkar sendiri, dan bisnis mereka pun bangkrut. Mereka lupa bahwa B sejati itu lebih dari sekadar sistem, tapi juga tergantung pada orang yang bagus dalam menjalankan sistem itu.

Bank Tidak Meminjamkan Uang kepada Orang yang Tidak Mempunyai Sistem

Kalau bank tidak meminjamkan uang untuk bisnis kecil tanpa sistem, apalagi Anda. Hampir setiap hari orang menemui saya sambil membawa rencana bisnis, dengan harapan bisa memperoleh modal untuk gagasan atau proyek mereka.

Pada sebagian besar kesempatan saya menolak mereka karena satu alasan utama: Orang yang mencari modal itu tidak mengetahui perbedaan antara produk dan sistem. Saya punya teman yang meminta saya menginvestasikan uang untuk CD musik baru, dan teman lain yang meminta bantuan saya dalam membentuk organisasi nirlaba untuk mengubah dunia. Walaupun menyukai proyek, produk, atau orang tersebut, saya menolak permintaan itu kalau mereka hanya mempunyai

sedikit, atau sama sekali tidak memiliki, pengalaman dalam membuat dan menjalankan sistem bisnis.

Hanya karena bisa menyanyi, tidak berarti Anda mengerti sistem pemasaran, keuangan dan akuntansi, penjualan, sumber daya manusia, dan banyak sistem lain yang diperlukan untuk membuat bisnis berjalan serta berhasil.

Supaya bisnis bisa bertahan dan berkembang, fungsinya harus berjalan dan bisa diandalkan seratus persen. Sebagai contoh, pesawat terbang adalah sistem yang terdiri atas berbagai sistem. Jika pesawat terbang tinggal landas dan, misalkan saja, sistem bahan bakarnya gagal, sering kali terjadi kecelakaan. Tubuh manusia juga merupakan sistem yang terdiri atas berbagai sistem. Kebanyakan dari kita pernah mengalami ditinggal mati orang terkasih karena salah satu sistem tubuhnya tidak berfungsi. Hal sama terjadi pada bisnis.

Itulah sebabnya, tidaklah mudah membangun sistem bisnis yang teruji dan terbukti keampuhannya. Sistem yang Anda lupakan atau tidak Anda perhatikanlah yang membuat Anda jatuh dan terbakar. Itulah sebabnya, saya jarang berinvestasi dengan E atau S yang mempunyai produk atau gagasan baru. Investor profesional cenderung berinvestasi pada sistem yang sudah terbukti dengan orang-orang yang mengetahui cara menjalankan sistem itu.

Kalau bank hanya memberikan pinjaman berdasarkan sistem yang sudah teruji dan ampuh, serta orang yang akan menjalankannya, Anda juga harus melakukan hal serupa kalau ingin menjadi investor yang pandai.

3. Bergabung dengan pemasaran jaringan (disebut juga *multilevel marketing* atau sistem distribusi langsung).

Seperti halnya waralaba, sistem hukum AS awalnya berupaya melarang pemasaran jaringan. Pemasaran jaringan sudah dilarang di sejumlah negara. Setiap sistem atau gagasan baru kerap kali melalui proses dianggap aneh dan mencurigakan. Awalnya, saya juga mengira pemasaran jaringan adalah penipuan. Namun, setelah selama

bertahun-tahun mempelajari berbagai sistem yang ada melalui pemasaran jaringan dan melihat sejumlah teman berhasil di jenis B ini, saya berubah pikiran.

Setelah menyingkirkan prasangka dan mulai meneliti pemasaran jaringan, saya mendapati ada banyak orang yang dengan tulus dan tekun membangun bisnis pemasaran jaringan yang berhasil. Ketika bertemu orang-orang itu, saya melihat dampak bisnis mereka pada kehidupan serta masa depan keuangan orang lain. Saya mulai benar-benar menghargai nilai sistem pemasaran jaringan. Dengan biaya pendaftaran yang masuk akal (sering kali sekitar \$200), orang bisa membeli keanggotaan dalam sistem yang sudah ada dan langsung mulai membangun bisnis mereka. Karena kemajuan teknologi di industri komputer, organisasi ini sepenuhnya berjalan secara otomatis, dan hampir semua kepusingan yang timbul dari berkas administrasi, pemrosesan order, distribusi, akuntansi, serta proses lanjutan dikelola oleh sistem perangkat lunak pemasaran jaringan. Distributor baru bisa memusatkan semua upaya membangun bisnis mereka, bukannya mengkhawatirkan masalah-masalah yang biasanya timbul pada awal pendirian bisnis kecil.

Salah seorang teman lama saya yang menghasilkan lebih dari satu miliar dolar dalam bisnis real estat pada 1997 baru-baru ini mendaftarkan diri sebagai distributor pemasaran jaringan dan mulai membangun bisnisnya. Saya heran melihatnya dengan tekun membangun bisnis pemasaran jaringan karena dia jelas tidak membutuhkan uangnya. Ketika saya menanyakan alasannya, dia menjelaskan seperti ini: “Aku bersekolah dan belajar menjadi CPA, dan aku punya gelar MBA di bidang keuangan. Waktu orang bertanya bagaimana aku bisa sekaya ini, aku menceritakan transaksi real estat senilai puluhan juta dolar yang kulakukan dan ratusan ribu dolar pemasukan pasif yang kuterima setiap tahun dari bisnis itu. Aku lalu melihat beberapa dari mereka mundur atau menjauh. Kami sama-sama tahu peluang mereka melakukan investasi real estat senilai jutaan dolar seperti aku sangat tipis dan bahkan nol. Jadi, aku mulai mencari cara

yang bisa membantu mereka mencapai tingkat pemasukan pasif yang sama dengan yang kubangun dari real estat tanpa harus bersekolah lagi selama enam tahun dan menghabiskan dua belas tahun berinvestasi di real estat. Aku percaya pemasaran jaringan memberi orang kesempatan membangun pemasukan pasif yang mereka perlukan ketika belajar menjadi investor profesional. Itulah sebabnya, aku menganjurkan pemasaran jaringan kepada mereka. Bahkan kalaupun hanya punya sedikit uang, mereka masih bisa menginvestasikan 'sweat equity' selama lima tahun dan mulai memperoleh penghasilan pasif yang lebih dari cukup untuk mulai berinvestasi. Dengan membangun bisnis sendiri, mereka mempunyai waktu luang untuk belajar dan modal untuk diinvestasikan dalam transaksi yang lebih besar.”

Setelah meneliti sejumlah peluang yang tersedia, teman saya bergabung dengan perusahaan pemasaran jaringan sebagai distributor dan memulai bisnis pemasaran jaringan dengan orang-orang yang suatu hari mungkin ingin berinvestasi dengannya. Sekarang bisnis pemasaran jaringannya berjalan dengan baik, seperti halnya bisnis investasinya. Dia berkata kepada saya, “Semula aku melakukannya karena ingin membantu orang mendapatkan uang untuk diinvestasikan, dan sekarang aku menjadi kaya dari bisnis yang benar-benar baru.”

Dua kali sebulan, dia mengajar pada hari Sabtu. Pada pertemuan pertama, dia mengajarkan sistem bisnis dan orang, atau cara tumbuh menjadi B yang berhasil. Pada pertemuan kedua di bulan itu, dia mengajarkan melek keuangan dan kecerdasan keuangan untuk mengubah murid-muridnya menjadi I yang cerdas. Jumlah muridnya dengan cepat bertambah banyak.

Pola yang dia anjurkan sama seperti yang saya sarankan.



Waralaba Pribadi

Itulah sebabnya, sekarang saya menganjurkan orang mempertimbangkan pemasaran jaringan. Banyak waralaba terkenal dihargai sebesar satu juta dolar atau lebih. Pemasaran jaringan itu seperti membeli waralaba pribadi, sering kali seharga kurang dari \$200.

Saya tahu banyak pemasaran jaringan membutuhkan kerja keras. Namun, keberhasilan di kuadran mana pun merupakan kerja keras. Saya sendiri tidak memperoleh penghasilan sebagai distributor pemasaran jaringan. Saya meneliti sejumlah perusahaan pemasaran jaringan dan program kompensasi mereka. Saat melakukannya, saya memang bergabung dengan beberapa perusahaan, semata karena produk mereka sangat bagus dan saya menggunakannya sebagai konsumen.

Satu rekomendasi saya tentang cara menemukan organisasi yang bagus agar Anda bisa menyeberang ke sisi kanan Kuadran CASHFLOW adalah dengan tidak berfokus pada produknya, melainkan pada pendidikan yang ditawarkan oleh organisasi itu. Ada organisasi pemasaran jaringan yang hanya ingin Anda menjual sistem mereka kepada teman Anda, dan ada organisasi yang memiliki tujuan utama mendidik serta membantu Anda berhasil.

Dari penelitian saya terhadap pemasaran jaringan, saya menemukan dua hal penting yang bisa Anda pelajari dari program mereka yang penting untuk menjadi B yang berhasil:

1. Agar berhasil, Anda perlu belajar menaklukkan rasa takut ditolak, dan berhenti mencemaskan apa yang akan orang lain katakan tentang Anda. Sering kali saya bertemu orang yang menahan diri semata karena mengkhawatirkan apa yang akan dikatakan teman mereka jika mereka melakukan sesuatu yang berbeda. Saya tahu itu, karena saya dulu juga begitu. Saya berasal dari kota kecil, tempat semua orang mengetahui apa yang dilakukan oleh yang lain. Kalau ada yang tidak menyukai apa yang Anda lakukan, seluruh kota mendengarnya dan ikut campur.

Salah satu hal yang berulang kali saya katakan kepada diri sendiri adalah, "Pendapatmu tentang diriku bukanlah urusanku. Yang terpenting adalah pendapatku tentang diriku sendiri."

Salah satu alasan Ayah Kaya mendorong saya bekerja di bagian penjualan Xerox Corporation selama empat tahun bukanlah karena dia suka mesin pembuat foto kopi, tapi karena dia ingin saya mengatasi sifat pemalu serta rasa takut ditolak.

2. Agar berhasil, Anda juga harus belajar memimpin orang. Bekerja dengan berbagai tipe orang berbeda adalah hal tersulit dalam bisnis. Orang yang pernah saya temui yang berhasil dalam bisnis apa pun adalah mereka yang terlahir dengan bakat memimpin. Kemampuan untuk cocok dengan orang lain serta menginspirasi mereka adalah keterampilan yang tak ternilai, keterampilan yang bisa dipelajari.

Seperti saya katakan, peralihan dari kuadran kiri ke kuadran kanan bukanlah tentang apa yang Anda lakukan, melainkan lebih mengenai siapa diri Anda sekarang. Kalau mempelajari cara mengatasi penolakan, cara tidak terpengaruh oleh pendapat orang lain tentang diri Anda, dan cara memimpin orang, Anda akan menemukan kemakmuran. Jadi, saya merekomendasikan organisasi pemasaran jaringan yang memiliki komitmen utama mengembangkan Anda sebagai manusia, bukannya menjadikan Anda pengusaha. Saya akan mencari organisasi yang:

1. Teruji, dengan rekam jejak, sistem distribusi, dan program kompensasi yang sukses selama bertahun-tahun.

2. Mempunyai peluang bisnis yang bisa Anda jalankan, percayai, dan bagi secara penuh keyakinan dengan orang lain.
3. Mempunyai program pendidikan jangka panjang yang terus berlangsung, yang membuat Anda berkembang sebagai manusia. Rasa percaya diri mutlak diperlukan di sisi kanan Kuadran CASHFLOW.
4. Mempunyai program mentoring yang kuat. Anda ingin belajar dari pemimpin, bukan penasihat. Anda ingin belajar dari orang sudah menjadi pemimpin, yang ada di sisi kanan, dan yang ingin Anda berhasil.
5. Diisi oleh orang-orang yang Anda hormati dan sukai.

Jika suatu organisasi memenuhi kelima kriteria itu, baru lihat produknya. Terlalu banyak orang melihat produk, bukannya sistem bisnis serta organisasi yang ada di balik produk itu. Pada sejumlah organisasi yang saya amati, slogan mereka adalah, “Produk kami menjual sendiri. Sangat mudah.” Kalau ingin menjadi pengusaha, seorang S, produk adalah hal terpenting. Namun, kalau ingin berkembang menjadi B dalam jangka panjang, sistem, pendidikan seumur hidup, dan orang itu lebih penting.

Seorang teman dan kolega yang mempunyai pengetahuan di industri ini mengingatkan saya tentang berharganya waktu, salah satu aset kita yang paling berharga.

Kesuksesan sejati bisa dicapai dalam perusahaan pemasaran jaringan ketika komitmen Anda terhadap waktu dan kerja keras dalam jangka pendek menghasilkan pemasukan pasif jangka panjang dalam jumlah besar. Begitu berhasil membangun organisasi yang kuat di bawah Anda, Anda bisa berhenti bekerja dan pemasukan akan terus mengalir dari organisasi yang telah Anda bangun. Kunci terpenting untuk mencapai kesuksesan di perusahaan pemasaran jaringan tetaplah komitmen jangka panjang dari pihak Anda, juga dari pihak organisasi, untuk membentuk Anda menjadi pemimpin bisnis sesuai harapan Anda.

Sistem Adalah Jembatan Menuju Kebebasan

Menjadi tunawisma bukanlah pengalaman yang ingin saya ulangi. Namun, bagi saya dan Kim, pengalaman itu tak ternilai harganya. Kini, sumber utama kebebasan dan rasa aman kami bukanlah apa yang kami miliki, melainkan apa yang kami tahu bisa kami ciptakan dengan penuh keyakinan.

Sejak saat itu, kami telah menciptakan atau membantu membangun perusahaan real estat, perusahaan minyak, perusahaan pertambangan, dan dua perusahaan pendidikan. Jadi, proses mempelajari cara menciptakan sistem yang berhasil berguna bagi kami. Namun, saya tidak merekomendasikan proses itu kepada siapa pun, kecuali mereka benar-benar ingin menjalaninya.

Sampai beberapa tahun lalu, peluang seseorang untuk berhasil di kuadran B hanya tersedia bagi mereka yang berani atau kaya. Saya dan Kim pasti tergolong berani karena kami jelas tidak kaya. Banyak orang macet di sisi kiri karena mereka merasa risiko mengembangkan sistem sendiri itu terlalu besar. Bagi mereka, lebih cerdas bila tetap berada di posisi memiliki pekerjaan yang aman dan terjamin.

Saat ini, terutama karena perubahan teknologi, risiko menjadi pemilik bisnis yang sukses telah jauh berkurang, dan peluang memiliki sistem bisnis sendiri tersedia bagi semua orang.

Waralaba dan pemasaran jaringan menyingkirkan bagian sulit dari membangun sistem sendiri. Anda membeli hak suatu sistem yang sudah teruji, lalu tugas Anda tinggal mengembangkan orang-orang Anda.

Anggaplah sistem bisnis ini sebagai jembatan yang menyediakan jalan bagi Anda untuk menyeberang dengan aman dari sisi kiri ke sisi kanan Kuadran CASHFLOW.

LIMA TINGKAT INVESTOR

Investasi adalah kunci kebebasan keuangan.

Ayah Miskin sering berkata, “Investasi itu berisiko.”

Ayah Kaya sering berkata, “Tidak terdidik secara keuangan itu berisiko.”

Saat ini, sebagian besar orang tahu mereka harus berinvestasi. Masalahnya, sebagian besar orang, seperti Ayah Miskin, meyakini bahwa investasi itu berisiko—dan investasi itu memang berisiko kalau Anda tidak memiliki pendidikan keuangan, pengalaman, serta bimbingan.

Belajar berinvestasi itu penting karena berinvestasi adalah kunci kebebasan keuangan. Lima hal terjadi pada orang yang tidak berinvestasi, atau berinvestasi dengan buruk:

1. Mereka bekerja keras seumur hidup.
2. Mereka mengkhawatirkan uang seumur hidup.
3. Mereka mengandalkan orang lain, seperti keluarga, uang pensiun dari perusahaan, atau pemerintah, untuk mengurus mereka.
4. Batasan dalam hidup mereka ditentukan dengan uang.
5. Mereka tidak akan tahu apa kebebasan sejati itu.

Ayah Kaya sering berkata, “Kau tidak akan pernah tahu seperti apa kebebasan sejati itu sampai kau mencapai kebebasan keuangan.” Yang dia maksudkan adalah belajar berinvestasi itu lebih penting daripada

mempelajari profesi tertentu. Dia berkata, “Kalau kau mempelajari suatu profesi, misalnya dokter, kau belajar bekerja untuk uang. Belajar berinvestasi itu belajar membuat uang bekerja untukmu. Begitu uang bekerja untukmu, kau memiliki tiket untuk mencapai kebebasan.” Dia juga berkata, “Semakin banyak uang yang bekerja untukmu, semakin sedikit pajak yang kaubayar—kalau kau seorang investor sejati.”

Belajar Berinvestasi

Ayah Kaya mulai menyiapkan saya untuk kuadran I saat saya berusia sembilan tahun dengan menggunakan permainan monopoli sebagai alat pengajaran. Dia berulang kali berkata, “Salah satu resep kemakmuran ada di permainan monopoli. Ingat selalu resep ini: empat rumah hijau, satu hotel merah.”

Monopoli adalah permainan arus kas. Sebagai contoh, kalau Anda punya satu rumah hijau dan menerima \$10, itu arus kas sebesar \$10 sebulan. Dua rumah, \$20. Tiga rumah, \$30. Hotel merah, \$50. Semakin banyak rumah hijau dan semakin banyak hotel merah berarti semakin banyak arus kas, semakin sedikit bekerja, semakin kecil pajak yang dibayarkan, dan semakin besar kebebasan.

Permainan yang sederhana—tapi pelajaran yang penting.

Ayah Kaya bermain monopoli dalam kehidupan nyata. Dia mengajak saya dan putranya mengunjungi rumah-rumah hijaunya—rumah hijau yang suatu hari kemudian menjadi hotel merah, tepat di depan Pantai Waikiki.

Saat saya tumbuh dewasa dan menyaksikan Ayah Kaya memainkan monopoli di kehidupan nyata, saya belajar banyak pelajaran berharga tentang investasi. Beberapa pelajaran itu adalah:

- Investasi itu tidak berisiko.
- Investasi itu menyenangkan.
- Investasi bisa membuat Anda amat sangat kaya.
- Yang lebih penting lagi, investasi bisa membuat Anda bebas—bebas dari perjuangan mencari nafkah dan kekhawatiran tentang uang.

Dengan kata lain, kalau pandai, Anda bisa membangun aliran arus kas untuk seumur hidup Anda—aliran yang menghasilkan uang tunai pada masa-masa baik dan buruk, pada ledakan dan kehancuran pasar. Arus kas Anda akan secara otomatis meningkat seiring inflasi, dan pada saat bersamaan memungkinkan Anda membayar pajak lebih rendah.

Saya tidak mengatakan bahwa real estat adalah satu-satunya cara untuk berinvestasi. Saya menggunakan permainan monopoli semata sebagai contoh tentang bagaimana orang kaya menjadi makin kaya. Orang bisa memperoleh penghasilan dari saham lewat dividen, dari obligasi lewat bunga, atau dari minyak, buku, dan paten lewat royalti. Dengan kata lain, ada banyak cara untuk mencapai kebebasan keuangan.

“Pakar” Keuangan

Sayangnya, karena kurangnya pendidikan keuangan di sekolah, kebanyakan orang menutup mata dan menyerahkan uang mereka kepada orang yang mereka yakini adalah pakar keuangan: orang-orang seperti bankir, perencana keuangan, dan pialang saham. Sayangnya, sebagian besar “pakar” ini bukan benar-benar investor di kuadran I. Sebagian besar dari mereka adalah pegawai di kuadran E yang bekerja dengan imbalan gaji, atau perencana keuangan mandiri di kuadran S yang bekerja untuk komisi dan tarif. Sebagian besar “pakar” ini tidak bisa berhenti bekerja, semata karena mereka tidak punya investasi yang bekerja untuk mereka.

Warren Buffett berkata, “Wall Street adalah satu-satunya tempat di mana orang yang mengendarai Rolls Royce meminta nasihat dari mereka yang naik kereta.”

Kalau orang tidak memiliki pendidikan keuangan yang memadai, dia tidak bisa membedakan apakah seorang perencana keuangan itu wira-niaga atau penipu, orang bodoh atau genius. Ingat, semua penipu adalah orang baik. Kalau mereka tidak bersikap baik dengan memberitahu Anda apa yang ingin Anda dengar, Anda tidak akan mendengarkan mereka.

Tidak ada salahnya menjadi wiraniaga. Kita semua punya sesuatu

untuk dijual. Namun, seperti dikatakan oleh Warren Buffett, “Jangan pernah bertanya kepada agen asuransi apakah Anda perlu asuransi.” Dalam hal uang, ada banyak orang yang cukup putus asa untuk mengatakan dan menjual apa pun kepada Anda, hanya untuk mendapatkan uang Anda.

Yang menarik, sebagian besar investor tidak pernah bertemu dengan orang yang mengambil uang mereka. Di kebanyakan dunia Barat, uang pegawai secara otomatis diambil dari gaji mereka, sama seperti cara kantor pajak mengumpulkan pajak. Banyak pekerja di Amerika membiarkan tempat kerja mengambil uang mereka dan memasukkannya ke rencana dana pensiun 401(k), yang mungkin merupakan cara terburuk untuk berinvestasi guna menghadapi masa pensiun. (*Rencana dana pensiun 401(k) memiliki nama berbeda di negara lain. Di Australia disebut rencana superannuation, di Jepang sama-sama disebut 401(k), dan di Kanada dikenal sebagai RRSPs.*)

Menurut saya, 401(k) mungkin adalah cara terburuk untuk berinvestasi guna menghadapi masa pensiun karena alasan-alasan berikut:

1. Majalah *TIME* ada di pihak saya.

Selama bertahun-tahun, majalah *TIME* menurunkan sejumlah artikel yang mempertanyakan kebijaksanaan dari mengambil risiko atas uang pensiun begitu banyak orang. *TIME* memprediksi jutaan orang tidak akan punya cukup uang untuk pensiun setelah seumur hidup menyerahkan uang mereka kepada orang asing.

Rencana dana pensiun 401(k) biasanya mengambil delapan puluh persen dari keuntungan. Investor menerima dua puluh persen, kalau beruntung. Investor menyerahkan seratus persen uang mereka dan menanggung seratus persen risiko. Rencana 401(k) menyerahkan nol persen uang dan menanggung nol persen risiko. Perusahaan 401(k) menghasilkan uang, bahkan jika Anda kehilangan uang.

2. Rencana 401(k) membuat kebijakan pajak jadi merugikan Anda.

Perolehan modal jangka panjang dikenai pajak rendah, sekitar lima belas persen. Namun, perolehan dari 401(k) dikenai pajak sesuai

tarif pajak penghasilan yang biasa diperoleh, yaitu sekitar 35%, yang tertinggi dari tiga jenis penghasilan, yaitu:

- Yang biasa diperoleh
- Portofolio
- Pasif

Kalau ingin mengeluarkan uang dari 401(k) sebelum waktunya, Anda harus membayar pajak penalti tambahan sebesar sepuluh persen.

3. Anda tidak memiliki asuransi jika terjadi kehancuran bursa saham.

Untuk mengendarai mobil, saya harus punya asuransi kalau-kalau terjadi kecelakaan. Saat berinvestasi di real estat, saya punya asuransi kalau-kalau terjadi kebakaran atau kerugian lainnya. Namun, investor 401(k) tidak memiliki asuransi untuk mencegah kerugian dari kehancuran bursa.

4. 401(k) adalah untuk orang yang berencana menjadi miskin saat pensiun.

Itulah sebabnya perencana keuangan kerap berkata, “Saat pensiun, Anda akan dikenai pajak dengan tarif pajak lebih rendah.” Mereka berasumsi penghasilan Anda saat pensiun akan berkurang dan masuk ke kategori pajak yang lebih rendah. Di lain pihak, apabila Anda menjadi kaya saat pensiun dan mempunyai investasi 401(k), Anda bisa jadi membayar pajak yang lebih tinggi saat pensiun. Investor yang cerdas memahami pajak sebelum berinvestasi.

Kebenaran yang menyedihkan tentang sebagian besar penasihat keuangan dan manajer dana pensiun adalah mereka bukan investor. Kebanyakan adalah pegawai di kuadran E. Salah satu alasan banyak dana pensiun pegawai pemerintah dan serikat pekerja mengalami masalah adalah mereka tidak dilatih menjadi investor. Kebanyakan dari mereka tidak memiliki pendidikan keuangan dunia nyata.

Yang memperburuk keadaan, sebagian besar “pakar” keuangan menasihati investor yang tak berpendidikan agar “berinvestasi untuk jangka panjang di portofolio yang terdiversifikasi, yang terdiri dari saham, obligasi, serta reksa dana”.

Mengapa “pakar” keuangan ini, pegawai di kuadran E atau wiraniaga di kuadran S, menyamar sebagai investor di kuadran I, menyarankan Anda melakukan hal itu? Karena mereka mendapat bayaran, bukan berdasarkan berapa banyak uang yang mereka hasilkan untuk Anda, tapi berdasarkan berapa banyak uang yang Anda berikan kepada mereka dalam jangka panjang. Semakin lama uang Anda diparkir bersama mereka, semakin banyak uang yang mereka peroleh.

Kenyataannya, investor sejati tidak memarkir uang mereka. Mereka menggerakkan uang mereka. Itu strategi yang dikenal dengan nama “kecepatan perputaran uang”. Uang investor sejati selalu bergerak, mendapatkan aset baru, lalu terus bergerak untuk mendapatkan lebih banyak lagi aset. Hanya investor amatir yang memarkir uang mereka.

Saya tidak berkata rencana dana pensiun seperti 401(k) itu buruk, walaupun saya tidak akan pernah memilikinya. Bagi saya, rencana seperti itu terlalu mahal, terlalu berisiko, terlalu tidak efisien dalam hal pajak, dan tidak adil bagi investor.

Menurut saya, ada cara yang lebih baik untuk berinvestasi, tapi hal itu membutuhkan pendidikan keuangan.

Investasi Apa yang Terbaik?

Investor rata-rata tidak mengetahui perbedaan antara berinvestasi untuk arus kas dan berinvestasi untuk perolehan modal. Sebagian besar investor berinvestasi untuk perolehan modal, berharap dan berdoa harga saham atau rumah mereka naik. Selama uang yang masuk lebih besar daripada uang yang keluar, investasi Anda adalah investasi yang bagus.

Ingatlah bahwa bukan kelas aset yang membuat seseorang kaya atau miskin. Sebagai contoh, saat orang bertanya, “Apakah real estat adalah investasi yang bagus?” saya menjawab, “Saya tidak tahu. Apakah Anda investor yang bagus?” Atau kalau mereka bertanya, “Apakah saham adalah investasi yang bagus?” sekali lagi jawaban saya sama, “Saya tidak tahu. Apakah Anda investor yang bagus?”

Intinya, kelas aset atau investasi tidak pernah menjadi hal yang

penting. Sukses atau gagal, makmur atau miskin, sepenuhnya bergantung pada secerdas apa investornya. Investor yang cerdas akan menghasilkan jutaan dolar dari bursa saham. Investor amatir akan kehilangan jutaan dolar.

Tragisnya, sebagian besar orang tidak menganggap belajar berinvestasi itu penting. Itulah sebabnya, kebanyakan orang meyakini investasi itu berisiko dan menyerahkan uang mereka ke “pakar”, yang sebagian besar bukan benar-benar investor, tapi wiraniaga yang memperoleh uang, entah sang investor menghasilkan uang atau kehilangan uang.

Lima Tingkat Investor

Ada lima tingkat investor yang bisa ditemukan di kuadran I.

Tingkat 1: Tingkat Kecerdasan Keuangan Nol

Sedihnya, di Amerika, yang pernah menjadi negara terkaya di dunia, lebih dari lima puluh persen populasi berada di tingkat dasar kuadran I. Sederhananya, mereka tidak punya apa-apa untuk diinvestasikan.

Ada banyak orang yang menghasilkan banyak uang yang termasuk kategori ini. Mereka menghasilkan banyak uang—dan membelanjakan lebih banyak dari yang mereka dapatkan.

Saya mempunyai kawan yang terlihat sangat kaya. Dia bekerja sebagai pialang real estat, memiliki istri yang cantik dan tiga anak yang bersekolah di sekolah swasta. Mereka tinggal di rumah indah yang menghadap Samudra Pasifik di San Diego. Dia dan istrinya memiliki mobil Eropa yang mahal. Ketika putra dan putrinya cukup dewasa, mereka juga dibeli mobil mahal oleh teman saya itu. Mereka terlihat kaya, tapi nyatanya mereka ada dalam belitan utang buruk. Mereka terlihat kaya, tapi sebenarnya lebih miskin daripada kebanyakan orang.

Sekarang, mereka tunawisma. Saat pasar real estat jatuh, mereka pun jatuh. Mereka tak lagi mampu membayar bunga dari semua utang yang mereka miliki.

Ketika kami masih muda, teman saya ini menghasilkan banyak uang. Sayangnya, kecerdasan keuangannya—yang ada pada tingkat nol—akhirnya menjadikannya orang gagal untuk jangka panjang. Bahkan, utangnya sangat parah sampai-sampai bisa dibilang dia merupakan investor level minus satu.

Seperti kebanyakan orang, semua yang dia beli jadi tak berharga atau malah membuatnya harus membayar. Tidak ada hasil pembeliannya yang membuat dia semakin kaya.

Tingkat 2: Tingkat “Orang yang Suka Menabung Adalah Pecundang”

Banyak orang percaya menabung adalah tindakan cerdas. Masalahnya, sekarang “uang” bukan lagi uang. Sekarang, orang-orang menabung uang palsu, uang yang bisa dibuat dengan sangat cepat.

Pada 1971, Presiden Nixon membuat dolar AS tak bisa dinilai dengan standar emas, dan uang pun menjadi utang. Alasan utama harga-harga terus naik sejak 1971 adalah karena sekarang AS sanggup mencetak uang untuk membayar tagihan mereka.

Sekarang, orang yang suka menabung adalah pecundang terbesar. Sejak 1971, dolar AS kehilangan 95 persen nilainya jika dibandingkan dengan emas. Dibutuhkan kurang dari 40 tahun lagi untuk kehilangan 5 persen sisanya.

Ingatlah, pada 1971, emas dihargai \$35 per ons. Empat puluh tahun kemudian, harga emas adalah \$1.400 per ons. Itu adalah kehilangan daya beli dolar yang besar. Masalah semakin runyam ketika utang nasional AS meningkat sampai mencapai triliunan dolar dan AS terus mencetak lebih banyak uang “palsu”.

Selagi Federal Reserve Bank dan bank sentral di seluruh dunia mencetak triliunan dolar dengan kecepatan kilat, setiap dolar yang dicetak menghasilkan kenaikan pajak dan inflasi. Meskipun begitu, jutaan orang masih percaya bahwa menabung adalah tindakan cerdas. Itu memang cerdas—dulu, saat uang masih uang sungguhan.

Pasar terbesar di dunia adalah pasar obligasi. “Obligasi” adalah istilah lain untuk “menabung”. Ada banyak tipe obligasi untuk tiap-tiap tipe penabung. Ada obligasi Departemen Keuangan AS, obligasi korporat, obligasi daerah, dan obligasi sampah atau *junk bond*.

Selama bertahun-tahun, orang berasumsi bahwa obligasi pemerintahan AS dan obligasi pemerintahan daerah aman. Kemudian, krisis finansial tahun 2007 dimulai. Seperti yang kebanyakan dari Anda juga ketahui, krisis itu dipicu oleh obligasi efek beragun hipotek, yang juga dikenal sebagai derivatif. Jutaan obligasi hipotek ini tersusun oleh hipotek subprima, yang merupakan pinjaman atas subprima atau pinjaman berisiko tinggi. Anda mungkin ingat, para peminjam itu tidak memiliki penghasilan ataupun pekerjaan. Tetap saja, mereka membeli rumah yang tidak akan mampu mereka lunasi.

Bankir-bankir Wall Street memasukkan pinjaman-pinjaman subprima itu ke dalam paket obligasi, secara ajaib melabeli obligasi subprima itu dengan kata “prima”, kemudian menjualnya ke berbagai institusi, bank, pemerintah, dan investor individual. Bagi saya, itu adalah penipuan. Namun, memang begitulah sistem perbankan yang ada.

Begitu peminjam subprima tak lagi mampu membayar bunga hipotek mereka, obligasi efek beragun hipotek itu mulai meledak di seluruh dunia.

Yang menarik, firma Warren Buffett, Moody’s, memberi peringkat AAA, peringkat tertinggi untuk obligasi, kepada hipotek subprima semacam itu.

Saat ini, banyak orang menyalahkan bank-bank besar seperti Goldman Sachs dan J.P. Morgan atas krisis keuangan. Padahal, kenyataannya Warren Buffett-lah yang harus disalahkan. Dia adalah pria cerdas, dan dia tahu apa yang dia lakukan. Moody’s menilai daging busuk sebagai daging Kualitas A. Itu tindakan kriminal.

Masalahnya, obligasi subprima itu menghasilkan efek riak di seluruh dunia. Saat ini, negara-negara seperti Irlandia dan Yunani terbelit masalah serius karena tidak mampu membayar bunga obligasi mereka. Di AS, pemerintah dan kotamadya bangkrut dengan alasan yang sama.

Pada 2011, jutaan orang, pensiunan, dana pensiun, pemerintahan, dan bank terlilit masalah karena pasar obligasi terbukti tidak aman.

Ditambah lagi, peningkatan inflasi membuat obligasi semakin berisiko, yang membuat orang-orang yang menabung menjadi pecundang. Contohnya, jika sebuah obligasi menghasilkan bunga tiga persen dan tingkat inflasi adalah lima persen, nilai obligasi tiga persen anjlok, membuat investor itu tidak punya apa-apa.

China boleh jadi merupakan pecundang terbesar. China memiliki triliunan dolar dalam obligasi AS. Setiap kali pemerintah AS melakukan devaluasi terhadap dolar mereka dengan mencetak lebih banyak uang dan mengeluarkan lebih banyak obligasi, nilai dolar AS yang dimiliki China terus menurun. Jika China berhenti membeli obligasi pemerintah AS, ekonomi dunia akan berhenti dan anjlok.

Banyak pensiunan melakukan hal yang sama dengan China. Para pensiunan yang butuh penghasilan tetap pasca-pensiun percaya bahwa obligasi pemerintahan aman. Saat ini, selagi pemerintahan, besar serta kecil, bangkrut dan inflasi meningkat, para pensiunan menyadari bahwa orang yang menabung dalam bentuk obligasi adalah pecundang.

Obligasi daerah adalah IOU yang dikeluarkan oleh negara bagian, kota, rumah sakit, sekolah, dan institusi-institusi publik lainnya. Salah satu keuntungan dari obligasi daerah adalah banyak yang tidak dikenai pajak penghasilan. Masalahnya, obligasi itu bukannya tanpa risiko.

Sekarang, jutaan investor obligasi daerah menyadari bahwa obligasi daerah yang mereka investasikan benar-benar dalam masalah. Di AS, lebih dari \$ 3 triliun dolar diinvestasikan dalam bentuk obligasi daerah. Diperkirakan dua pertiganya berisiko karena institusi publik yang mengeluarkannya sudah bangkrut. Jika tidak ada cukup uang, AS akan meledak dari pusatnya selagi negara bagian, kota, rumah sakit, dan sekolah mulai gagal membayar, sama seperti pemilik rumah subprima yang gagal membayar hipotek rumah mereka.

Pasar obligasi adalah pasar terbesar di dunia, lebih besar daripada pasar saham atau real estat. Alasan utamanya adalah karena kebanyakan orang suka menabung—investor Tingkat 2. Sayangnya, selepas tahun

1971, saat peraturan tentang uang berubah, orang yang menabung menjadi pecundang terbesar, meskipun mereka menabung dalam bentuk obligasi.

Ingatlah, para penabung, pemegang obligasi, dan kebanyakan orang yang menyimpan uang dalam dana pensiun adalah orang-orang yang memarkir uang mereka, berinvestasi dalam jangka panjang, sementara para investor profesional terus menggerakkan uang mereka. Investor profesional menginvestasikan uang mereka dalam aset, mendapatkan kembali uang itu tanpa menjual aset mereka, kemudian memindahkan uang mereka untuk membeli lebih banyak aset. Itulah sebabnya para penabung yang memarkir uang mereka adalah pecundang terbesar.

Tingkat 3: Tingkat “Saya Terlalu Sibuk”

Level ini diisi oleh investor yang tidak sempat mempelajari dunia investasi. Banyak investor di level ini merupakan orang-orang berpendidikan tinggi yang terlalu sibuk mengurus karier, keluarga, hobi lain, dan berlibur. Oleh sebab itu, mereka lebih memilih untuk terus menjadi naif secara keuangan dan menyerahkan uang mereka kepada orang lain yang bisa mengurusnya untuk mereka.

Di level inilah kebanyakan investor 401(k), IRA, dan bahkan investor yang sangat kaya berada. Mereka menyerahkan uang mereka kepada “ahli”, kemudian berharap dan berdoa orang yang mereka anggap ahli itu memang benar-benar ahli.

Tak lama setelah krisis finansial meledak pada 2007, banyak orang kaya yang menyadari bahwa orang yang mereka anggap ahli itu sama sekali tidak ahli dan justru tidak bisa dipercaya.

Dalam hitungan bulan, triliunan kekayaan menguap bersama jatuhnya pasar real estat dan bursa saham. Dengan panik, para investor ini menghubungi penasihat mereka dan memohon-mohon kabar baik.

Beberapa investor kaya mendapati bahwa penasihat mereka adalah penipu yang sangat terampil, yang memainkan skema Ponzi. Skema Ponzi adalah siasat investasi ketika para investor dibayar dengan uang

yang berasal dari uang investor baru. Siasat itu bisa berjalan lancar selama ada investor baru yang mengucurkan uang untuk membayar investor-investor lama. Di AS, Bernie Madoff menjadi terkenal karena mencapai “sukses besar” dari uang yang berasal dari kaum kaya.

Ada skema Ponzi yang legal, ada pula yang ilegal. Jaminan Sosial adalah skema Ponzi yang legal, sama seperti bursa saham. Dalam keduanya, siasat itu berjalan baik selama ada uang yang terus mengalir. Jika tidak ada aliran uang baru, skema itu—entah itu skema Madoff, Jaminan Sosial, atau Wall Street—akan jatuh.

Yang jadi masalah dengan pada investor Tingkat 3 adalah orang itu tidak belajar apa-apa dari kerugian mereka. Mereka tidak punya pengalaman apa-apa pun kecuali pengalaman buruk. Yang bisa mereka lakukan hanyalah menyalahkan penasihat mereka, pasar saham, atau pemerintah. Sulit untuk bisa belajar dari kesalahan jika orang yang mengalaminya tidak tahu kesalahan apa yang mereka lakukan.

Tingkat 4: Tingkat “Saya Adalah Profesional”

Tingkat ini diisi oleh investor mandiri yang berada di kuadran S. Banyak pensiunan menjadi investor Tingkat 4 begitu mereka berhenti bekerja.

Para investor ini mungkin membeli dan menjual sejumlah saham, sering kali saham yang didapat dari pialang diskon. Lagi pula, buat apa mereka membayar komisi besar kepada para pialang saham kalau mereka bisa mencari tahu dan membuat keputusan sendiri?

Kalau berinvestasi di real estat, tipe investor mandiri ini akan mencari, memperbaiki, dan mengurus properti mereka sendiri. Dan jika merupakan penyuka emas, mereka akan membeli dan menyimpan emas dan perak mereka sendiri.

Dalam kebanyakan kasus, investor mandiri ini memiliki pendidikan keuangan yang sangat sedikit, bahkan tidak sama sekali. Lagi pula, kalau bisa melakukannya sendiri, mengapa mereka harus belajar hal baru?

Jika mereka memutuskan untuk mengikuti pelatihan, sering kali topiknya sempit. Misalnya, jika menyukai jual beli saham, mereka akan

berfokus pada topik pelatihan itu. Sama halnya dengan investor real estat.

Saat berumur sembilan tahun, ketika Ayah Kaya mulai memberi saya pendidikan keuangan lewat permainan monopoli, dia ingin saya memiliki gambaran yang lebih besar mengenai dunia investasi. Berikut gambaran besar sederhana tentang aset yang harus saya pelajari.

| Aset | Liabilitas |
|---|------------|
| Bisnis Real Estat Kertas Komoditas | |

Selagi lebih banyak orang menyadari pentingnya berinvestasi, jutaan dari mereka akan mulai menjadi investor Tingkat 4 dalam keempat kategori tersebut.

Setelah kejatuhan pasar tahun 2007, jutaan orang mulai menjadi wirausaha dan memulai bisnis kecil, dan banyak yang berinvestasi dalam real estat selagi harga pasarnya rendah. Bagaimanapun, kebanyakan orang mulai mencoba-coba bermain saham. Saat harga dolar turun, jutaan orang mulai menyimpan emas dan perak, bukannya uang dolar.

Jelas orang yang berinvestasi lebih lanjut dengan mengikuti kelas keuangan secara rutin dan mempekerjakan pelatih untuk meningkatkan performa mereka akan mengalahkan para investor yang sekadar melakukan segalanya sendiri.

Lewat pendidikan keuangan yang berkualitas, segelintir investor Tingkat 4 akan mampu mendaki ke tingkat selanjutnya, Tingkat 5, sang kapitalis.

Tingkat 5: Tingkat “Sang Kapitalis”

Ini adalah level untuk orang-orang paling kaya di dunia. Investor Tingkat 5, sang kapitalis, adalah pemilik bisnis dari kuadran B yang berinvestasi di kuadran I.

Seperti yang disampaikan sebelumnya, investor Tingkat 4 adalah tipe mandiri yang merupakan orang-orang kuadran S yang berinvestasi di kuadran I.

Berikut beberapa contoh perbedaan antara investor Tingkat 4 dan investor kapitalis Tingkat 5.

1. Investor dari kuadran S biasanya menggunakan uang mereka sendiri untuk berinvestasi.

Investor dari kuadran B biasanya menggunakan uang orang lain untuk berinvestasi.

2. Investor dari kuadran S sering kali merupakan investor solo. (Huruf “S” juga menandakan orang yang paling “*smart*” atau cerdas.)

Investor dari kuadran B berinvestasi dalam tim. Investor kuadran B tidak harus menjadi orang tercerdas. Mereka hanya perlu memiliki tim tercerdas.

Kebanyakan orang tahu bahwa dua pikiran lebih baik daripada satu. Tetap saja investor dari kuadran S percaya bahwa mereka adalah orang tercerdas di dunia.

3. Investor dari kuadran S memperoleh hasil lebih sedikit daripada investor dari kuadran B.

4. Investor dari kuadran S juga egois. Semakin egois mereka, semakin banyak uang yang mereka hasilkan.

Investor dari kuadran B harus murah hati. Semakin murah hati mereka, semakin banyak uang yang mereka hasilkan.

6. Sulit menghasilkan uang sebagai investor dari kuadran S, lebih mudah bagi investor dari kuadran B. Begitu seseorang tahu cara membangun bisnis di kuadran B, kesuksesan itu akan terus menarik uang. Lebih mudah meraih uang di kuadran I kalau Anda pernah sukses di kuadran B. Itu adalah prasyarat yang sangat sulit dicapai.

Kemudahan mengumpulkan modal adalah salah satu perbedaan terbesar antara kesuksesan di kuadran S versus kesuksesan di kuadran B. Begitu seseorang berhasil di kuadran B, hidup mereka akan mudah. Tantangannya adalah meraih kesuksesan.

Masalahnya, mengumpulkan modal di kuadran S tidak pernah mudah.

Sebagai contoh, mudah bagi seseorang di kuadran B untuk mendapatkan uang dengan menjual bisnis mereka di pasar saham. Kisah sukses Facebook menggambarkan betapa mudahnya meraih modal dari bisnis di kuadran B. Jika Facebook terus menjadi firma konsultasi web kecil, mereka akan kesulitan mengumpulkan modal dari investor.

Contoh lainnya adalah McDonald's. Kalau McDonald's terus menjadi toko hamburger tanpa cabang, sebuah operasi khas kuadran S, tidak akan ada yang mau berinvestasi di restoran cepat saji itu. Begitu McDonald's mulai melebarkan sayap menuju kuadran B lewat sistem waralaba dan terdaftar di bursa saham, uang mulai mengalir masuk.

Alasan sebuah bisnis menjual "saham" adalah karena semakin banyak saham yang mereka bagi ke publik, semakin kaya pemiliknya. Bisnis di kuadran S sulit menjual saham karena bisnis itu terlalu kecil untuk bisa dibagi ke publik.

Dalam dunia real estat juga berlaku hal yang sama. Ketika saya masih menjadi investor real estat kecil-kecilan yang berinvestasi di satu rumah serta kondominium gedung apartemen kecil dengan 4-30 unit kamar, saya sulit mencari pinjaman.

Begitu saya dan Kim mulai berinvestasi di gedung apartemen dengan lebih seratus unit, pihak bank dengan senang hati meminjamkan kami uang lebih banyak. Alasannya? Dalam properti lebih dari seratus unit, bank tidak membiayai investornya. Mereka membiayai investasinya. Dengan kata lain, dalam properti yang melibatkan lebih dari seratus unit, bank lebih meneliti investasinya, bukan investornya.

Ditambah lagi, bankir akan lebih senang meminjamkan \$ 10 juta dibandingkan \$10.000 karena proses pencairan kedua nominal itu toh sama saja. Ingat, bankir menyukai peminjam karena para peminjam membuat bank kaya.

Begitu bank puas dengan kemampuan kita mengurus gedung apartemen besar yang menguntungkan, banyak bank akan antri menawari kita uang, bahkan pada masa krisis sekalipun.

Jadi, pertanyaannya adalah: Dari siapa investor Tingkat 5 mendapat uang? Jawabannya: Mereka mendapat uang dari investor Tingkat 2 dan Tingkat 3 yang menyimpan uang mereka di bank dan dana pensiun.

Memulai dari Nol

Alasan saya memulai buku ini dengan bercerita tentang perjuangan kala saya dan Kim menjadi tunawisma adalah supaya para pembaca tahu bahwa tidak mempunyai uang bukanlah alasan untuk tidak belajar agar menjadi lebih pintar, berpikir lebih besar, dan menjadi lebih kaya.

Pada sebagian besar hidup saya, saya tidak punya cukup uang. Kalau saya menjadikan itu alasan, saya tak akan mampu menjadi kapitalis. Ini penting karena kapitalis sejati tidak pernah punya uang. Itulah sebabnya mereka harus tahu cara mengumpulkan modal dan menggunakan uang orang lain untuk menghasilkan banyak uang untuk banyak orang.

Cara Menjadi Kapitalis

Ibu dan ayah saya ingin saya menjadi E dan S yang sukses. Ayah saya menyarankan saya bersekolah, meraih gelar Ph.D. sama seperti dia, kemudian bekerja untuk pemerintah atau menjajaki tangga karier di perusahaan sebagai E. Ibu saya, seorang perawat, ingin saya menjadi dokter di kuadran S.

Ayah Kaya menyarankan saya menjadi seorang kapitalis. Artinya, saya harus mempelajari keterampilan-keterampilan yang dibutuhkan agar bisa sukses di kuadran B dan I.

Ibu dan ayah saya percaya pada sekolah tradisional seperti universitas, sekolah hukum, dan sekolah medis. Mereka menganggap penting nilai bagus, gelar, dan sertifikasi, seperti gelar hukum atau izin praktik medis.

Ayah Kaya percaya pada pendidikan, tapi bukan jenis pendidikan yang ditemukan di sekolah tradisional. Bukannya bersekolah, Ayah Kaya mengikuti berbagai seminar dan pelatihan yang bisa meningkatkan bisnisnya serta keterampilan investasinya. Dia juga mengikuti pelatihan pengembangan pribadi. Dia tidak tertarik dengan nilai atau sertifikasi. Dia menginginkan keterampilan nyata yang memberinya kekuatan dan keterampilan operasional di kuadran B dan I.

Ketika saya SMA, Ayah Kaya sering pergi ke Honolulu untuk menghadiri seminar kewirausahaan dan investasi. Suatu hari, ketika saya memberitahu Ayah Miskin bahwa Ayah Kaya mengikuti kelas penjualan, Ayah Miskin tertawa. Dia tidak paham mengapa ada orang yang ingin belajar menjual, apalagi kelas itu bukan untuk keperluan mendapat kredit SKS. Ayah Miskin juga memandang remeh Ayah Kaya karena Ayah Kaya tidak pernah menamatkan SMA.

Karena mempunyai dua orang ayah yang menyikapi pendidikan dengan cara berbeda, saya sadar bahwa ada lebih dari satu jenis pendidikan. Sekolah tradisional adalah jenis pendidikan bagi mereka yang ingin mengejar kesuksesan di kuadran E dan S. Jenis pendidikan lain adalah untuk orang-orang yang ingin sukses di kuadran B dan I.

Tahun 1973, saya kembali dari Vietnam. Itu adalah saatnya saya membulatkan tekad dan memilih jejak ayah yang mana yang ingin saya ikuti. Apakah saya ingin mengikuti jejak Ayah Miskin dan kembali melanjutkan sekolah untuk menjadi E atau S, atau saya lebih memilih mengikuti jejak Ayah Kaya menjadi B dan I, yang akhirnya menjadi seorang kapitalis?

Pada 1973, Ayah Kaya menganjurkan saya mengambil kelas tentang investasi real estat. Dia berkata, “Kalau kau mau menjadi seorang kapitalis sukses, kau harus tahu cara mengumpulkan modal dan cara mengubah utang menjadi uang.”

Tahun itu, saya mengikuti lokakarya tiga hari mengenai investasi real estat. Itu adalah awal pendidikan saya memasuki dunia kapitalis.

Beberapa bulan berikutnya, setelah melihat-lihat sekitar seratus properti, saya membeli properti sewa pertama saya di Maui, mengguna-

kan pembiayaan utang seratus persen dan masih memperoleh untung \$25 setiap bulannya. Pendidikan nyata saya dimulai. Saya belajar menggunakan uang orang lain untuk menghasilkan uang, keterampilan yang harus dikuasai kapitalis sejati.

Pada 1974, kontrak saya dengan Korps Marinir berakhir, dan saya bergabung dengan Xerox Corporation di Hawaii, bukan karena saya ingin menjajaki karier di sana, tapi karena Xerox menawarkan program pelatihan penjualan terbaik. Sekali lagi, ini semua adalah bagian dari program pendidikan Ayah Kaya untuk melatih saya menjadi seorang kapitalis.

Tahun 1994, saya dan Kim mencapai kebebasan keuangan, tak pernah perlu bekerja di perusahaan atau bergantung pada rencana pensiun pemerintah. Ayah Kaya benar. Pendidikan bisa membawa saya mencapai kebebasan—tapi bukan pendidikan yang ditemukan di sekolah-sekolah tradisional.

Ketika pasar dunia anjlok pada 2007, bukannya ikut jatuh, kekayaan kami justru melambung. Selagi pasar saham dan real estat jatuh, banyak penawaran menarik muncul, dan bank dengan senang hati meminjamkan saya jutaan dolar untuk mengambil alih investasi buruk mereka. Tahun 2010 saja, saya dan Kim menghasilkan \$ 87 juta dari investasi real estat, menggunakan pinjaman dari bank dan dana pensiun. Itu adalah tahun terbaik kami sejauh ini.

Seperti yang sering dikatakan Ayah Kaya, “Kalau kau merupakan investor sejati, naik turunnya pasar itu tidak penting. Investor sejati akan berhasil, apa pun kondisi pasarnya.”

Di Mana Posisi Anda?

Luangkan waktu sejenak untuk menilai posisi Anda.

Apakah Anda Investor Tingkat 1?

Kalau tidak ada pemasukan dari investasi di kolom aset Anda dan Anda memiliki terlalu banyak liabilitas, Anda harus mulai dari level paling bawah, level nol.

Kalau Anda terjerat utang buruk, barangkali investasi terbaik Anda adalah berusaha keluar dari utang. Tidak ada yang salah dari terlilit utang, kecuali Anda tidak melakukan apa-apa untuk membayarnya. Setelah kehilangan bisnis pertama saya, saya nyaris berutang jutaan dolar. Saya butuh lima tahun untuk bisa mencapai level nol. Dalam banyak cara, belajar dari kesalahan dan bertanggung jawab atas kesalahan itu adalah pendidikan terbaik yang pernah saya dapatkan. Jika tidak belajar dari kesalahan, saya tidak akan menjadi diri saya yang sekarang.

Saya dan Kim menyusun program dan buku kerja sederhana, *How We Got Out of Bad Debt*, menjelaskan proses yang kami jalani ketika berusaha melunasi utang ratusan ribu dolar. Itu adalah proses sederhana yang nyaris tidak memberatkan sama sekali. Yang dibutuhkan hanyalah disiplin dan kemauan untuk belajar.

Apakah Anda Investor Tingkat 2?

Kalau Anda suka menabung, hati-hatilah, terutama kalau Anda menabung di bank atau rekening dana pensiun. Secara umum, para penabung adalah pecundang.

Menabung sering kali menjadi strategi pilihan orang-orang yang enggan belajar apa pun. Pada dasarnya, tidak dibutuhkan kecerdasan untuk menabung. Anda bisa melatih seekor kera untuk menabung.

Risiko dari menabung adalah Anda tidak bisa banyak belajar. Dan jika tabungan Anda habis, entah karena anjloknya pasar atau adanya devaluasi sumber uang, pada akhirnya Anda tidak memiliki uang dan tidak mendapat pembelajaran.

Ingatlah bahwa dolar AS telah kehilangan 95% nilainya sejak 1971. Tidak akan dibutuhkan waktu lama sampai nilainya benar-benar tak berharga.

Seperti disampaikan sebelumnya, seseorang bisa saja kehilangan uang ketika menabung dalam bentuk emas kalau dia membeli dengan harga yang merugikan.

Saya menyarankan Anda mengikuti kelas investasi, entah investasi saham atau real estat, dan melihat apakah ada yang menarik perhatian Anda. Kalau memang tidak ada, teruslah menabung.

Ingat, pasar obligasi adalah pasar terbesar di dunia semata karena ada banyak orang dan perusahaan yang suka menabung. Bukan investor yang menabung. Mungkin ini semua terdengar aneh bagi orang yang terbiasa menabung, tetapi kenyataannya pasar obligasi dan bank membutuhkan peminjam.

Apakah Anda Investor Tingkat 3?

Tingkat ini mirip dengan Tingkat 2, hanya saja tingkat investasi di level ini lebih berisiko, misalnya dalam saham, obligasi, reksadana, asuransi, dan reksa dana bursa efek.

Sekali lagi, risiko berinvestasi di tingkat ini adalah jika Anda merugi, Anda akan kehilangan semuanya tanpa mendapat pelajaran apa-apa.

Kalau Anda siap bergerak dari Tingkat 3 dengan berinvestasi di pendidikan keuangan dan mengambil alih uang Anda, Tingkat 4 adalah tingkat yang tepat bagi Anda.

Apakah Anda Investor Tingkat 4?

Kalau Anda ada di sini sebagai investor profesional, selamat. Sangat sedikit orang yang menginvestasikan waktu untuk belajar dan mengelola uang mereka sendiri. Kunci kesuksesan di Tingkat 4 adalah pembelajaran seumur hidup, guru yang hebat, pelatih yang hebat, dan teman-teman yang berpikiran serupa.

Investor Tingkat 4 memegang kendali atas hidup mereka, tahu bahwa kesalahan mereka adalah peluang untuk belajar dan bertumbuh.

Rasa takut berinvestasi tak membuat mereka gentar. Hal itu membuat mereka tertantang.

Apakah Anda Investor Tingkat 5?

Bagi saya, menjadi investor kapitalis di Tingkat 5 itu seperti berada di puncak dunia. Secara harfiah, Anda penguasa dunia. Dunia tanpa batas. Dalam dunia berteknologi serba-cepat ini, mencapai posisi sebagai kapitalis dari dunia yang berkelimpahan menjadi lebih mudah.

Jika Anda ada di tingkat ini, teruslah belajar dan teruslah memberi. Ingatlah bahwa kapitalis sejati itu murah hati karena kapitalis di kuadran B tahu bahwa Anda harus memberi lebih agar bisa mendapat lebih.

Itu Adalah Pilihan Anda

Salah satu hal hebat dari kebebasan adalah kebebasan memilih untuk hidup dengan cara yang Anda inginkan.

Tahun 1973, saat berumur 26 tahun, saya tahu saya tidak ingin menjalani hidup dengan cara yang dipilih orangtua saya. Saya tidak ingin hidup di bawah kemampuan, mengandalkan slip gaji, berusaha memenuhi kebutuhan. Bagi saya, itu bukan hidup. Mungkin itu cara hidup yang cocok untuk mereka, tapi dalam hati saya tahu itu tidak cocok bagi saya.

Saya juga tahu bahwa kembali bersekolah dan mengejar gelar lanjutan bukanlah hal yang tepat bagi saya. Saya tahu sekolah tidak bisa membuat orang kaya karena saya berasal dari keluarga dengan banyak gelar. Kebanyakan paman dan bibi saya bergelar master dan beberapa juga bergelar doktor.

Saya juga tidak ingin mendaki karier di perusahaan dalam kuadran E, dan saya juga tidak ingin menjadi spesialis di kuadran S.

Jadi, saya mengambil jalan yang tidak umum dan memutuskan menjadi seorang pengusaha dan investor profesional. Saya menginginkan kebebasan untuk bisa berkeliling dunia, berbisnis, dan berinvestasi.

Itu adalah pilihan saya. Saya tidak merekomendasikannya untuk semua orang. Namun, saya merekomendasikan semua orang menentukan pilihan. Itulah inti dari kebebasan—kekuatan untuk memilih.

Saya mendorong Anda untuk mencermati lima tingkatan investor dan menentukan pilihan Anda. Setiap tingkat mempunyai keuntungan dan kerugian masing-masing. Di setiap tingkat, Anda harus mengorbankan lebih dari sekadar uang.

Kalau Anda memilih Tingkat 1, 2, atau 3, akan ada banyak orang dan organisasi yang berkualifikasi untuk mendukung kehidupan investasi Anda di tingkat-tingkat tersebut.

Pada 1997, saya dan Kim menciptakan The Rich Dad Company untuk menyediakan permainan, program, dan pelatihan edukasi bagi orang-orang yang ingin menjadi investor Tingkat 4 dan Tingkat 5.

Kata-Kata Terakhir tentang Investasi

Di dunia uang, Anda akan sering mendengar istilah ROI, *Return On Investment* atau laba atas investasi. Tergantung dengan siapa Anda bicara, ROI-nya akan bervariasi. Sebagai contoh, jika Anda berbicara dengan seorang bankir, dia mungkin akan berkata, “Kami membayar bunga tiga persen atas uang Anda.” Bagi kebanyakan orang, hal itu mungkin terdengar bagus. Jika Anda bicara dengan seorang perencana keuangan, dia mungkin berkata, “Anda bisa memiliki ekspektasi ROI senilai sepuluh persen per tahun.” Bagi kebanyakan orang, tingkat laba sepuluh persen tentu menarik.

Bagi kebanyakan orang, terutama mereka yang berada di kuadran E dan S, semakin besar tingkat ROI, semakin besar risikonya. Jadi, orang yang menerima ROI sepuluh persen bisa jadi berasumsi ada risiko lebih besar dalam investasinya dibandingkan ROI tiga persen dari bank. Dan memang benar.

Ironisnya, baik tingkat ROI tiga persen dari bank maupun sepuluh persen dari bursa saham sama-sama berisiko tinggi. Uang dalam bank berisiko terpengaruh inflasi dan kenaikan pajak akibat bank-bank terus

mencetak uang. Sepuluh persen dari bursa saham berisiko terpengaruh naik turunnya HFT (*high frequency trading*) serta dipengaruhi para investor pemula yang berinvestasi tanpa jaminan.

Di dunia saya, ROI adalah singkatan dari *Return On Information*. Artinya, semakin banyak informasi yang saya miliki, semakin tinggi laba saya—dan semakin rendah risikonya.

Saya ingin memperingatkan Anda, karena saya hendak mengatakan sesuatu yang mungkin terkesan gila atau terlalu bagus untuk menjadi kenyataan. Bagaimanapun, saya tekankan, saya tidak mengada-ada.

Di dunia saya, yaitu dunia investor Tingkat 4 dan Tingkat 5, laba tak terhingga bisa dicapai—lengkap dengan risiko yang rendah. Laba tak terhingga berarti “mendapat uang tanpa modal”. Dengan kata lain, para investor menerima penghasilan tanpa menginvestasikan uang mereka sendiri.

Di bagian sebelumnya, saya menulis bahwa saya sempat mengikuti kursus real estat pada 1973. Setelah melihat-lihat lebih dari seratus investasi, saya membeli sebuah kondominium di Maui menggunakan pembiayaan seratus persen, yang berarti saya sama sekali tidak memakai uang saya sendiri. Setiap bulan saya mendapat keuntungan \$25. Jumlah \$25 adalah laba tak terhingga dari investasi saya, karena sejak awal saya tidak menginvestasikan sepeser pun. Dan saya mengutip dari bagian lain, “Pendidikan nyata saya dimulai. Saya belajar menggunakan uang orang lain untuk menghasilkan uang, keterampilan yang harus dikuasai kapitalis sejati.”

Saya tahu \$25 per bulan tidaklah besar. Namun, bukan uangnya yang penting bagi saya. Yang penting adalah cara berpikir, cara memproses informasi dan menghasilkan hasil.

Salah satu alasan sederhana saya sekarang memiliki begitu banyak uang adalah karena dulu saya dididik dan dilatih untuk berpikir dengan cara berbeda dari orang pada umumnya. Kalau sudah membaca *Rich Dad Poor Dad*, Anda mungkin ingat bab pertamanya berjudul “Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Uang”. Salah satu alasan orang di kuadran E dan S mempermasalahkan pernyataan itu adalah karena kebanyakan dari

mereka bersekolah demi bisa bekerja untuk uang. Mereka tidak bersekolah demi bisa belajar agar uang orang lain bisa bekerja untuk mereka.

Saat saya dan Kim memulai The Rich Dad Company, kami meminjam \$250.000 dari investor. Kami melunasinya begitu perusahaan kami berdiri dan berjalan. Sekarang, bisnis itu sudah menghasilkan jutaan dolar, bukan hanya untuk saya dan Kim, melainkan juga untuk berbagai perusahaan dan mereka yang bergabung di dalamnya. Seperti yang saya katakan, para kapitalis adalah orang yang murah hati.

Intinya, begitu seseorang tahu cara menghasilkan uang dari uang orang lain atau uang bank, mereka akan memasuki dunia yang berbeda. Itu adalah dunia yang nyaris sepenuhnya berbeda dari kuadran E dan S, yang diisi dengan kerja keras, pajak yang tinggi, dan tingkat laba yang rendah.

Alasan kebanyakan orang percaya bahwa menabung adalah tindakan cerdas dan bahwa ROI sebesar sepuluh persen dari bursa saham adalah penawaran yang menarik hanyalah karena mereka tidak memiliki pengetahuan keuangan.

ROI terbaik Anda bukanlah *return on investment*, melainkan *return on information* Anda. Itulah yang menjadikan pendidikan keuangan sangat penting, terutama untuk menghadapi masa depan yang tak pasti.

Ingatlah kata-kata tentang “pendidikan” ini: “Pendidikan memberi kita kekuatan untuk mengubah informasi menjadi bermakna.” Pada Era Informasi, kita dibanjiri informasi keuangan. Meskipun begitu, tanpa pendidikan keuangan, kita takkan mampu mengubah informasi yang dimiliki menjadi sesuatu yang bermakna bagi hidup kita.

Intinya, menurut saya kuadran I adalah kuadran paling penting untuk masa depan Anda. Tak peduli apa pun pekerjaan Anda, seberapa baik Anda menjalani kuadran I akan menentukan masa depan Anda. Dengan kata lain, meskipun Anda hanya memperoleh penghasilan sedikit dalam kuadran E atau S, pendidikan keuangan di kuadran I adalah tiket Anda menuju kebebasan dan keamanan keuangan.

Sebagai contoh, saudara perempuan saya adalah biksuni Buddha. Dari

kuadran S, penghasilannya nol. Bagaimanapun, dia mengikuti pendidikan investasi dan terus-menerus mencari pendidikan keuangan. Sekarang, masa depannya cerah karena dia berhenti menabung di bank dan mulai membeli reksa dana serta mulai berinvestasi di real estat dan perak. Dalam sepuluh tahun, antara 2000 sampai 2010, dia menghasilkan lebih banyak uang di kuadran I daripada yang mungkin dia peroleh sebagai biksuni di kuadran S.

Saya sangat bangga terhadap saudara saya itu. Dia boleh jadi berprofesi sebagai biksuni, tetapi dia tidak harus menjadi biksuni yang miskin.

Sebelum Membaca Lebih Lanjut

Sebelum kita teruskan, ada satu pertanyaan lagi:

1. Anda investor tingkat berapa?

Jika Anda benar-benar tulus ingin menjadi kaya dengan cepat, bacalah berkali-kali penjelasan tentang lima tingkat investor. Setiap kali membacanya, saya melihat sedikit diri saya di semua tingkat. Saya tidak hanya mengenali kekuatan, tapi juga kelemahan karakter yang menghambat kemajuan saya. Cara mencapai kemakmuran keuangan yang besar adalah dengan memperkuat kekuatan Anda dan mengatasi kelemahan karakter Anda. Cara melakukannya adalah dengan pertama-tama mengakuinya, bukannya berpura-pura Anda sempurna.

Kita semua ingin melihat diri sendiri sebaik mungkin. Seumur hidup, saya bermimpi menjadi kapitalis Tingkat 5. Saya tahu itulah yang ingin saya capai sejak Ayah Kaya menjelaskan kemiripan antara pemilih saham dan orang yang bertaruh di pacuan kuda. Namun, setelah mempelajari berbagai tingkat berbeda di daftar ini, saya bisa melihat kelemahan karakter yang menahan laju saya. Saya menemukan kelemahan karakter dari Tingkat 4 yang kerap memunculkan diri pada masa-masa penuh

tekanan. Naluri penjudi dalam diri saya itu menguntungkan, tapi juga merugikan. Jadi, dengan bimbingan Kim dan teman-teman, disertai pendidikan tambahan, saya mulai menangani kelemahan karakter saya serta mengubahnya menjadi kekuatan. Efektivitas saya sebagai investor Tingkat 5 langsung meningkat.

Walaupun saat ini menjadi investor Tingkat 5, saya terus-menerus membaca ulang kelima tingkat investor dan memperbaiki diri.

Satu lagi pertanyaan untuk Anda:

2. Anda ingin atau merasa perlu menjadi investor tingkat berapa dalam waktu dekat?

Peringatan

Semua orang yang memiliki tujuan menjadi investor Tingkat 5 PERTAMA-TAMA perlu mengembangkan keterampilan sebagai investor Tingkat 4. Tingkat 4 tidak bisa dilompati dalam perjalanan mencapai Tingkat 5. Siapa pun yang berusaha melakukannya benar-benar adalah investor Tingkat 3—penjudi!

Jika jawaban Anda untuk pertanyaan nomor dua sama dengan pertanyaan nomor satu, berarti Anda sekarang sudah berada di tingkat yang Anda inginkan. Jika merasa bahagia berada di posisi saat ini dalam hal menjadi investor, Anda tidak terlalu perlu membaca buku ini lebih lanjut. Salah satu sukacita terbesar dalam hidup adalah merasa bahagia dengan kondisi Anda saat ini. Selamat!

Namun, kalau Anda masih ingin dan perlu mengetahui lebih banyak hal secara keuangan, serta terus merasa tertarik untuk mengejar kebebasan keuangan, teruslah membaca. Bab-bab berikut terutama berfokus pada karakteristik seseorang di kuadran B dan I. Di bab-bab ini, Anda akan belajar cara berpindah dari sisi kiri Kuadran CASHFLOW ke sisi kanan dengan mudah serta risiko kecil. Peralihan dari sisi kiri ke kanan

akan terus berfokus pada aset tak kasatmata yang memungkinkan pencapaian aset kasatmata di sisi kanan.

Sebelum Anda meneruskan, saya punya satu pertanyaan terakhir:

3. Untuk berubah dari status tunawisma menjadi jutawan dalam kurang dari sepuluh tahun, menurut Anda, saya dan Kim harus menjadi investor tingkat berapa?

Jawabannya ada di bab berikutnya. Saya akan berbagi sejumlah pengalaman belajar dari perjalanan pribadi saya menuju kebebasan keuangan.

ANDA TIDAK BISA MELIHAT UANG DENGAN MATA ANDA

*Uang adalah gagasan yang bisa dilihat dengan lebih jelas
lewat pikiran.*

Pada akhir 1974, saya membeli sebuah kondominium di pinggiran Waikiki sebagai salah satu properti investasi pertama saya. Harganya \$56.000 untuk satu unit mungil dengan dua kamar tidur dan satu kamar mandi dalam sebuah bangunan berukuran sedang. Sebuah unit sewaan yang sempurna, dan saya tahu unit itu akan segera laku.

Saya pergi ke kantor Ayah Kaya, bersemangat ingin memperlihatkan transaksi itu kepadanya. Dia menatap dokumen yang saya perlihatkan, dan tidak sampai satu menit dia sudah mengangkat wajah melihat saya sambil bertanya: “Berapa banyak kerugianmu setiap bulan?”

“Sekitar \$100 per bulan,” jawab saya.

“Jangan bodoh,” kata Ayah Kaya. “Meskipun kau belum menghitung angka-angkanya, aku sudah tahu dari dokumen tertulis ini bahwa kerugianmu jauh lebih banyak daripada itu. Dan lagi pula, mengapa kau melakukan investasi yang kau tahu akan membuatmu rugi?”

“Yah, unit itu tampak bagus, dan menurut saya ini transaksi yang bagus. Hanya butuh sedikit cat dan tempat itu akan terlihat seperti baru,” kata saya.

“Itu tidak membenarkan tindakanmu membiarkan dirimu rugi,” ce-mooh Ayah Kaya.

“Yah, agen real estat saya berkata saya tak perlu khawatir walau se-tiap bulan rugi. Katanya dalam beberapa tahun harga unit ini akan berlipat ganda, dan sebagai tambahan, pemerintah memberi saya keringanan pajak atas kerugian saya. Lagi pula, ini transaksi bagus dan saya tidak mau orang lain membelinya.”

Ayah Kaya berdiri dan menutup pintu kantornya. Kalau dia sudah melakukan hal itu, tandanya saya akan dibantai habis-habisan sekaligus diberi pelajaran penting. Saya pernah menjalani sesi pendidikan sema-cam itu sebelumnya.

“Jadi, berapa besar kerugianmu setiap bulan?” tanya Ayah Kaya lagi. “Sekitar \$100 per bulan,” ulang saya dengan gugup.

Ayah Kaya menggeleng-geleng ketika meneliti dokumen itu. Pelaja-ran saya akan dimulai. Hari itu, saya belajar lebih banyak tentang uang dan investasi daripada yang pernah saya pelajari selama 27 tahun hidup saya sebelumnya. Ayah Kaya senang karena saya sudah mengambil inisi-atif dan berinvestasi dalam properti, tapi saya telah melakukan kesa-lahan besar yang bisa menjadi bencana keuangan. Namun, pelajaran-pelajaran yang saya dapat dari satu investasi itu telah memberi saya keuntungan jutaan selama bertahun-tahun.

Uang Dilihat dengan Pikiran Anda

“Yang penting bukan apa yang dilihat matamu,” kata Ayah Kaya. “Se-buah real estat adalah sebuah real estat. Selebar sertifikat saham perusahaan adalah selebar sertifikat saham perusahaan. Kau bisa meli-hat hal-hal itu. Tapi, yang penting adalah yang tak bisa kaulihat. Ya-itu transaksi, kesepakatan keuangan, pasar, pengelolaan, faktor-faktor risiko, aliran uang, struktur korporat, hukum pajak, dan ribuan hal lain yang menentukan apakah sebuah investasi bagus atau tidak.”

Dia lalu mulai membedah transaksi itu dengan berbagai pertanyaan. “Kenapa kau mau membayar tingkat bunga setinggi ini? Menurutmu

berapa besar pemasukan yang akan kauterima dari investasi ini? Apa manfaat investasi ini untuk strategi keuangan jangka panjangmu? Berapa besar faktor tingkat kekosongan hunian yang kauperkirakan? Berapa *cap rate*-mu? Apakah kau sudah memeriksa sejarah penilaian asosiasi ini? Apakah kau sudah memperhitungkan biaya pengelolaan? Berapa tingkat persentase yang kaugunakan untuk memperhitungkan biaya perbaikan? Apa kau tahu dewan kota baru mengumumkan bahwa mereka akan membongkar jalan-jalan di daerah itu dan mengubah pola lalu lintasnya? Sebuah jalan tembus utama akan dibangun tepat melintasi bagian depan bangunanmu. Penghuninya akan pindah untuk menghindari proyek pembangunan yang akan berlangsung selama satu tahun. Apa kau sudah tahu itu? Saya tahu tren pasar sedang naik, tapi apa kau tahu penyebab tren itu? Gerak perekonomian bisnis atau keserakahan? Menurutmu berapa lama tren itu akan naik? Apa yang terjadi kalau tidak ada yang menyewa tempat ini? Dan kalau itu terjadi, berapa lama kau bisa tetap mengoperasikannya dan sekaligus menghidupi dirimu sendiri? Dan sekali lagi, apa yang ada di kepalamu sampai berpikir bahwa kehilangan uang adalah transaksi yang bagus? Hal ini benar-benar membuatku khawatir.”

“Tadinya saya kira ini transaksi yang menguntungkan,” jawab saya, lesu.

Ayah Kaya tersenyum, berdiri, dan mengguncang tangan saya. “Saya senang kau bertindak,” katanya. “Kebanyakan orang berpikir, tapi tidak pernah melakukannya. Kalau melakukan sesuatu, kau pasti melakukan kesalahan, dan dari kesalahanlah kita paling banyak belajar. Ingat bahwa hal yang penting tidak bisa benar-benar dipelajari dari ruang kelas. Tapi, harus dipelajari dengan mengambil tindakan, melakukan kesalahan, dan kemudian memperbaikinya. Saat itulah kebijaksanaan mulai terbentuk.”

Saya merasa lebih baik, dan sekarang saya siap belajar.

“Kebanyakan orang,” kata Ayah Kaya, “berinvestasi 95 persen dengan mata mereka dan hanya 5 persen dengan pikiran mereka.”

Ayah Kaya terus menjelaskan bahwa orang hanya melihat sebuah real estat, atau nama selebar saham, dan sering membuat keputusan

berdasarkan apa yang dilihat mata mereka atau apa yang dikatakan pi-alang kepada mereka, atau berdasarkan “masukan yang dapat dipercaya” dari seorang rekan kerja. Mereka sering membeli berdasarkan emosi dan bukan berdasarkan pertimbangan rasional.

“Itulah sebabnya 9 di antara 10 investor tidak menghasilkan uang,” kata Ayah Kaya. “Meski tidak selalu mengalami kerugian, mereka juga tidak menghasilkan uang. Mereka hanya mencapai semacam titik impas, memperoleh beberapa dan rugi beberapa. Itu karena mereka berinvestasi dengan mata dan emosi, bukannya dengan pikiran. Banyak orang berinvestasi karena ingin cepat kaya. Jadi, bukannya menjadi investor, mereka akhirnya menjadi tukang mimpi, penipu, penjudi, dan penjahat. Dunia penuh dengan orang semacam mereka. Jadi, ayo kita duduk untuk meneliti transaksi merugikan yang baru saja kaubeli ini, dan saya akan mengajarkan cara mengubahnya menjadi transaksi yang menguntungkan. Saya akan mulai mengajari pikiranmu melihat apa yang tidak tertangkap oleh matamu.”

Dari Buruk Menjadi Baik

Keesokan paginya, saya kembali ke agen real estat, menolak persetujuan yang dia tawarkan, dan membuka kembali negosiasi. Itu bukan proses yang menyenangkan, tapi saya belajar banyak.

Tiga hari kemudian, saya kembali menemui Ayah Kaya. Harga unitnya tetap sama, agen itu mendapat komisi penuh karena dia layak mendapatkannya. Dia sudah bekerja keras untuk memperolehnya. Namun, meski harganya tetap sama, syarat-syarat investasinya sangat berbeda. Dengan menegosiasikan ulang tingkat bunga, syarat pembayaran, dan periode amortisasi, bukannya mengalami kerugian, saya sekarang malah pasti akan memperoleh keuntungan bersih sebanyak \$80 per bulan, bahkan setelah dikurangi biaya pengelolaan dan memperhitungkan periode kekosongan hunian. Saya bahkan bisa menurunkan sewa unit dan masih memperoleh pemasukan jika pasar mengalami kemerosotan. Saya jelas bisa menaikkan harga sewa unit kalau pasar membaik.

“Saya perkirakan tadinya kau akan kehilangan setidaknya \$150 per bulan,” kata Ayah Kaya. “Mungkin lebih. Kalau kau terus-menerus rugi sebesar itu setiap bulan, jika dilihat dari gaji dan pengeluaranmu, berapa banyak unit yang bisa kaukelola?”

“Tak satu pun,” jawab saya. “Saya jarang mempunyai ekstra \$150 tiap bulan. Kalau harus memenuhi negosiasi awal, saya akan mengalami kesulitan keuangan setiap bulan walaupun sudah mendapat keringanan pajak. Bahkan saya mungkin harus mengambil pekerjaan tambahan untuk membayar investasi ini.”

“Dan sekarang, berapa banyak unit, dengan keuntungan \$80, yang bisa kaukelola?” tanya Ayah Kaya.

Saya tersenyum dan berkata, “Berapa pun yang bisa saya beli.”

Ayah Kaya mengangguk setuju. “Sekarang pergilah dan beli sebanyak mungkin.”

Beberapa tahun kemudian, nilai real estat di Hawaii benar-benar melambung tinggi. Akan tetapi, bukannya hanya mempunyai satu properti yang mengalami kenaikan nilai, saya malah mempunyai tujuh unit dengan nilai dua kali lipat. Itulah kekuatan sedikit kecerdasan keuangan.

Kau Tidak Bisa Melakukannya

Ada satu catatan penting untuk investasi real estat saya yang pertama: Ketika saya kembali kepada agen real estat dengan membawa penawaran baru, yang dia katakan hanyalah, “Kau tidak bisa melakukannya.” Yang paling banyak memakan waktu adalah meyakinkan agen itu untuk mulai berpikir tentang bagaimana kami bisa melakukan apa yang ingin saya lakukan. Yang jelas, ada banyak pelajaran yang saya peroleh dari investasi yang satu ini, dan salah satu pelajaran itu adalah menyadari bahwa ketika seseorang berkata kepada Anda, “Kau tidak bisa melakukannya,” memang satu jari mereka menuding ke arah Anda, tapi tiga jari menuding ke arah diri mereka sendiri.

Ayah Kaya mengajarkan bahwa kata-kata “Kau tidak bisa melakukan-

nya” tak harus benar-benar berarti Anda tidak bisa melakukannya. Hal itu lebih sering berarti orang yang mengatakannya tidak bisa melakukannya.

Sebuah contoh klasik terjadi bertahun-tahun lalu ketika orang berkata kepada kakak-beradik Wright, “Kalian tidak bisa melakukannya.” Syukurlah, mereka tidak mendengarkannya.

\$ 1,4 Triliun Mencari Pemilik

Setiap hari, \$ 1,4 triliun mengitari planet kita secara elektronis, dan nilainya semakin bertambah. Saat ini ada lebih banyak uang yang sedang diciptakan dan yang tersedia daripada sebelumnya. Masalahnya, uang bersifat kasatmata. Saat ini, sebagian besar uang berbentuk elektronik. Jadi, kalau orang mencari uang dengan mata, mereka tak bisa melihat apa-apa. Sebagian besar orang berjuang hidup dari bulan ke bulan dengan slip gaji, padahal ada \$ 1,4 triliun yang terbang mengitari dunia setiap hari, mencari seseorang yang menginginkannya. Mencari seseorang yang tahu cara mengelolanya, merawatnya, dan menumbuhkannya. Jika Anda mengetahui cara mengelola uang, uang akan menghampiri Anda, dan dilemparkan kepada Anda. Orang akan memohon supaya Anda menerimanya.

Namun, kalau Anda tidak tahu cara mengelola uang, uang akan menjauhi Anda. Ingat definisi Ayah Kaya tentang kecerdasan keuangan: Kecerdasan keuangan bukan tentang berapa banyak uang yang Anda hasilkan, tapi lebih mengenai berapa banyak uang yang Anda simpan, seberapa keras uang itu bekerja untuk Anda, dan untuk berapa banyak generasi Anda bisa memilikinya.

Orang Buta Menuntun Orang Buta

“Bicara tentang investasi, kebanyakan orang melihat dengan 95% mata dan hanya 5% pikiran,” kata Ayah Kaya. “Jika ingin menjadi seorang profesional di Kuadran B dan I, kau harus melatih matamu supaya hanya menjadi 5% dan melatih pikiranmu supaya melihat yang 95%.” Ayah

Kaya meneruskan dengan menjelaskan bahwa orang yang melatih pikiran mereka untuk melihat uang mempunyai kelebihan luar biasa dibandingkan orang yang tidak melatih pikiran mereka.

Dia menekankan betapa pentingnya memperhatikan dari siapa saya menerima saran keuangan. “Alasan kebanyakan orang mengalami kesulitan keuangan adalah karena mereka mendengarkan saran dari orang-orang yang juga secara mental buta dalam hal uang. Ini adalah kisah klasik tentang orang buta menuntun orang buta. Jika ingin uang mendatangimu, kau harus tahu cara mengelolanya. Jika uang bukan prioritasmu, kau tak akan memiliki uang. Jika tidak punya uang, uang, dan orang yang mempunyai uang, akan menghindarimu.”

Latihlah Otak Anda untuk Melihat Uang

Jadi, apa langkah pertama untuk melatih otak Anda melihat uang? Jawabannya mudah. Jawabannya adalah meleak keuangan. Hal ini diawali dengan kemampuan memahami sistem kata-kata dan angka kapitalisme. Jika tidak mengerti kata-kata atau angkanya, Anda sama saja berbicara dalam bahasa asing, dan dalam banyak kasus, setiap kuadran mewakili sebuah bahasa asing.

Pada Kuadran CASHFLOW, masing-masing kuadran seperti sebuah negara yang berbeda. Tidak semua menggunakan kata-kata yang sama, dan kalau Anda tidak mengerti kata-katanya, Anda takkan mengerti angkanya.



Sebagai contoh, jika seorang dokter mengatakan, “Tekanan sistolik Anda 120 dan diastolik Anda 80,” apakah itu bagus atau jelek? Apakah hanya itu yang perlu Anda ketahui tentang kesehatan Anda? Jawabannya tentu saja tidak. Namun, itu awalan yang bagus.

Sama saja seperti menanyakan, ”P/E saya 12, dan *cap rate* apartemen saya 12.” Apakah hanya ini yang perlu saya ketahui tentang kekayaan saya? Sekali lagi, jawabannya tidak, tapi itu awalan yang bagus. Setidaknya kita mulai bicara dengan kata-kata yang sama dan menggunakan angka yang sama. Dan inilah awal melek keuangan, yang merupakan dasar kecerdasan keuangan—dimulai dengan mengerti kata-kata dan angka.

Dokter itu bicara dari kuadran S, dan yang lain bicara dengan kata-kata serta angka dari kuadran I. Keduanya seperti dua bahasa asing yang berbeda.

Saya tak sependapat kalau ada yang mengatakan, “Dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang.”

Menurut saya, kemampuan menghasilkan uang dengan uang dimulai dengan pengertian tentang kata-kata dan angka. Seperti yang selalu dikatakan Ayah Kaya, “Jika uang bukan prioritasmu, kau tak akan memiliki uang. ”

Mengetahui Risiko Sebenarnya

Langkah kedua dalam melatih otak Anda melihat uang adalah belajar mengenali risiko yang sebenarnya. Kalau orang berkata kepada saya bahwa berinvestasi itu berisiko, saya hanya berkata, “Berinvestasi itu tidak berisiko. Yang berisiko adalah kalau Anda tidak mempelajarinya terlebih dulu.”

Berinvestasi sama seperti terbang. Jika pernah mengikuti pendidikan di sekolah penerbangan dan menghabiskan beberapa tahun untuk memperoleh pengalaman, terbang terasa menyenangkan dan menggairahkan. Bagaimanapun, kalau Anda tidak pernah mengikuti pendidikan di sekolah penerbangan, saya sarankan biarkan orang lain saja yang menjadi penerbang.

Saran Buruk Membawa Risiko

Ayah Kaya sangat yakin bahwa saran keuangan apa pun lebih baik daripada tidak ada saran sama sekali. Dia orang yang berpikiran terbuka. Dia sangat sopan dan mendengarkan pendapat banyak orang. Akan tetapi, pada akhirnya, dia akan mengandalkan kecerdasan keuangannya sendiri untuk mengambil keputusan: “Kalau kau tidak tahu apa-apa, saran apa pun lebih baik daripada tidak ada saran. Tapi, kalau kau tidak tahu perbedaan antara saran baik dan saran buruk, itu berisiko.”

Ayah Kaya sangat yakin sebagian besar orang mengalami kesulitan keuangan karena mereka bertindak berdasarkan informasi keuangan yang diturunkan dari orangtua ke anak, dan sebagian besar orang tidak berasal dari keluarga dengan latar belakang keuangan yang kuat. “Saran keuangan yang buruk sangat berisiko, dan sebagian besar saran buruk diturunkan di rumah.” Dia sering berkata. “Bukan karena apa yang dikatakan, tapi karena apa yang dilakukan. Anak-anak lebih cepat belajar dari contoh daripada dari kata-kata.”

Penasihat Anda Hanya Sepandai Anda

Ayah Kaya berkata, “Penasihatmu hanya bisa sepandai engkau. Kalau kau tidak pandai, mereka tidak bisa banyak memberimu saran. Kalau kau mempunyai pengetahuan keuangan yang dalam, penasihat yang berkompeten bisa memberimu saran keuangan yang lebih canggih. Kalau kau secara keuangan naif, menurut hukum, mereka hanya diizinkan menawarimu strategi keuangan yang aman dan terjamin. Kalau kau seorang investor yang tidak terampil, mereka hanya bisa menawarkan investasi yang berisiko rendah dengan hasil rendah. Mereka sering menyarankan ‘diversifikasi’ untuk investor yang tidak canggih. Hanya sedikit penasihat yang mau meluangkan waktu untuk mengajarmu. Waktu mereka juga uang. Jadi, kalau kau mau melek keuangan dan mengelola uangmu sendiri dengan baik, seorang penasihat yang kompeten bisa memberitahumu tentang investasi dan strategi yang hanya bisa

dilihat beberapa orang. Tapi, pertama-tama, kau harus melakukan tugasmu untuk belajar. Jangan pernah lupa, penasihatmu hanya bisa se-pandai engkau.”

Apakah Bankir Anda Berbohong kepada Anda?

Ada beberapa bankir yang bekerja untuk Ayah Kaya. Mereka merupakan bagian penting dari tim keuangannya. Meski mereka berteman baik dan dia menghormati para bankirnya, Ayah Kaya selalu merasa dia harus berhati-hati demi kebajikannya sendiri, karena Ayah Kaya tahu para bankir itu juga harus memperhatikan kepentingan mereka sendiri.

Setelah pengalaman investasi saya pada 1974, dia menanyakan hal ini kepada saya: “Kalau seorang bankir mengatakan bahwa rumahmu adalah aset, apakah dia mengatakan yang sebenarnya kepadamu?”

Karena sebagian besar orang tidak melek keuangan dan tidak memahami permainan uang, mereka sering harus mengikuti pendapat dan saran orang-orang yang cenderung mereka percayai. Kalau tidak melek keuangan, Anda perlu memercayai seseorang yang Anda harap melek keuangan. Banyak orang berinvestasi atau mengelola uang mereka berdasarkan rekomendasi orang lain daripada berdasarkan pemikiran mereka sendiri. Dan itu berisiko.

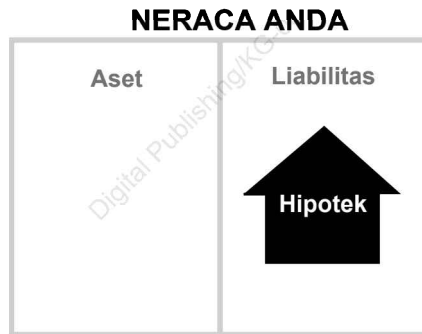
Mereka Tidak Berbohong.... Mereka Hanya Tidak Mengatakan yang Sebenarnya

Kenyataannya, ketika bankir mengatakan bahwa rumah Anda adalah aset, mereka sebenarnya tidak berbohong. Mereka hanya tidak mengatakan semua kebenarannya. Walau benar rumah Anda merupakan aset, mereka tidak mengatakan aset milik siapa. Karena kalau Anda membaca laporan keuangan, jelas terlihat bahwa rumah Anda bukanlah aset Anda, melainkan aset bank. Ingat definisi Ayah Kaya tentang aset dan liabilitas dari buku *Rich Dad Poor Dad*: “Aset memasukkan uang ke kantongku. Liabilitas mengeluarkan uang dari kantongku.”

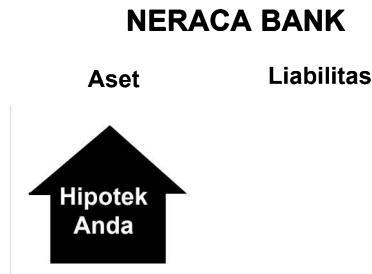
ANDA TIDAK BISA MELIHAT UANG DENGAN MATA ANDA

Orang di sisi kiri kuadran tidak benar-benar perlu mengetahui perbedaannya. Kebanyakan dari mereka bahagia merasa aman dengan pekerjaan mereka, mempunyai rumah bagus yang mereka kira milik mereka, yang mereka banggakan, dan yang mereka kira ada dalam kendali mereka. Tidak ada yang akan mengambilnya selama mereka membayarnya setiap bulan. Dan itulah yang mereka lakukan.

Namun, orang di sisi kanan kuadran harus mengetahui perbedaannya. Menjadi melek keuangan dan cerdas keuangan berarti harus bisa memahami gambaran keseluruhan tentang uang. Orang yang cerdas keuangan tahu bahwa hipotek tidak terlihat tampak sebagai aset tapi sebagai liabilitas di neraca Anda. Hipotek Anda sebenarnya terlihat sebagai aset di neraca lain. Hipotek Anda terlihat sebagai aset di neraca bank, bukan di neraca Anda.



Siapa pun yang pernah belajar akuntansi tahu bahwa sebuah neraca harus seimbang. Tapi di mana seimbangnya? Tidak di neraca Anda.



Kalau Anda melihat neraca bank, sekarang neraca ini berimbang. Sekarang neraca ini masuk akal. Inilah akuntansi B dan I. Akan tetapi, ini berbeda dengan yang diajarkan di akuntansi dasar. Dalam akuntansi, Anda akan memperlihatkan nilai rumah Anda sebagai aset dan hipoteknya sebagai liabilitas. Yang juga perlu diketahui adalah nilai rumah Anda merupakan sebuah opini yang berfluktuasi bersama pasar sementara hipotek Anda adalah liabilitas definitif yang tidak dipengaruhi oleh pasar. Namun, bagi seorang B dan I, nilai rumah Anda tidak dianggap aset karena tidak menghasilkan arus uang.

Apa yang Terjadi Jika Anda Melunasi Hipotek Anda?

Banyak orang bertanya, “Apa yang terjadi kalau saya melunasi hipotek saya? Apakah rumah saya lantas menjadi aset?”

Dan jawaban saya adalah, “Dalam banyak kasus, jawabannya masih tidak. Rumah Anda masih liabilitas.”

Ada beberapa alasan untuk jawaban saya. Yang pertama adalah biaya perawatan. Properti itu seperti mobil. Meskipun Anda memilikinya sepenuhnya, mobil itu masih membutuhkan biaya operasi, dan begitu ada yang mulai rusak, semua mulai rusak. Dan dalam banyak kasus, orang membayar biaya perbaikan rumah dan mobil mereka dengan uang yang sudah dikenai pajak. Seseorang dalam kuadran B dan I hanya menyerahkan properti sebagai aset kalau properti itu memberikan penghasilan melalui arus uang yang positif.

Akan tetapi, alasan utama sebuah rumah, walau tanpa hipotek, masih merupakan liabilitas adalah karena Anda masih tidak benar-benar memilikinya. Pemerintah masih mengenakan pajak meskipun Anda-lah pemiliknya. Coba saja Anda berhenti membayar pajak properti, Anda akan tahu siapa yang sebenarnya memiliki properti Anda.

Dari sinilah sertifikat *tax-lien* berasal, yang saya bahas di buku *Rich Dad Poor Dad*. Sertifikat *tax-lien* adalah cara yang bagus untuk menerima setidaknya enam belas persen bunga atas uang Anda. Kalau pemilik

rumah tidak membayar pajak properti, pemerintah mengenakan bunga atas pajak yang tidak dibayar, dengan tingkat bunga sebesar sepuluh sampai lima puluh persen. Pemiliknya benar-benar dibuat rugi! Kalau Anda tidak membayar pajak properti, dan seseorang seperti saya membayarkannya untuk Anda, di banyak negara bagian, Anda berutang pajak plus bunganya kepada saya. Kalau Anda tidak membayar pajak serta bunganya dalam jangka waktu tertentu, saya berhak membeli rumah Anda senilai uang yang saya bayarkan untuk pajak properti Anda. Di banyak negara bagian, pajak properti menempati prioritas pembayaran, bahkan di atas hipotek bank. Saya pernah mendapat kesempatan membeli rumah yang pajaknya saya bayarkan dengan nilai kurang dari \$3.500.

Definisi Real Estat

Sekali lagi, untuk bisa melihat uang, Anda harus melihatnya dengan pikiran, bukan dengan mata. Untuk melatih pikiran, Anda harus mengetahui definisi sebenarnya dari kata-kata dan sistem angka.

Sekarang, Anda seharusnya sudah tahu perbedaan antara aset dan liabilitas, dan Anda seharusnya tahu definisi kata “hipotek”, yang berarti “persetujuan sampai mati”, dan kata “membiayai,” yang berarti “penalti”. Anda sekarang akan belajar asal-usul kata “real estat” dan mekanisme keuangan populer yang disebut “derivatif”. Banyak orang berpikir derivatif itu sesuatu yang baru, tapi kenyataannya, hal ini bisa dibilang sudah berusia berabad-abad.

Definisi sederhana derivatif adalah “sesuatu yang berasal dari sesuatu yang lain”. Sebuah contoh derivatif adalah jus jeruk. Jus jeruk merupakan derivatif dari jeruk.

Dulu saya berpikir real estat berarti “real” atau sesuatu yang nyata. Ayah Kaya menjelaskan kepada saya bahwa kata itu sebenarnya berasal dari kata *real* dalam bahasa Spanyol, yang berarti “royal”. *El camino real* berarti “jalan kerajaan”. Real estat berarti “properti kerajaan”.

Setelah Era Agraria berakhir dan Era Industri dimulai pada sekitar 1500, kekuasaan tidak lagi ditentukan berdasarkan tanah dan pertanian.

Para raja sadar bahwa mereka harus berubah sebagai reaksi terhadap undang-undang pembaruan tanah yang mengizinkan petani memiliki tanah. Kemudian, kaum kerajaan menciptakan derivatif—derivatif seperti “pajak” atas kepemilikan tanah dan “hipotek” sebagai cara untuk mengizinkan rakyat biasa membiayai tanah mereka. Pajak dan hipotek adalah derivatif karena keduanya berasal dari tanah. Bankir Anda tidak akan menyebut hipotek sebagai derivatif; mereka akan mengatakan hipotek dijamin oleh tanah—kata-kata yang berbeda, tapi artinya serupa. Jadi, begitu kaum bangsawan menyadari bahwa uang tidak lagi ada pada tanah tapi pada “derivatif” yang berasal dari tanah, mereka mendirikan bank untuk menangani bisnis tanah yang semakin meningkat. Saat ini, tanah masih disebut “real estat” karena seberapa banyak pun Anda membayar untuk memilikinya, tanah tidak pernah benar-benar menjadi milik Anda. Tanah masih merupakan milik kaum “kerajaan”.

Berapakah Tingkat Bunga Anda.... Sebenarnya?

Ayah Kaya berjuang dan bernegosiasi dengan tangguh untuk setiap tingkat bunga yang dia bayar. Dia mengajukan pertanyaan ini kepada saya: “Kalau seorang bankir mengatakan bahwa tingkat bungamu delapan persen per tahun, apakah itu benar?” Saya mengetahui bahwa itu tidak benar kalau Anda belajar membaca angka.

Kita umpamakan Anda membeli sebuah rumah seharga \$100.000, membayar uang muka sebesar \$20.000 dan meminjam \$80.000 sisanya dari bank dengan bunga delapan persen dan kurun waktu pelunasan 30 tahun.

Dalam waktu lima tahun Anda akan membayar total \$35.220 kepada bank: \$31.276 untuk bunga, dan hanya \$3.944 untuk membayar utang ke bank.

Kalau melunasi utang itu sesuai kurun waktu pembayaran, atau 30 tahun, Anda akan membayar \$211.323 untuk pinjaman plus bunga, dikurangi yang Anda pinjam—\$80.000. Bunga total yang Anda bayar: \$131.323.

ANDA TIDAK BISA MELIHAT UANG DENGAN MATA ANDA

Oh ya, uang sebesar \$211.323 itu tidak termasuk pajak properti dan asuransi atas pinjaman Anda.

Anehnya, \$131.323 terlihat agak lebih besar daripada hanya 8 persen dari \$80.000. Jumlah itu lebih mendekati 160 persen bunga selama 30 tahun. Seperti yang telah saya katakan, mereka tidak berbohong; mereka hanya tidak mengatakan kebenarannya secara utuh. Dan kalau tidak bisa membaca angka, Anda takkan pernah tahu. Dan kalau Anda puas dengan rumah Anda, Anda takkan pernah peduli. Namun, tentu saja, industri perbankan tahu bahwa dalam beberapa tahun Anda akan menginginkan rumah baru, yang lebih besar, yang lebih kecil, rumah berlibur, atau memperbarui hipotek Anda. Mereka mengetahuinya dan, bahkan, mereka memperhitungkannya.

Rata-Rata Industri

Dalam industri perbankan, “rata-rata tujuh tahun” digunakan sebagai kurun waktu sebuah hipotek. Itu berarti, bank mengharapkan orang rata-rata membeli rumah baru, atau memperbarui hipotek setiap tujuh tahun. Dan itu berarti dalam contoh ini, mereka berharap akan memperoleh kembali uang mereka yang sebesar \$80.000 setiap tujuh tahun, ditambah bunga sebesar \$43.291.

Dan itu sebabnya hal ini disebut *mortgage*, atau hipotek, yang berasal dari kata Prancis “mortir” atau “persetujuan sampai mati”. Kenyataannya adalah sebagian besar orang akan terus bekerja keras, mendapat kenaikan gaji, dan membeli rumah baru... dengan hipotek baru. Selain itu, pemerintah memberikan keringanan pajak untuk mendorong pembayar pajak membeli lebih banyak rumah mahal, yang berarti pajak properti yang lebih tinggi bagi pemerintah. Dan jangan lupakan asuransi yang diwajibkan setiap perusahaan hipotek untuk Anda bayarkan atas hipotek Anda.

Setiap kali menonton TV, saya melihat iklan ketika pemain bisbol dan rugby profesional yang tampan tersenyum dan memberitahu Anda untuk membawa semua utang kartu kredit Anda dan menggabungkannya

ke dalam “pinjaman konsolidasi tagihan”. Dengan cara itu, Anda bisa melunasi semua kartu kredit Anda dan memperoleh pinjaman baru dengan tingkat bunga yang lebih rendah. Dan kemudian mereka memberitahukan alasan mengapa hal ini dianggap langkah keuangan yang cerdas: “Pinjaman konsolidasi tagihan adalah langkah cerdas dari pihak Anda karena pemerintah akan memberi Anda potongan pajak untuk pembayaran bunga yang Anda lakukan atas hipotek rumah Anda.”

Para penonton, mengira melihat titik terang, berlari ke perusahaan keuangan mereka, mengajukan pinjaman baru atas rumah mereka, membayar kartu kredit mereka, dan merasa pandai.

Beberapa minggu kemudian, mereka berbelanja dan melihat gaun baru, pemotong rumput baru, melihat anak-anak mereka memerlukan sepeda baru, atau menyadari mereka perlu berlibur karena kelelahan. Kredit mereka bagus, mereka membayar tagihan, jantung mereka mulai berdebar-debar, dan mereka berkata kepada diri sendiri, “Oh, ayolah. Kau pantas mendapatkannya. Kau bisa membayarnya sedikit demi sedikit setiap bulan.”

Emosi mengalahkan logika, dan kartu kredit baru yang masih bersih pun keluar dari persembunyiannya.

Seperti yang sudah saya katakan, ketika bankir mengatakan rumah Anda adalah aset, mereka tidak berbohong. Ketika pemerintah memberi Anda keringanan pajak karena mempunyai utang, alasannya bukanlah karena mereka mengkhawatirkan masa depan keuangan Anda. Pemerintah mengkhawatirkan masa depan keuangan mereka sendiri. Jadi, kalau bankir, akuntan, pengacara, dan guru sekolah Anda mengatakan bahwa rumah Anda adalah aset, mereka tidak berbohong—mereka hanya tidak mengatakan siapa pemilik aset itu.

Bagaimana dengan Tabungan? Apakah Termasuk Aset?

Nah, tabungan Anda benar-benar aset. Itulah berita baiknya. Akan tetapi, sekali lagi, kalau membaca laporan keuangan, Anda akan melihat

ANDA TIDAK BISA MELIHAT UANG DENGAN MATA ANDA

gambaran keseluruhannya. Meski memang benar tabungan Anda adalah aset, kalau Anda melihat neraca bank, tabungan Anda akan muncul sebagai liabilitas. Seperti inilah tabungan dan saldo buku cek Anda terlihat di kolom aset Anda.

NERACA ANDA

| Aset | Liabilitas |
|------------------------|-------------------|
| Tabungan Anda | |
| Saldo Buku Cek Anda | |

Dan seperti inilah tabungan serta saldo buku cek Anda terlihat di neraca bank Anda:

NERACA BANK

| Aset | Liabilitas |
|-------------|------------------------|
| | Tabungan Anda |
| | Saldo Buku Cek Anda |

Mengapa tabungan dan saldo buku cek Anda merupakan liabilitas bagi bank? Mereka harus membayar bunga untuk uang Anda, dan mereka mengeluarkan biaya untuk menjaga keamanan uang Anda.

Jika bisa memahami signifikansi gambar dan kata-kata tadi, Anda mungkin akan mulai lebih bisa memahami apa yang tidak dilihat oleh mata dalam permainan uang.

Mengapa Anda Tidak Mendapat Keringanan Pajak Karena Menabung Uang?

Kalau diperhatikan, Anda mendapat keringanan pajak karena membeli rumah dan mempunyai utang, tapi Anda tidak mendapat keringanan pajak karena menabung uang. Apakah Anda pernah bertanya mengapa?

Saya tidak mempunyai jawaban yang pasti, tapi saya bisa berspekulasi. Satu alasan kuat adalah karena tabungan Anda merupakan liabilitas bagi bank. Untuk apa mereka meminta pemerintah menerapkan aturan yang akan mendorong Anda menyimpan uang di bank mereka, uang yang akan menjadi liabilitas bagi mereka?

Mereka Tidak Memerlukan Tabungan Anda

Lagi pula, bank sebenarnya tidak benar-benar membutuhkan tabungan Anda. Mereka tidak membutuhkan banyak deposito karena mereka bisa memperbanyak uang sedikitnya sepuluh kali lipat. Jika Anda memasukkan satu lembar uang \$1 ke bank, menurut hukum, bank bisa meminjamkan \$10 dan, tergantung batas cadangan yang ditentukan bank sentral, mungkin bisa sampai sebanyak \$20. Itu berarti selebar uang \$1 Anda tiba-tiba menjadi \$10 atau lebih. Ajaib! Ketika Ayah Kaya menunjukkan hal itu pada saya, saya jatuh cinta pada pemikiran itu. Saat itu saya tahu bahwa saya ingin memiliki bank dan tidak ingin bersekolah untuk menjadi bankir.

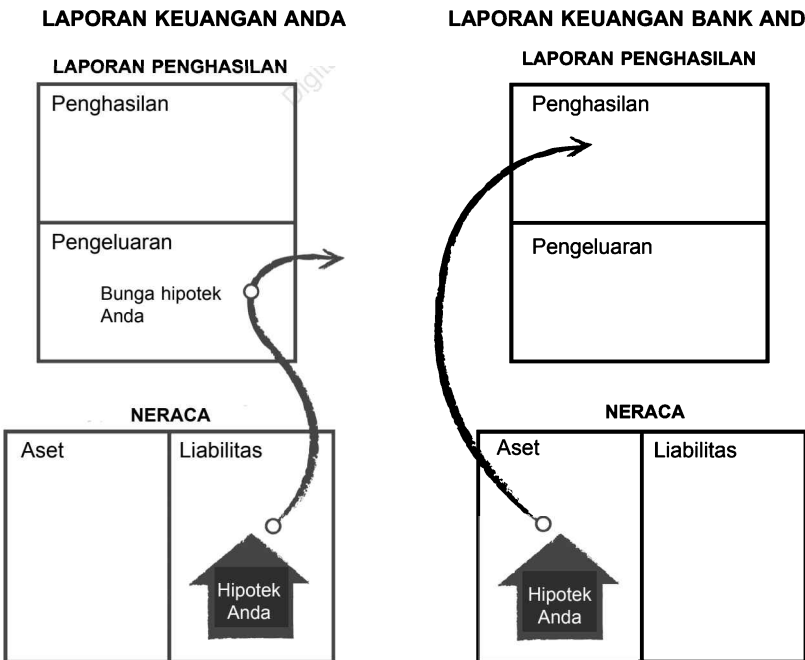
Selain itu, bank hanya boleh membayar Anda satu persen bunga atas uang \$1 itu. Dalam kondisi keuangan yang sehat, jumlahnya bisa lima persen dan, sebagai konsumen, Anda merasa aman karena bank membayar Anda sejumlah uang untuk uang Anda. Bank melihatnya sebagai hubungan pelanggan yang baik, karena kalau Anda menabung pada mereka, Anda mungkin akan datang dan meminjam pada mereka. Mereka ingin Anda meminjam karena dengan demikian mereka bisa mengenakan sembilan persen atau lebih atas apa yang Anda pinjam. Sementara Anda mungkin menghasilkan lima persen atas \$1 Anda, bank

ANDA TIDAK BISA MELIHAT UANG DENGAN MATA ANDA

bisa memperoleh sembilan persen atau lebih atas \$10 utang yang telah dihasilkan oleh uang satu dolar Anda. Baru-baru ini, saya menerima sebuah kartu kredit baru yang mengiklankan 8,9 persen bunga. Namun, kalau Anda mengerti jargon hukum yang tercetak dalam huruf kecil, bunga sebenarnya adalah 23 persen. Sudah tentu, saya menolak kartu kredit itu.

Mereka Tetap Mendapatkan Tabungan Anda

Alasan lain mengapa mereka tidak menawarkan keringanan pajak lebih jelas terlihat. Jika bisa membaca angka dan melihat ke arah mana uang mengalir, Anda akan mengetahui bahwa mereka tetap akan mendapatkan tabungan Anda. Uang yang sebenarnya bisa Anda tabung di kolom aset malah mengalir keluar dari kolom liabilitas, dalam bentuk pembayaran bunga atas hipotek Anda di kolom aset mereka. Pola arus uangnya terlihat seperti ini:



Itulah sebabnya mereka tidak perlu pemerintah memberi Anda insentif pajak untuk menabung. Mereka toh tetap akan mendapatkan tabungan Anda dalam bentuk pembayaran bunga utang.

Politikus takkan mau mengacaukan sistem ini karena bank, perusahaan asuransi, industri bangunan, agen pialang, dan yang lain menyumbangkan banyak uang untuk kampanye politik, dan para politikus mengetahui nama permainan ini.

Nama Permainan Ini

Pada 1974, Ayah Kaya kesal karena saya menjadi korban permainan itu, dan saya tidak mengetahuinya. Saya membeli real estat investasi dan telah mengambil posisi rugi—namun, saya dipengaruhi hingga percaya bahwa saya akan untung.

“Saya senang kau memasuki arena permainan ini,” kata Ayah Kaya. “Tapi, karena tidak ada yang pernah memberitahumu apa permainannya, kau baru saja ditipu menjadi pihak yang rugi.”

Ayah Kaya kemudian menjelaskan dasar-dasar permainan itu. “Nama permainan kapitalisme adalah: ‘Siapa yang berutang kepada siapa?’” Setelah mengetahui permainan itu, katanya, saya bisa menjadi pemain yang lebih baik, bukannya seseorang yang hanya menjadi korban permainan itu.

Semakin Banyak Orang yang Menjadi Tempat Anda Berutang, Semakin Miskin Anda

“Kalau kau berutang kepada semakin banyak orang, kau semakin miskin,” kata Ayah Kaya. “Dan semakin banyak orang berutang kepadamu, kau semakin kaya. Itulah permainannya.”

Seperti yang sudah saya katakan, saya berusaha tetap berpikiran terbuka. Jadi, saya tetap diam dan membiarkannya menjelaskan.

“Kita semua berutang pada orang lain. Masalah timbul ketika utang itu menjadi tidak berimbang. Sayangnya, orang miskin di dunia telah

begitu keras terlindas permainan ini, hingga tidak mungkin terjerumus lebih dalam lagi. Hal sama berlaku pada negara-negara miskin. Dunia hanya mengambil dari kaum miskin, kaum lemah, yang tidak mempunyai pengetahuan keuangan. Kalau mempunyai terlalu banyak utang, dunia mengambil semua milikmu, termasuk waktumu, pekerjaanmu, rumahmu, hidupmu, keyakinanmu, bahkan harga dirimu, kalau kau membiarkannya. Bukan saya yang membuat peraturannya, tapi saya tahu permainan ini, dan saya memainkannya dengan baik. Saya akan menjelaskan permainan ini kepadamu. Saya ingin kau belajar memainkannya. Lalu, setelah menguasainya, kau bisa memutuskan apa yang akan kaulakukan dengan yang kauketahui.”

Uang Adalah Utang

Ayah Kaya meneruskan dengan menjelaskan bahwa bahkan mata uang kami pun bukan instrumen ekuitas, melainkan instrumen utang. Setiap lembar dolar dulu ditunjang oleh emas atau perak, tapi sekarang merupakan surat utang yang dijamin akan dibayar oleh pembayar pajak negara yang mengeluarkannya. Selama negara lain mempunyai kepercayaan kepada pembayar pajak Amerika untuk bekerja dan membayar surat utang bernama uang ini, dunia akan percaya pada dolar kami. Jika unsur kunci uang, yaitu kepercayaan, tiba-tiba lenyap, perekonomian akan roboh seperti bangunan dari kartu.

Ambil contoh mata uang Mark pemerintahan Weimar di Jerman yang menjadi sama sekali tidak berharga tepat sebelum Perang Dunia II. Seperti dikisahkan sebuah cerita, ada seorang wanita tua yang mendorong segerobak penuh lembaran Mark untuk membeli roti. Ketika dia berbalik, seseorang mencuri gerobaknya dan meninggalkan tumpukan uang yang tak berharga itu di jalanan.

Itulah sebabnya kebanyakan uang sekarang dikenal sebagai uang “fiat”, yaitu uang yang tidak bisa diubah menjadi sesuatu yang nyata, seperti emas atau perak. Uang hanya berharga selama orang mempunyai kepercayaan kepada pemerintah yang menunjangnya.

Saat ini, banyak perekonomian global yang didasarkan atas utang dan kepercayaan. Selama kita semua tetap berpegangan tangan, dan tidak ada yang mengacau, semua akan “fine”, atau baik-baik saja—dan kata “fine” adalah akronim saya untuk *Feeling Insecure Neurotic and Emotional*, atau Merasa Tidak Aman, Ketakutan, dan Emosional.

Siapa yang Berutang kepada Siapa?

Kembali ke 1974, ketika saya sedang belajar cara membeli kondominium senilai \$56.000 itu, Ayah Kaya mengajarkan sebuah pelajaran penting tentang cara menyusun transaksi.

“Siapa yang Berutang kepada Siapa?” adalah nama permainan ini,” kata Ayah Kaya. “Dan seseorang baru saja membebanimu dengan utang. Itu seperti pergi makan malam dengan sepuluh teman. Kau pergi ke kamar kecil dan ketika kembali, tagihannya ada di meja, tapi kesepuluh temanmu sudah hilang. Kalau akan melakukan permainan ini, kau harus mempelajarinya, mengetahui aturannya, menggunakan bahasa yang sama, dan tahu dengan siapa kau sedang bermain. Jika tidak, bukannya menjadi pemain, kau malah akan menjadi korban.”

Ini Hanya Permainan

Awalnya saya marah mendengar apa yang diajarkan Ayah Kaya, tapi saya mendengarkan dan berusaha memahaminya sebaik mungkin. Akhirnya dia memasukkan ajarannya ke dalam konteks yang bisa saya pahami. “Kau suka main rugby, kan?” tanyanya.

Saya mengangguk. “Saya sangat menyukai permainan itu,” kata saya.

“Nah, uang adalah permainan saya,” kata Ayah Kaya. “Saya suka permainan uang.”

“Tapi, bagi banyak orang, uang bukan permainan,” kata saya.

“Itu benar,” kata Ayah Kaya. “Bagi kebanyakan orang, uang adalah masalah hidup dan mati. Bagi kebanyakan orang, uang adalah permainan yang terpaksa mereka mainkan, dan mereka membencinya. Sayang-

nya, semakin kita menjadi berbudaya, semakin uang menjadi bagian hidup kita.”

Ayah Kaya menggambar Kuadran CASHFLOW.



“Anggap saja ini lapangan tenis, atau lapangan rugby, atau lapangan sepak bola. Kalau ingin melakukan permainan uang, kau ingin berada dalam tim yang mana: E, S, B, atau I? Atau kau mau berada di sisi lapangan sebelah mana: sisi kanan atau kiri?”

Dengan cepat, saya menunjuk ke sisi kanan Kuadran.

Kalau Menanggung Utang dan Risiko, Anda Harus Dibayar

“Bagus,” kata Ayah Kaya. “Itu sebabnya kau tidak boleh pergi dan memainkan permainan ini serta memercayai seorang agen penjualan yang mengatakan bahwa kehilangan \$150 per bulan selama 30 tahun adalah transaksi yang bagus karena pemerintah akan memberimu keringanan pajak atas kerugianmu dan dia berharap nilai real estat akan meningkat. Kau tidak boleh melakukan permainan ini dengan kerangka pikir seperti itu. Meskipun pendapatnya mungkin menjadi kenyataan, bukan seperti itu cara permainan ini dilakukan di sisi kanan Kuadran CASHFLOW. Seseorang menyuruhmu mempunyai utang, menanggung semua risikonya, dan membayarnya. Orang di sisi kiri menganggap itu pemikiran yang bagus, tapi tidak bagi orang di sisi kanan.”

Tubuh saya sedikit gemetar.

“Coba lihatlah dari sudut pandang saya,” kata Ayah Kaya. “Kau bersedia membayar \$56.000 untuk kondominium di angkasa ini. Kau menandatangani surat utangnya. Kau menanggung risikonya. Penyewa membayar sewa yang lebih kecil daripada yang seharusnya. Jadi, kau menyubsidi akomodasinya. Apakah itu masuk akal bagimu?”

Saya menggeleng. “Tidak.”

“Inilah cara saya melakukan permainan ini,” kata Ayah Kaya. “Mulai sekarang, kalau kau menanggung utang dan risiko, kau harus dibayar. Paham?”

Saya mengangguk.

“Memperoleh pemasukan adalah perkara akal sehat,” kata Ayah Kaya. “Itu sederhana. Tapi sayangnya, kalau menyangkut masalah uang, akal sehat jarang ditemukan. Seorang bankir menyuruhmu berutang, mengatakan pemerintah akan memberimu keringanan pajak untuk sesuatu yang sebenarnya tidak masuk akal menurut perekonomian fundamental, lalu seorang wiraniaga real estat menyuruhmu menandatangani surat-surat persetujuan karena dia bisa menemukan seorang penyewa yang akan membayarmu di bawah harga yang kaubayar, hanya karena menurutnya harga properti akan naik. Kalau itu masuk akal bagimu, kita tidak mempunyai akal sehat yang sama.”

Saya hanya berdiri di hadapannya. Saya mendengar semua yang dikatakannya, dan saya harus mengakui bahwa saya telah menjadi sangat bersemangat oleh sebuah transaksi yang menurut saya sangat bagus sampai-sampai saya tidak bisa menganalisis transaksi itu. Karena transaksi itu tampak bagus, saya menjadi serakah dan membabi-butakan, dan saya tidak bisa lagi mendengar apa yang coba dikatakan angka-angka serta kata-kata itu.

Saat itulah Ayah Kaya memberi saya sebuah peraturan penting yang selalu digunakannya, “Kau mendapat untung ketika membeli, bukan ketika menjual.”

Ayah Kaya harus yakin bahwa utang atau risiko apa pun yang dia tanggung, hal itu harus masuk akal sejak hari dia membelinya. Hal itu harus masuk akal ketika perekonomian memburuk, dan harus masuk

akal ketika perekonomian membaik. Dia tidak pernah percaya pada tipuan pajak atau ramalan bola kristal mengenai masa depan. Sebuah transaksi harus memenuhi logika ekonomi yang kuat pada masa yang baik dan buruk.

Saya mulai memahami permainan uang seperti yang dia lihat. Dan permainan uang adalah melihat orang lain berutang pada Anda dan berhati-hati kepada siapa Anda berutang. Sampai saat ini, saya masih bisa mendengar kata-katanya: “Kalau menanggung risiko dan utang, pastikan kau dibayar.”

Ayah Kaya mempunyai utang, tapi dia sangat berhati-hati ketika berutang. “Berhati-hatilah kalau kau berutang,” itu sarannya. “Kalau kau berutang secara pribadi, pastikan jumlahnya kecil. Kalau kau berutang besar, pastikan orang lain yang membayarnya.”

Dia melihat permainan uang dan utang sebagai permainan yang dimainkan atas dirinya, dimainkan atas diri saya, dimainkan atas semua orang. Permainan itu dimainkan dari bisnis ke bisnis, dan dimainkan dari negara ke negara. Dia melihatnya hanya sebagai permainan. Masalahnya, bagi kebanyakan orang, uang bukanlah permainan, uang menyangkut nyawa. Dan karena tidak ada yang menjelaskan permainan itu kepada mereka, sebagian besar orang masih memercayai bankir yang mengatakan bahwa rumah adalah aset.

Pentingnya Fakta versus Opini

Ayah Kaya meneruskan pelajarannya: “Kalau ingin berhasil di sisi kanan, jika menyangkut uang, kau harus tahu perbedaan antara fakta dan opini. Kau tidak bisa begitu saja menerima saran keuangan seperti yang dilakukan orang-orang di sisi kiri. Kau harus tahu angka-angkanya. Kau harus tahu faktanya. Dan angka memberitahumu fakta-faktanya. Keselamatan keuanganmu tergantung pada fakta, bukan pada opini bertele-tele seorang teman atau penasihat.”

“Saya tidak mengerti. Apa pentingnya apakah sesuatu itu fakta atau opini?” Saya bertanya. “Apakah yang satu lebih baik daripada yang lain?”

“Tidak,” jawab Ayah Kaya. “Tapi, kau harus tahu apakah sesuatu itu fakta atau opini.”

Masih terpana, saya berdiri di sana dengan bingung.

“Berapa nilai rumah keluargamu?” tanya Ayah Kaya. Dia menggunakan contoh untuk membantu menghapus kebingungan saya.

“Oh, saya tahu,” jawab saya cepat. “Orangtua saya berniat menjualnya, jadi, mereka memanggil seorang agen real estat untuk memperkirakan harganya. Menurut mereka, rumah kami bernilai \$36.000. Itu berarti nilai bersih ayah saya naik sebesar \$16.000 karena dia hanya membelinya seharga \$20.000 lima tahun lalu.”

“Jadi, apakah penilaian agen itu dan nilai bersih ayahmu fakta atau opini?” tanya Ayah Kaya.

Sesaat, saya berpikir dan mengerti apa maksudnya. “Keduanya opini. Ya, kan?”

Ayah Kaya mengangguk. “Bagus sekali. Kebanyakan orang mengalami kesulitan keuangan karena mereka menghabiskan hidup mereka menggunakan opini dan bukan fakta ketika membuat keputusan keuangan, opini-opini seperti:

- “Rumahmu adalah aset.”
- “Nilai real estat selalu naik.”
- “Saham *blue chip* adalah investasi terbaikmu.”
- “Dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang.”
- “Saham selalu mengalahkan real estat.”
- “Kau harus melakukan diversifikasi.”
- “Kau harus licik agar bisa kaya.”
- “Berinvestasi itu berisiko.”
- “Yang penting cari aman saja.”

Saya duduk diam, tenggelam dalam pikiran saya sendiri, sadar bahwa sebagian besar hal yang saya dengar di rumah tentang uang sebenarnya adalah opini orang, bukan fakta.

“Apakah emas adalah aset?” tanya Ayah Kaya, membangunkan saya dari lamunan.

ANDA TIDAK BISA MELIHAT UANG DENGAN MATA ANDA

“Ya. Tentu saja,” jawab saya. “Itulah satu-satunya uang yang tahan ujian waktu.”

“Nah, kau melakukannya lagi,” kata Ayah Kaya sambil tersenyum. “Yang kaulakukan hanyalah mengulangi opini orang lain tentang apa itu aset dan tidak memeriksa faktanya.”

“Menurut definisiku, emas hanya bisa disebut aset kalau kau membelinya dengan harga lebih murah daripada saat menjualnya,” kata Ayah Kaya pelan. “Dengan kata lain, kalau kau membelinya seharga \$100 dan menjualnya seharga \$200, emas adalah aset. Tapi, kalau kau membeli satu ons seharga \$200 dan menjualnya seharga \$100, emas dalam transaksi ini adalah liabilitas. Angka keuangan yang nyatalah yang akhirnya memberimu faktanya. Kenyataannya, satu-satunya hal yang merupakan aset atau liabilitas adalah dirimu sendiri, karena akhirnya kaulah yang membuat emas sebagai aset dan hanya kau yang bisa menjadikannya liabilitas. Itu sebabnya pendidikan keuangan sangat penting. Saya telah melihat begitu banyak orang yang mengambil bisnis atau properti yang sempurna dan mengubahnya menjadi mimpi buruk keuangan. Banyak orang melakukan hal yang sama dengan kehidupan pribadi mereka. Mereka mengambil uang yang diperoleh dengan susah payah dan menciptakan liabilitas keuangan seumur hidup.”

Saya menjadi semakin bingung, dalam hati agak terluka, dan ingin berdebat. Ayah Kaya sedang memperlmainkan otak saya.

“Banyak orang tertipu karena mereka tidak mengetahui faktanya. Setiap hari saya mendengar cerita horor tentang seseorang yang kehilangan semua uangnya karena mengira sebuah opini adalah fakta. Boleh saja menggunakan sebuah opini ketika membuat keputusan keuangan, tapi lebih baik kau mengetahui perbedaannya. Berjuta-juta orang telah membuat keputusan hidup berdasarkan opini yang diturunkan dari generasi ke generasi, dan kemudian mereka masih bertanya-tanya mengapa mereka mengalami kesulitan keuangan.”

“Opini macam apa?” tanya saya.

Ayah Kaya terkekeh sendiri sebelum menjawab. “Nah, ini beberapa opini umum yang kita semua pernah dengar.”

- “Sebaiknya kau menikahinya. Dia akan menjadi suami yang baik.”
- “Cari pekerjaan yang aman dan jangan pindah seumur hidup.”
- “Dokter menghasilkan banyak uang.”
- “Mereka punya rumah besar. Mereka pasti kaya.”
- “Ototnya besar. Dia pasti sehat.”
- “Hanya wanita tua yang menyetir mobil bagus semacam ini.”
- “Tidak ada cukup uang untuk membuat semua orang kaya.”
- “Bumi itu datar.”
- “Manusia takkan pernah terbang.”
- “Dia lebih pandai daripada saudara perempuannya.”
- “Obligasi lebih aman daripada saham.”
- “Orang yang melakukan kesalahan adalah orang bodoh.”
- “Dia takkan pernah mau menjual dengan harga serendah itu.”
- “Dia takkan pernah berkencan denganku.”
- “Berinvestasi itu berisiko.”
- “Aku takkan pernah kaya.”
- “Aku tidak pernah kuliah, jadi prestasiku takkan pernah lebih tinggi daripada yang lain.”
- “Lakukan diversifikasi dalam investasimu.”
- “Jangan lakukan diversifikasi dalam investasimu.”

Ayah Kaya tak hentinya menyebutkan berbagai opini sampai akhirnya dia melihat saya sudah lelah mendengarnya.

“Oke!” Saya akhirnya berkata. “Sudah cukup. Apa yang ingin Bapak katakan?”

“Kukira kau takkan pernah menghentikan omonganku,” kata Ayah Kaya sambil tersenyum. “Yang ingin kukatakan adalah sebagian besar hidup orang ditentukan oleh opini mereka, bukan oleh fakta. Supaya hidup seseorang bisa berubah, pertama-tama dia harus mengubah pendapatnya, lalu mulai melihat faktanya. Kalau bisa membaca laporan keuangan, kau bukan saja akan bisa melihat fakta-fakta keberhasilan keuangan sebuah perusahaan maupun seseorang, bukannya mengandalkan opinimu atau opini orang lain. Seperti yang sudah kukatakan, yang

satu tidak lebih baik daripada yang lain. Untuk berhasil dalam hidup, khususnya secara keuangan, kau harus mengetahui perbedaannya. Kalau kau tidak bisa membuktikan bahwa sesuatu adalah fakta, hal itu adalah opini. Buta keuangan terjadi ketika seseorang tidak bisa membaca angka, jadi mereka harus mengikuti pendapat orang lain. Kegilaan keuangan terjadi ketika opini digunakan sebagai fakta. Kalau ingin berada di sisi kanan Kuadran, kau harus tahu perbedaan antara fakta dan opini. Ini salah satu pelajaran paling penting.”

Saya duduk di sana, mendengarkan tanpa berkata-kata, berusaha sebaik mungkin memahami apa yang sedang dia katakan. Itu jelas sebuah konsep yang sederhana, namun tetap lebih besar daripada yang dapat diterima otak saya pada saat itu.

“Apakah kau tahu arti ‘*due diligence* atau uji kelayakan?’” tanya Ayah Kaya.

Saya menggeleng.

“Uji kelayakan berarti mencari tahu mana opini dan mana fakta. Kalau menyangkut uang, kebanyakan orang malas dan mencari jalan pintas, jadi mereka tidak cukup melakukan uji kelayakan. Dan ada juga orang yang begitu takut melakukan kesalahan hingga mereka hanya terus melakukan uji kelayakan tanpa tindak lanjut. Terlalu banyak uji kelayakan disebut juga ‘kelumpuhan analisis’. Yang penting kau harus tahu cara memilah fakta dan opini, kemudian membuat keputusan. Seperti yang sudah kukatakan, kebanyakan orang sekarang mengalami kesulitan keuangan semata karena mereka terlalu banyak mengambil jalan pintas dan membuat keputusan keuangan dalam hidup berdasarkan opini (sering kali opini seorang E atau S) bukannya fakta. Kalau ingin menjadi seorang B atau I, kau harus sangat memahami perbedaan ini.”

Hari itu saya tidak sepenuhnya menghargai pelajaran dari Ayah Kaya, namun itu salah satu pelajaran paling bermanfaat yang pernah saya terima.

Bertahun-tahun kemudian, pada awal 1990-an, Ayah Kaya melihat pasar saham melonjak naik tak terkendali. Satu-satunya komentarnya adalah,

“Itulah yang terjadi ketika karyawan atau wiraniaga yang dibayar

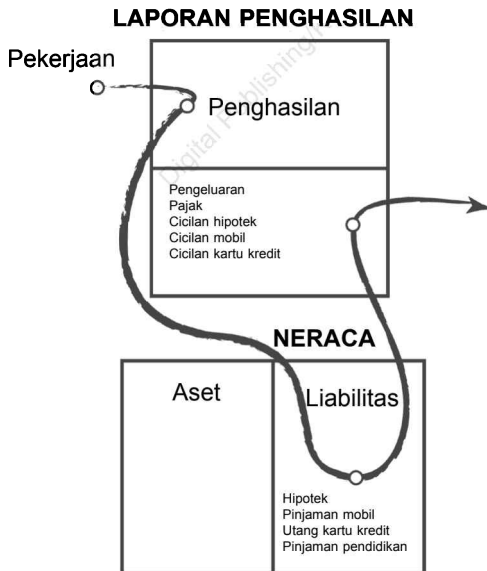
mahal membayar pajak dalam jumlah besar, tertimbun utang yang sangat dalam, dan hanya mempunyai aset kertas dalam portofolio mereka mulai memberikan saran investasi. Jutaan orang akan rugi karena mengikuti opini orang-orang yang mengira mereka mengetahui faktanya.”

Warren Buffett, investor terbesar Amerika, pernah berkata,

“Kalau setelah 20 menit bermain poker Anda masih belum tahu siapa pecundangnya, Anda-lah pecundang itu.”

Mengapa Orang Mengalami Kesulitan Keuangan

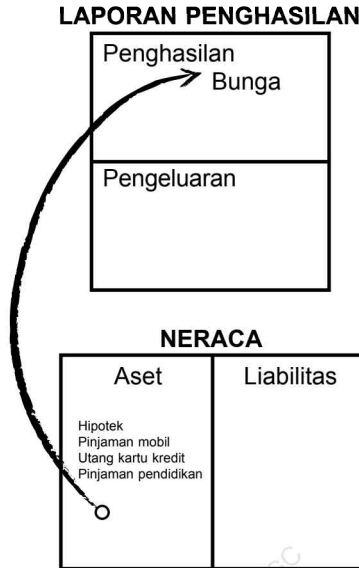
Apakah Anda bisa percaya bahwa sebagian besar orang terlilit utang sejak hari pertama mereka meninggalkan bangku sekolah sampai hari mereka meninggal? Sungguh. Berikut gambaran kondisi keuangan rata-rata penduduk kelas menengah di Amerika:



Neraca Orang Lain

Kalau sekarang mengerti permainan ini, Anda mungkin menyadari bahwa liabilitas yang ada di daftar itu harus muncul di neraca orang lain sebagai aset, seperti ini:

ANDA TIDAK BISA MELIHAT UANG DENGAN MATA ANDA



Setiap kali mendengar kata-kata ini, “Uang muka rendah, angsuran bulanan kecil,” atau “Jangan khawatir, pemerintah akan memberimu keringanan pajak untuk kerugian itu,” Anda tahu seseorang sedang memancing Anda memasuki arena permainan. Kalau ingin bebas secara keuangan, Anda harus sedikit lebih pandai daripada itu.

Bagi kebanyakan orang, tidak ada yang berutang kepada mereka. Mereka tidak mempunyai aset nyata (hal-hal yang memasukkan uang ke kantong mereka), dan mereka sering berutang kepada orang lain. Itu sebabnya mereka berpegang kuat-kuat pada keamanan kerja dan mengalami kesulitan keuangan. Kalau bukan karena pekerjaan mereka, dalam sekejap mereka akan bangkrut. Konon rata-rata orang Amerika akan bangkrut dalam jangka waktu tiga bulan, hanya karena mereka mencari hidup yang lebih baik dan menjadi bulan-bulanan permainan uang. Mereka tidak memahami aturan mainnya. Mereka masih mengira rumah, mobil, tongkat golf, pakaian, rumah berlibur, dan tetek-bengek lainnya yang mereka miliki adalah aset. Mereka memercayai apa yang dikatakan orang lain karena mereka sendiri tidak bisa membaca angka-angka keuangan dan melihat kebenarannya.

Sebagian besar orang bersekolah dan belajar menjadi pemain, tapi tidak ada yang menjelaskan permainan ini kepada mereka. Tidak ada yang memberitahu mereka bahwa nama permainan ini adalah “Siapa yang Berutang kepada Siapa?” Dan karena tidak ada yang memberitahu, merekalah yang berutang kepada orang lain.

Uang Adalah Konsep

Saya harap sekarang Anda mengerti dasar-dasar Kuadran CASHFLOW dan tahu bahwa uang sebenarnya adalah konsep yang lebih jelas terlihat oleh pikiran daripada oleh mata. Mempelajari permainan uang dan cara memainkannya adalah bagian penting dari perjalanan Anda menuju kebebasan keuangan. Bagaimanapun, yang lebih penting adalah Anda tahu harus menjadi siapakah Anda untuk bisa pindah ke sisi kanan Kuadran CASHFLOW. Bagian II buku ini terpusat pada “Membangkitkan Kemampuan Terbaik Anda” dan pada analisis formula:

**MENJADI
MELAKUKAN
MEMPUNYAI**

Bagian Dua

**MEMBANGKITKAN
KEMAMPUAN
TERBAIK ANDA**

Bab Tujuh

MENJADI DIRI ANDA

Yang utama adalah perubahan yang Anda alami dan jati diri yang terbentuk dalam proses itu.

“Yang penting bukan statusmu sebagai tunawisma,” kata Ayah Kaya. “Yang penting adalah siapa dirimu. Berjuanglah terus maka kau akan menjadi seseorang. Kalau kau menyerah, kau akan tetap menjadi seseorang, tapi bukan orang yang sama.”

Perubahan yang Anda Alami

Bagi Anda yang berniat beralih dari keamanan kerja ke keamanan keuangan, yang bisa saya tawarkan hanyalah dukungan kata-kata. Saya dan Kim harus menjadi tunawisma dan putus asa sebelum saya menemukan keberanian untuk melangkah maju. Itulah jalan kami, tapi Anda tidak perlu melaluinya. Seperti saya jelaskan sebelumnya, ada sistem siap pakai yang bisa membantu Anda menyeberangi jembatan ke sisi kanan Kuadran.

Yang utama adalah perubahan internal yang Anda alami dan jati diri yang terbentuk dalam proses itu. Bagi sejumlah orang, proses itu mudah. Bagi yang lain, perjalanan itu mustahil.

Uang Adalah Narkotika

Ayah Kaya selalu berkata kepada saya dan Mike, “Uang adalah narkotika.”

Alasan utama dia tidak mau membayar kami ketika kami bekerja untuknya adalah karena dia tidak pernah ingin kami menjadi kecanduan bekerja untuk uang. “Kalau kau kecanduan uang,” katanya, “sulit melepaskan diri dari kecanduan itu.”

Ketika sudah dewasa, saya meneleponnya dari California untuk meminta uang, dan dia tetap tidak melanggar pola yang mulai diterapkannya kepada saya dan Mike ketika kami masih berusia 9 tahun. Dia tidak memberi kami uang ketika kami masih kecil, dan sekarang pun dia tidak mau mulai melakukannya. Dia malah terus bersikap keras dan membimbing saya menjauh dari kecanduan bekerja untuk uang.

Dia menganggap uang sebagai narkotika karena dia telah melihat orang yang bahagia ketika mempunyai uang, dan kesal atau uring-uringan ketika tidak memilikinya, seperti halnya pencandu yang menjadi “teler” ketika menyuntikkan narkotika ke tubuh mereka, dan yang juga menjadi uring-uringan serta mengamuk ketika tidak memilikinya.

“Waspadalah pada kekuatan yang dimiliki uang untuk menimbulkan ketagihan.” Dia sering berkata. “Begitu kau terbiasa menerimanya, kecanduan itu membuatmu terikat pada caramu mendapatkannya.”

Dengan kata lain, kalau menerima uang sebagai E, Anda cenderung menjadi terbiasa dengan cara Anda memperolehnya. Kalau Anda terbiasa menghasilkan uang sebagai S, akan sulit memutuskan kelekatan pada cara memperoleh uang seperti itu. Dan kalau Anda terbiasa menerima pemberian pemerintah, itu juga merupakan pola yang sulit diubah.

“Hal paling sulit untuk pindah dari sisi kiri ke sisi kanan adalah kelekatan pada caramu memperoleh uang selama ini,” kata Ayah Kaya. “Itu bukan sekadar soal mengubah kebiasaan; itu juga soal menghentikan kecanduan.”

Itulah sebabnya dia menekankan agar saya dan Mike tidak pernah

bekerja demi uang. Dia bersikeras kami belajar menciptakan sistem sendiri sebagai cara memperoleh uang.

Pola-polanya

Bagi saya dan Mike, hal tersulit untuk menjadi orang yang memperoleh penghasilan dari kuadran B adalah melepaskan diri dari cengkeraman semua pengondisian masa lalu kami. Kami sangat sulit menjelaskan ketika teman-teman kami berkata, “Kenapa kalian melakukan ini? Kenapa kalian tidak bekerja saja?”

Dan hal itu terasa semakin sulit karena ada sebagian diri kami yang juga ingin kembali ke rasa aman menerima gaji bulanan.

Ayah Kaya menjelaskan kepada saya dan Mike bahwa dunia uang merupakan satu sistem besar. Dan kami sebagai individu belajar cara beroperasi dengan pola tertentu di dalam sistem itu. Sebagai contoh:

Seorang E bekerja untuk sistem.

Seorang S adalah sistem.

Seorang B menciptakan, memiliki, atau mengendalikan sistem.

Seorang I menginvestasikan uang dalam sistem.

Pola yang dibicarakan Ayah Kaya adalah pola dalam tubuh, pikiran, dan jiwa kami mengenai cara kami secara alami menangani masalah uang.

“Ketika seseorang merasakan kebutuhan akan uang,” jelas Ayah Kaya, “seorang E akan secara otomatis mencari pekerjaan, seorang S akan melakukan sesuatu seorang diri, seorang B akan menciptakan atau membeli sistem yang menghasilkan uang, dan seorang I akan mencari kesempatan untuk melakukan investasi dalam sebuah aset yang menghasilkan lebih banyak uang.”

Mengapa Mengubah Pola Itu Sulit

“Alasan mengubah pola itu sulit,” kata Ayah Kaya, “adalah karena zaman sekarang uang penting bagi hidup. Pada Era Agraria, uang tidak sepenting itu karena tanah bisa menyediakan makanan, tempat berteduh, kehangatan, serta air—semuanya tanpa uang. Begitu manusia pindah ke kota-kota besar pada Era Industri, uang menjadi lambang kehidupan itu sendiri. Zaman sekarang, bahkan untuk bisa mendapatkan air pun dibutuhkan uang.”

Ayah Kaya meneruskan dengan menjelaskan bahwa kalau Anda mulai pindah dari, kita umpamakan, kuadran E ke kuadran B, bagian diri Anda yang kecanduan menjadi seorang E atau yang takut hidup akan berakhir mulai menendang-nendang dan memberikan perlawanan. Itu seperti orang tenggelam yang mulai meronta-ronta mencari udara, atau orang kelaparan yang memakan apa pun untuk bertahan hidup.

“Pertempuran yang berkecamuk dalam dirimu inilah yang membuatnya begitu sulit. Yang menjadi masalah adalah pertempuran antara jati dirimu yang dulu dan yang baru.” Ayah Kaya menjelaskan kepada saya di telepon. “Bagian dirimu yang masih mencari rasa aman sedang bertempur dengan bagian dirimu yang menginginkan kebebasan. Hanya kau yang bisa menentukan yang mana yang akan menang. Hanya ada dua alternatif. Kau akan membangun bisnis itu atau kau akan kembali mencari pekerjaan—selamanya.”

Temukan Ambisimu

“Apakah kau benar-benar ingin maju?” tanya Ayah Kaya.

“Ya!” jawab saya cepat.

“Apakah kau sudah melupakan tujuan yang ingin kau capai? Apakah kau sudah melupakan ambisimu dan apa yang menyebabkan kau berada dalam situasi sulit ini?” tanya Ayah Kaya.

“Oh,” jawab saya, agak terkejut. Saya memang sudah lupa. Jadi, di sinilah saya, berdiri di bilik telepon umum, menjernihkan pikiran supaya bisa mengingat penyebab saya berada dalam kekacauan itu.

“Sudah kuduga,” kata Ayah Kaya, suaranya menggelegar di telepon. “Kau lebih mengkhawatirkan keselamatanmu sendiri daripada mempertahankan mimpimu. Rasa takutmu telah menyingkirkan ambisimu. Cara terbaik supaya bisa terus maju adalah dengan mempertahankan nyala api di hatimu. Selalu ingat tujuan yang ingin kaucapai, maka perjalananmu akan menjadi mudah. Kalau mulai mengkhawatirkan dirimu sendiri, rasa takut akan mulai menggerogoti jiwamu. Ambisi membangun bisnis. Bukan rasa takut. Kau sudah berusaha sejauh ini. Kau sudah hampir berhasil, jadi jangan mundur sekarang. Ingat tujuan yang ingin kaucapai, simpan ingatan itu dalam hatimu dan pertahankan nyala api semangatmu. Kau bisa berhenti kapan saja. Jadi, kenapa berhenti sekarang?”

Setelah berkata begitu, Ayah Kaya mendoakan supaya saya berhasil dan menutup telepon.

Dia benar. Waktu itu saya telah melupakan tujuan saya memulai perjalanan itu. Saya telah melupakan mimpi saya dan membiarkan rasa takut memenuhi kepala serta hati saya.

Saya sudah melupakan ambisi saya. Sekaranglah saat mewujudkannya atau pulang ke rumah dan melupakannya. Saya berdiri beberapa saat, dan kembali saya mendengar kata-kata terakhir Ayah Kaya: “Kau bisa berhenti kapan saja. Jadi, kenapa berhenti sekarang?” Saya memutuskan menunda berhenti sampai saya berhasil mewujudkan ambisi saya.

Menjadi Guru yang Memiliki Sistem

Saya berdiri di bilik telepon setelah saya dan Ayah Kaya selesai berca-cakap. Rasa takut dan kegagalan mendera saya, dan mimpi saya telah tersingkir. Impian saya untuk menciptakan sistem sekolah yang berbeda. Sebuah program pendidikan untuk orang-orang yang ingin menjadi pengusaha dan investor. Selagi saya berdiri, pikiran saya melayang kembali ke masa-masa di SMA.

Ketika saya berusia 15 tahun, konselor bimbingan SMA bertanya, “Apa yang akan kaulakukan kalau sudah dewasa? Apakah kau akan menjadi guru seperti ayahmu?”

Sambil menatap mata konselor itu, saya menjawab dengan langsung, tegas, dan penuh keyakinan. “Saya takkan pernah menjadi seorang guru. Itu hal terakhir yang ingin saya lakukan.”

Saya bukannya tidak menyukai sekolah. Saya membencinya. Saya benar-benar benci dipaksa duduk dan mendengarkan orang yang tidak saya sukai atau hormati berbicara selama berbulan-bulan tentang topik yang sama sekali tidak saya minati. Saya duduk dengan gelisah, tidak bisa diam, memicu masalah di bagian belakang ruang kelas, atau bahkan membolos.

Jadi, ketika konselor bimbingan bertanya apakah saya ingin berkari-er dalam bidang tertentu, mengikuti jejak ayah saya sebagai guru, saya hampir melompat kaget.

Saat itu saya tidak tahu bahwa ambisi adalah perpaduan antara cinta dan benci. Saya suka belajar, tapi saya benci sekolah. Saya benar-benar benci duduk dan diprogram menjadi sesuatu yang tidak saya inginkan. Saya tidak sendirian.

Kutipan Penting tentang Pendidikan

Winston Churchill pernah berkata: “Saya selalu siap belajar, tapi saya tidak selalu suka diajari.”

John Updike berkata: “Para bapak pendiri negara ini, dengan kebijaksanaan mereka, memutuskan bahwa anak-anak adalah beban tambahan bagi orangtua. Jadi, mereka menyediakan penjara yang disebut sekolah, lengkap dengan siksaan yang disebut pendidikan.”

Norman Douglas berkata: “Pendidikan adalah pabrik gema yang dikendalikan pemerintah.”

H.L. Mencken berkata: “Menurut saya, masa sekolah adalah saat-saat yang paling tidak membahagiakan dalam seluruh periode keberadaan umat manusia. Masa itu penuh tugas bodoh dan membosankan, peraturan baru yang tidak menyenangkan, dan pelanggaran semena-mena terhadap akal sehat dan perilaku yang pantas.”

Galileo berkata: “Kau tidak bisa mengajarkan apa pun kepada orang;

kau hanya bisa membantunya menemukan hal itu dalam dirinya sendiri.”

Mark Twain berkata: “Aku tidak pernah membiarkan pelajaran sekolah mengganggu pendidikanku.”

Albert Einstein berkata: “Secara keseluruhan ada terlalu banyak pendidikan, khususnya di sekolah-sekolah Amerika.”

Pemberian Ayah Berpendidikan

Orang yang berbagi kutipan itu kepada saya adalah ayah saya yang berpendidikan tinggi tapi miskin. Dia juga membenci sistem sekolah, meskipun prestasinya dulu bagus. Dia menjadi guru karena dia mempunyai impian untuk mengubah sistem yang sudah berusia tiga ratus tahun, tapi dia malah diimpit sistem itu. Dia mengikuti ambisinya, mencoba mengubah sistem sekolah, dan menabrak dinding bata. Itu adalah sistem ketika terlalu banyak orang menghasilkan uang, dan tidak ada yang menginginkan perubahannya, meski ada banyak pembicaraan tentang perlunya sebuah perubahan.

Mungkin konselor bimbingan saya bisa meramal karena bertahun-tahun kemudian saya benar-benar mengikuti jejak ayah saya. Namun, saya tidak mengikutinya ke dalam sistem yang sama. Saya mengikuti ambisi yang sama dan menciptakan sistem saya sendiri. Itu sebabnya saya menjadi tunawisma. Ambisi saya adalah menciptakan sebuah sistem pendidikan yang mengajari orang-orang dengan cara yang berbeda.

Ketika Ayah Berpendidikan mengetahui bahwa saya dan Kim mengalami kesulitan keuangan, berusaha sekuat tenaga membentuk sistem pendidikan kami sendiri, dia mengirim kami kutipan-kutipan itu. Di atas kata-kata itu tercantum sebuah pesan dalam tulisan tangan: “Berjuanglah terus. Penuh cinta, Ayah.”

Sampai saat itu saya tidak pernah tahu seberapa dalam Ayah Berpendidikan membenci sistem itu dan apa akibat sistem itu bagi kaum muda. Akan tetapi, setelah pernyataan dukungan itu, saya mulai memahami semuanya. Ambisi yang mendorong saya adalah ambisi yang juga mendorongnya bertahun-tahun lalu. Memang seperti itulah ayah kandung

saya, dan tanpa menyadarinya saya telah mengambil alih tongkat estafet darinya. Pada inti jiwa saya, saya adalah seorang guru. Mungkin itu sebabnya saya sangat membenci sistem itu.

Kalau saya renungkan kembali, saya telah menjadi kedua ayah saya. Dari Ayah Kaya, saya belajar rahasia menjadi seorang kapitalis. Dari Ayah Berpendidikan, saya mewarisi gairah untuk mengajar. Dan dengan memiliki perpaduan kedua ayah, sekarang saya bisa melakukan sesuatu untuk memperbaiki sistem pendidikan. Saya tidak mempunyai keinginan atau kemampuan untuk mengubah sistem yang sekarang diterapkan. Namun, saya mempunyai pengetahuan yang diperlukan untuk menciptakan sistem saya sendiri.

Latihan Bertahun-tahun Mulai Membawa Hasil

Selama bertahun-tahun, Ayah Kaya mendidik saya untuk menjadi orang yang menciptakan bisnis dan sistem bisnis. Bisnis yang saya dirikan pada 1977 adalah perusahaan manufaktur. Kami adalah salah satu perusahaan pertama yang memproduksi dompet peselancar berbahan *velcro* dan nilon dengan warna-warni cerah. Kami kemudian memproduksi “Saku sepatu”—dompet mini, juga terbuat dari nilon dan *velcro*, yang dilekatkan ke tali sepatu lari. Pada 1978, josing adalah tren baru, dan pejosing selalu menginginkan tempat untuk menaruh kunci atau menyimpan uang dan KTP.

Kesuksesan kami yang luar biasa sangat mencengangkan, tapi tak lama kemudian gairah untuk rangkaian produk itu dan untuk bisnis kami memudar. Hal ini terjadi begitu perusahaan kecil saya dihantam oleh pesaing asing. Negara-negara seperti Taiwan, Korea, dan Hong Kong mengapalkan produk yang identik dengan produk saya dan menyapu habis pasar yang kami kembangkan. Harga mereka begitu rendah hingga tidak mungkin kami bisa bersaing. Mereka mengecer produk dengan harga di bawah biaya manufaktur produksi kami.

Perusahaan kecil kami dihadapkan pada sebuah dilema: melawan mereka atau bergabung dengan mereka. Para partner di perusahaan

menyadari bahwa kami tidak mungkin melawan persaingan itu. Perusahaan yang membanjiri pasar dengan produk murah sangatlah banyak. Kami melakukan voting, dan memutuskan untuk bergabung dengan mereka.

Tragedinya, supaya bisa tetap bertahan, kami harus melepaskan sebagian besar staf kami yang merupakan pekerja keras yang setia. Hal itu membuat saya sangat sedih. Ketika saya pergi mengunjungi pabrik-pabrik baru yang kami kontrak untuk membuat produk kami di Korea dan Taiwan, sekali lagi sebagian jiwa saya mati. Para pekerja muda itu dipaksa bekerja dalam kondisi yang kejam dan tidak berperikemanusiaan. Saya melihat lima pekerja saling bertumpukan satu di atas yang lain, dalam sebuah ruangan tempat kami hanya mengizinkan ada satu pekerja. Hati nurani saya mulai sangat terusik. Bukan saja bagi para pekerja yang kami PHK di Amerika, tapi juga bagi para pekerja di luar negeri yang sekarang bekerja untuk kami.

Meski kami sudah memecahkan masalah keuangan yang ditimbulkan pesaing asing dan mulai menghasilkan banyak uang, hati saya tak lagi tercurah pada bisnis itu. Akibatnya, usaha kami mulai merosot. Semangat bisnis kami hilang karena semangat saya hilang. Saya tidak lagi ingin menjadi kaya jika hal itu berarti mengeksploitasi begitu banyak pekerja yang dibayar rendah. Saya mulai memikirkan gagasan untuk mendidik orang menjadi pemilik bisnis, bukannya pegawai bisnis. Pada usia 32 tahun, saya mulai menjadi guru, tapi saat itu tidak menyadarinya. Bisnis kami mulai menurun bukan karena tidak adanya sistem tapi karena tidak adanya semangat serta ambisi. Ketika saya dan Kim mulai melakukan upaya bisnis baru kami, perusahaan dompet itu sudah tidak ada.

Datangnya Era Perampingan

Pada 1983, saya diundang untuk membawakan kuliah bagi kelas MBA di University of Hawaii. Saya memberi mereka pendapat saya tentang keamanan kerja. Mereka tidak menyukai apa yang saya katakan: “Beberapa tahun lagi, banyak di antara kalian akan kehilangan pekerjaan,

atau dipaksa bekerja untuk penghasilan yang semakin kecil, dengan keamanan kerja yang semakin kecil.”

Karena pekerjaan saya membuat saya melakukan perjalanan keliling dunia, saya menyaksikan dengan mata kepala sendiri kekuatan gabungan tenaga kerja murah dan penemuan teknologi. Saya mulai menyadari bahwa seorang pekerja di Asia atau Eropa atau Rusia atau Amerika Selatan benar-benar bersaing dengan para pekerja di Amerika. Saya tahu bahwa pemikiran tentang bayaran tinggi dan pekerjaan yang aman dan terjamin untuk para pekerja dan manajer kelas menengah adalah gagasan yang sudah kedaluwarsa. Perusahaan besar sebentar lagi harus melakukan pengurangan, baik dalam jumlah orang maupun dalam gaji yang mereka bayarkan kepada para pekerja, semata agar bisa berkompetisi secara global.

Saya tidak pernah diminta lagi membawakan kuliah di University of Hawaii. Beberapa tahun kemudian, kata “perampingan” menjadi praktik standar. Setiap kali sebuah perusahaan besar melakukan merger, dan pekerja mengalami PHK, perampingan terjadi. Setiap kali pemilik perusahaan ingin membuat pemegang saham mereka bahagia, terjadilah perampingan. Dengan setiap perampingan yang terjadi, saya melihat orang di posisi puncak menjadi semakin kaya, dan orang di posisi terbawah menjadi tumbang.

Setiap kali mendengar orang berkata, “Aku menyekolahkan anakku di sekolah yang bagus supaya dia bisa memperoleh pekerjaan yang aman dan terjamin,” saya mengernyit ngeri. Untuk jangka pendek, mempersiapkan diri bagi sebuah pekerjaan memang gagasan yang baik, tapi hal ini tidak cukup untuk jangka panjang. Perlahan tapi pasti, saya mulai menjadi guru.

Membangun Sistem di Sekitar Ambisi Anda

Meski perusahaan manufaktur saya mengalami perbaikan dan kembali sukses, ambisi saya sudah hilang. Ayah Kaya merangkum rasa frustrasi saya ketika dia berkata: “Masa sekolah sudah berakhir. Sudah waktunya

membangun sistem di sekitar impian hatimu. Membangun sistem di sekitar ambisimu. Lepaskan perusahaan manufaktur itu dan bangunlah apa yang kau tahu harus kau bangun. Kau telah belajar dengan baik dari saya, tapi kau tetap anak ayahmu. Kau dan ayahmu mempunyai panggilan jiwa sebagai guru.”

Saya dan Kim mengemasi semuanya dan pindah ke California untuk mempelajari metode pengajaran baru supaya kami bisa menciptakan bisnis di sekitar metode itu. Sebelum berhasil menjalankan bisnis itu, kami kehabisan uang dan kehilangan tempat tinggal. Percakapan telepon dengan Ayah Kaya itulah, dan istri saya yang berdiri di samping saya, serta rasa marah kepada diri sendiri, dan kebangkitan kembali sebuah ambisi, yang mengeluarkan kami dari kondisi buruk saat itu.

Tak lama kemudian kami sudah kembali meneruskan membangun perusahaan kami. Perusahaan itu adalah perusahaan pendidikan yang menggunakan metode pengajaran yang hampir seratus persen berlawanan dengan metode yang digunakan sekolah tradisional. Bukannya menyuruh murid untuk duduk diam, kami malah mendorong mereka untuk menjadi aktif. Bukannya mengajar dengan metode ceramah, kami mengajar dengan melakukan permainan. Bukannya bersikap membosankan, kami bersikeras supaya para guru kami bersikap menyenangkan. Bukannya menggunakan tenaga guru, kami mencari orang bisnis yang telah benar-benar membangun bisnis mereka sendiri, dan mengajari mereka gaya mengajar kami. Bukannya guru yang menilai murid, malah murid yang menilai guru. Jika seorang guru mendapat nilai jelek, guru itu diwajibkan mengikuti program pelatihan intensif sekali lagi, atau diminta keluar.

Usia, latar belakang pendidikan, jenis kelamin, dan agama tidak menjadi kriteria. Yang kami minta hanyalah hasrat tulus untuk belajar dan belajar dengan cepat. Akhirnya kami mampu mengajarkan materi akuntansi untuk satu tahun dalam waktu satu hari.

Meskipun kebanyakan murid kami orang dewasa, kami mempunyai banyak murid yang masih muda, pemuda-pemudi berusia 16 tahun yang belajar bersama-sama para eksekutif bisnis berpendidikan berusia 60 tahun yang berpenghasilan tinggi. Bukannya meminta mereka bersaing

dalam tes, kami malah meminta mereka bekerja sama dalam tim. Lalu, kami mengadu satu tim dengan tim yang lain dalam mengerjakan sebuah tes. Bukannya berjuang untuk nilai, kami mempertaruhkan uang. Yang menang memperoleh semuanya. Persaingan serta gairah untuk berhasil sebagai satu tim sangatlah kuat. Guru tidak perlu memotivasi kelasnya. Guru hanya perlu menyingkir begitu persaingan belajar dimulai. Bukannya waktu tes yang sepi, yang ada malah teriakan, jeritan, tawa, dan air mata. Orang-orang bersemangat untuk belajar. Mereka dibuat “bergairah” oleh belajar, dan mereka ingin belajar lebih banyak.

Kami memusatkan perhatian dalam mengajarkan dua topik: keterampilan kewirausahaan dan berinvestasi. Sisi kuadran B dan I. Orang-orang yang ingin mempelajari kedua hal ini dalam gaya mengajar kami berdatangan dalam jumlah besar. Kami tidak mengiklankan diri. Semua disebar-kan melalui perkataan dari mulut ke mulut. Orang-orang yang menda-tangi kami adalah mereka yang ingin menciptakan pekerjaan, bukan mereka yang mencari pekerjaan.

Begitu saya bertekad untuk tidak berhenti pada malam itu di bilik telepon umum, semuanya mulai bergerak maju. Tidak sampai lima tahun, kami sudah mempunyai bisnis senilai jutaan dolar dengan sebelas kantor di seluruh dunia. Kami telah membangun sebuah sistem pendidikan baru, dan pasar menyukainya. Ambisi kamilah yang mewujudkannya, karena ambisi dan sistem yang bagus mengalahkan rasa takut serta pe-ngondisian di masa lalu.

Guru Bisa Menjadi Kaya

Setiap kali mendengar para guru mengatakan gaji mereka tidak cukup, saya bersimpati kepada mereka. Ironisnya, mereka adalah produk pe-ngondisian sistem mereka sendiri. Mereka memandang posisi guru dari sudut pandang kuadran E dan bukannya dari kuadran B atau I. Ingatlah, Anda bisa menjadi apa pun yang Anda inginkan di kuadran mana pun, termasuk guru.

Kita Bisa Menjadi Apa pun yang Kita Inginkan

Sebagian besar dari kita berpotensi meraih kesuksesan di semua kuadran. Semua itu tergantung pada sebesar apa tekad kita untuk berhasil. Seperti yang dikatakan Ayah Kaya, “Ambisi membangun bisnis, bukan rasa takut.”

Masalah berganti kuadran sering ditemukan dalam pengondisian masa lalu kita. Banyak di antara kita berasal dari sebuah keluarga tempat emosi takut digunakan sebagai motivator utama untuk membuat kita berpikir dan bertindak dalam cara tertentu. Sebagai contoh:

“Apa kau sudah mengerjakan PR? Kalau tidak mengerjakannya, kau akan tidak lulus sekolah dan semua teman akan menertawakanmu.”

“Kalau kau terus-menerus mengejek orang dengan ekspresi wajahmu, wajahmu takkan bisa kembali seperti semula.”

Dan yang klasik, “Kalau tidak mendapat nilai bagus, kau takkan mendapatkan pekerjaan yang aman dan dengan tunjangan yang terjamin.”

Sekarang ini banyak orang yang mendapat nilai bagus, tapi hanya ada sedikit pekerjaan yang aman dan menjamin, dan bahkan lebih sedikit lagi yang memberikan tunjangan seperti program pensiun. Jadi, banyak orang, bahkan mereka yang mendapat nilai baik, yang perlu “mengurus bisnis mereka sendiri” dan tidak hanya mencari pekerjaan yang membuat mereka akan mengurus bisnis orang lain.

Ada di Sisi Kiri Itu Berisiko

Saya mempunyai banyak teman yang masih mencari rasa aman dalam sebuah pekerjaan atau posisi. Ironisnya, teknologi terus berderap maju dalam kecepatan yang semakin tinggi. Untuk bisa terus mengikuti tuntutan pasar pekerjaan, setiap orang harus terus-menerus melatih diri dalam teknologi yang paling mutakhir. Jika Anda toh memang akan belajar lagi, mengapa tidak menggunakan sedikit waktu untuk mendidik diri sendiri dengan keterampilan yang diperlukan di sisi kanan Kuadran CASHFLOW? Kalau orang bisa melihat apa yang saya lihat ketika be-

pergian keliling dunia, mereka tidak akan mencari keamanan kerja lagi. Keamanan itu hanya mitos. Pelajarilah sesuatu yang baru dan hadapilah tantangan dunia baru ini. Jangan malah bersembunyi.

Para pekerja mandiri juga berisiko. Kalau mereka sakit atau mengalami kecelakaan, penghasilan mereka akan langsung terpengaruh. Ketika usia saya bertambah, saya bertemu lebih banyak pekerja mandiri seumur saya yang secara fisik, mental, dan emosional kelelahan karena bekerja keras. Semakin besar keletihan yang ditanggung seseorang, semakin dia merasa tidak aman, dan semakin bertambah risikonya mengalami kecelakaan.

Lebih Aman di Sisi Kanan

Ironisnya, hidup sebenarnya lebih aman di sisi kanan Kuadran CASH-FLOW. Sebagai contoh, kalau mempunyai sistem yang aman yang menghasilkan semakin banyak uang dengan semakin sedikit bekerja, Anda sebenarnya tidak memerlukan pekerjaan sehingga tidak perlu khawatir kehilangan pekerjaan atau harus hidup di bawah kemampuan. Untuk menghasilkan lebih banyak uang, cukup kembangkan sistem dan pekerjakan lebih banyak orang. Saya memegang prinsip yang sama saat mengajarkan tentang mengembangkan kemampuan alih-alih hidup super-irit di bawah kemampuan. Hidup super-irit bisa menghancurkan semangat, dan saya selalu mencari cara untuk mengembangkan kemampuan supaya bisa menikmati semua hal yang ditawarkan hidup.

Orang-orang yang merupakan investor tingkat tinggi tidak khawatir tentang apakah pasar naik atau turun karena pengetahuan mereka akan membuat mereka tetap bisa menghasilkan uang dalam kondisi apa pun. Jika pasar anjlok dan/atau terjadi depresi dalam 30 tahun mendatang, banyak generasi *baby boom* akan panik, dan kehilangan banyak uang yang telah mereka sisihkan untuk masa pensiun. Kalau hal itu terjadi dalam usia tua mereka, bukannya pensiun, mereka malah harus bekerja selama mereka bisa.

Investor profesional adalah orang-orang yang menanggung sedikit

risiko atas uang mereka sendiri dan tetap menghasilkan pemasukan tertinggi. Orang-orang yang memiliki paling sedikit pengetahuan tentang investasilah yang menanggung risiko dan memperoleh paling sedikit dalam hal penghasilan. Dari sudut pandang saya, semua risiko ada di sisi kiri Kuadran CASHFLOW.

Mengapa Sisi Kiri Lebih Berisiko

“Kalau tidak bisa membaca angka, kau harus mendengarkan pendapat orang lain,” kata Ayah Kaya. “Dalam hal membeli rumah, ayahmu menerima pendapat bankir kalian bahwa rumahnya adalah sebuah aset tanpa berpikir.”

Saya dan Mike memperhatikan penekanannya pada kata-kata “tanpa berpikir”.

“Kebanyakan orang di sisi kiri sebenarnya tidak perlu terlalu pandai membaca angka. Tapi, jika kau ingin berhasil di sisi kanan, angka menjadi matamu. Angka memungkinkanmu melihat apa yang tidak bisa dilihat sebagian besar orang.” Ayah Kaya meneruskan.

“Maksud Ayah seperti penglihatan sinar-X Superman?” kata Mike.

Ayah Kaya terkekeh dan mengangguk. “Tepat,” katanya. “Kemampuan membaca angka, sistem keuangan, dan sistem bisnis memberimu penglihatan yang tidak dimiliki orang biasa.” Bahkan dia ikut menertawakan perbandingan konyol itu.

“Memiliki penglihatan keuangan mengurangi risikomu. Menjadi buta keuangan menaikkan risiko. Tapi kau hanya memerlukan penglihatan itu kalau ingin beroperasi di sisi kanan. Sebenarnya, orang-orang di sisi kiri berpikir dalam kata-kata, dan untuk berhasil di sisi kanan, khususnya di kuadran I, kau harus berpikir dalam angka—bukan kata-kata. Sangat berisiko mencoba menjadi seorang investor saat pada dasarnya kau masih berpikir dalam kata-kata.”

“Apakah maksud Bapak orang-orang di sisi kiri kuadran tidak perlu tahu tentang angka-angka keuangan?” tanya saya.

“Bagi sebagian besar dari mereka memang begitu,” kata Ayah Kaya.

“Selama mereka puas hanya beroperasi dalam batasan menjadi E atau S, angka-angka yang mereka pelajari di sekolah sudah cukup. Tapi, jika ingin bertahan hidup di sisi kanan, memahami angka serta sistem keuangan menjadi sangat penting. Jika ingin membangun bisnis kecil, kau tidak perlu menguasai angka. Bagaimanapun, kalau ingin membangun bisnis besar berkaliber dunia, angka menjadi segalanya. Bukan kata-kata. Itulah sebabnya begitu banyak perusahaan besar yang dijalankan oleh akuntan yang terobsesi pada detail yang tidak penting.”

Ayah Kaya meneruskan pelajarannya: “Jika ingin berhasil di sisi kanan, kalau menyangkut uang, kau harus mengetahui perbedaan antara fakta dan opini. Kau tidak bisa begitu saja menerima saran keuangan seperti yang dilakukan orang-orang di sisi kiri. Kau harus memahami angka-angkamu. Kau harus mengetahui faktanya. Dan angka memberitahukan fakta.”

Siapa yang Membayar untuk Mengambil Risiko?

“Selain berisiko, orang-orang di sisi kiri juga harus membayar untuk menanggung risiko itu,” kata Ayah Kaya.

“Apa maksud Bapak?” tanya saya. “Bukankah semua orang membayar untuk menanggung risiko?”

“Tidak,” kata Ayah Kaya. “Tidak di sisi kanan.”

“Apakah maksud Bapak orang-orang di sisi kiri membayar untuk menanggung risiko dan orang-orang di sisi kanan dibayar untuk menanggung risiko?”

“Tepat. Itulah yang saya maksud,” kata Ayah Kaya, tersenyum. “Itulah perbedaan terbesar antara sisi kiri dan sisi kanan. Itu sebabnya sisi kiri lebih berisiko daripada sisi kanan.”

“Bisakah Bapak memberikan contoh?” tanya saya.

“Tentu,” kata Ayah Kaya. “Kalau kau membeli saham di sebuah perusahaan, siapa yang menanggung risiko keuangannya? Kau atau perusahaan itu?”

“Saya rasa saya,” kataku, masih bingung.

“Dan kalau saya adalah perusahaan asuransi medis, dan saya mengasuransikan kesehatanmu serta menanggung risiko kesehatanmu, apakah saya membayarmu?”

“Tidak,” kataku. “Kalau mereka mengasuransikan kesehatan saya, dan mereka menanggung risikonya, saya yang membayar mereka.”

“Benar,” kata Ayah Kaya. “Saya belum pernah menemukan sebuah perusahaan asuransi yang mau mengasuransikan kesehatan atau risiko kecelakaanmu dan membayarmu untuk hak istimewa itu. Tapi, itulah yang dilakukan orang-orang di sisi kiri.”

“Penjelasan Ayah masih agak membingungkan,” kata Mike. “Saya masih tidak mengerti.”

Ayah Kaya tersenyum, “Begitu mulai lebih memahami sisi kanan, kau akan mulai melihat perbedaannya dengan lebih jelas. Kebanyakan orang tidak mengetahui perbedaannya. Mereka hanya mengasumsikan semua berisiko, dan mereka membayarnya. Tapi, dengan bertambahnya usia dan kau menjadi lebih nyaman dengan pengalaman serta pendidikanmu di sisi kanan kuadran, penglihatanmu akan menjadi lebih baik dan kau akan melihat apa yang tidak bisa dilihat orang di sisi kiri. Dan kau akan mengerti mengapa mencari keamanan untuk menghindari risiko adalah hal paling berisiko yang kaulakukan. Kau akan mengembangkan penglihatan keuanganmu sendiri dan tidak akan menerima pendapat orang lain. Kau akan bisa melihat sendiri dan mengetahui perbedaan antara fakta keuangan dan opini keuangan.”

Hari itu hari yang baik. Kenyataannya, itu adalah salah satu pelajaran paling bagus yang bisa saya ingat. Pelajaran itu sangat berharga karena mulai membuka pikiran saya akan hal-hal yang tidak bisa dilihat mata saya.

Angka Mengurangi Risiko

Tanpa pelajaran sederhana dari Ayah Kaya itu, saya tidak yakin akan bisa mengikuti ambisi saya dan membangun sistem pendidikan impian saya. Jika dia tidak bersikeras dalam hal meleak keuangan dan ketepatan

keuangan, saya tahu saya takkan bisa berinvestasi dengan sama bijaksananya, dengan menggunakan begitu sedikit uang milik saya sendiri dan memperoleh hasil yang begitu tinggi. Saya selalu ingat bahwa semakin besar proyeknya dan semakin cepat Anda ingin berhasil, semakin Anda memerlukan keakuratan. Kalau ingin menjadi kaya dengan pelan, atau hanya bekerja seumur hidup dan membiarkan orang lain mengelola uang Anda, Anda tidak perlu setepat itu. Kalau ingin menjadi kaya dengan semakin cepat, Anda harus semakin akurat mengenai angka-angka.

Berita baiknya, karena kemajuan dalam teknologi dan produk baru, sekarang jauh lebih mudah untuk mempelajari keterampilan yang diperlukan dalam membangun sistem Anda sendiri dan mengembangkan kemampuan melek keuangan Anda dengan cepat.

Anda Bisa Melaju Cepat, tapi Jangan Ambil Jalan Pintas

- “Untuk mengurangi pajak, belilah rumah yang lebih besar dan berutanglah lebih banyak supaya kau memperoleh keringanan pajak.”
- “Rumahmu harus menjadi investasi terbesarmu.”
- “Sebaiknya kau membeli sekarang karena harga selalu naik.”
- “Jadilah kaya dengan pelan.”
- “Hiduplah di bawah kemampuanmu.”

Kalau Anda menggunakan waktu untuk mempelajari berbagai hal yang diperlukan di sisi kanan Kuadran CASHFLOW, pernyataan seperti itu takkan terlalu masuk akal. Pernyataan itu mungkin masuk akal bagi seseorang di sisi kiri, tapi tidak bagi seseorang di sisi kanan. Anda bisa melakukan apa pun yang Anda inginkan, melangkah secepat yang Anda mau, menghasilkan sebanyak mungkin uang yang Anda inginkan, tapi Anda harus membayar harganya. Anda bisa melaju cepat, tapi ingat, tidak ada jalan pintas.

Buku ini tidak membahas jawaban. Buku ini tentang cara melihat tantangan serta target keuangan dari sudut pandang yang berbeda. Bukan

berarti satu sudut pandang lebih baik daripada yang lain; tapi mempunyai lebih dari satu sudut pandang adalah tindakan yang lebih cerdas.

Dengan membaca bab-bab berikut, Anda mungkin akan mulai melihat masalah keuangan, bisnis, dan hidup dari sudut pandang yang berbeda.

BAGAIMANA AGAR SAYA BISA KAYA?

Kalau melakukan apa yang dilakukan orang lain, Anda hanya akan memiliki apa yang dimiliki orang lain.

Kalau ditanya, “Dari mana Anda belajar resep untuk menjadi kaya?” saya menjawab, “Bermain monopoli waktu masih kecil.”

Beberapa orang mengira saya hanya main-main, dan yang lain menunggu kalimat penutupnya, mengharapkan sesuatu yang lucu. Namun, saya tidak bermaksud melucu, dan saya tidak main-main. Resep menjadi kaya dalam monopoli sangatlah sederhana, dan resep itu berlaku dalam hidup nyata seperti juga dalam permainan.

Empat Rumah Hijau... dan Satu Hotel Merah

Anda mungkin ingat bahwa rahasia menjadi kaya dalam permainan monopoli hanyalah membeli empat rumah hijau dan kemudian menukarkannya untuk membeli sebuah hotel merah yang besar. Hanya itu yang diperlukan, dan itulah resep investasi menjadi kaya yang saya dan istri saya gunakan.

Ketika pasar real estat sangat buruk, kami membeli sebanyak mungkin rumah kecil, dengan uang kami yang terbatas. Ketika pasar membaik, kami menukar keempat rumah hijau itu dan membeli sebuah hotel

merah besar. Kami tidak pernah perlu bekerja karena arus uang dari hotel merah besar, rumah-rumah apartemen, dan tempat penyimpanan kami sanggup membiayai gaya hidup kami.

Berlaku juga untuk Hamburger

Atau, kalau tidak suka real estat, yang perlu Anda lakukan hanyalah membuat hamburger, membangun sebuah bisnis di sekitar hamburger itu, dan menjualnya sebagai usaha waralaba. Dalam beberapa tahun, arus yang semakin bertambah akan memberi Anda lebih banyak uang daripada yang dapat Anda belanjakan.

Kenyataannya, jalan menuju kekayaan yang luar biasa memang sederhana itu. Dengan kata lain, dalam dunia teknologi tinggi ini, prinsip-prinsip mencapai kekayaan besar tetap sederhana dan berteknologi rendah. Menurut saya, ini hanya masalah akal sehat. Namun sayangnya, kalau menyangkut uang, akal sehat jarang ditemukan.

Sebagai contoh, bagi saya tidak masuk akal memberi orang keringanan pajak karena mereka telah mengalami kerugian dan menjalani hidup dalam lilitan utang. Atau menyebut rumah Anda aset padahal sebenarnya rumah adalah liabilitas yang menghabiskan uang Anda setiap hari. Atau mempunyai pemerintah nasional yang menghabiskan lebih banyak uang daripada yang diperolehnya dari pajak. Atau menyekolahkan anak supaya dia bisa mendapat pekerjaan, tapi tidak mengajari anak itu apa pun tentang uang.

Melakukan Apa yang Dilakukan Orang Kaya Itu Mudah

Melakukan apa yang dilakukan orang kaya itu mudah. Salah satu alasan ada begitu banyak orang kaya raya yang tidak berprestasi bagus di sekolah adalah karena “*to-do*” dalam proses menjadi kaya raya sederhana. Anda tidak perlu bersekolah untuk menjadi kaya. Yang pasti, tahap “*to-do*” dalam proses menjadi kaya mudah dipahami.

Ada sebuah buku klasik yang saya anjurkan Anda baca: *Think and Grow Rich* oleh Napoleon Hill. Saya membaca buku ini ketika masih remaja, dan buku ini sangat memengaruhi arah hidup saya.

Ada sebuah alasan bagus mengapa buku ini diberi judul *Think, and Grow Rich*, yang berarti “Berpikir dan Menjadi Kaya” dan bukan Kerja Keras dan Menjadi Kaya” atau “Cari Kerja dan Menjadi Kaya”. Kenyataannya, orang yang bekerja paling keras pada akhirnya tidak menjadi kaya. Kalau ingin menjadi kaya, Anda perlu berpikir, berpikir sendiri dan bukannya mengikuti pendapat orang banyak. Menurut saya, salah satu aset besar orang kaya adalah cara berpikir mereka yang lain daripada yang lain. Kalau melakukan apa yang dilakukan orang lain, Anda hanya akan memiliki apa yang dimiliki orang lain. Dan bagi kebanyakan orang, yang mereka miliki adalah bertahun-tahun kerja keras, pajak yang tidak adil, dan utang seumur hidup.

Ketika orang lain bertanya kepada saya, “Apa yang harus saya lakukan untuk pindah dari sisi kiri Kuadran ke sisi kanan?” jawaban saya adalah, “Yang Anda lakukan tidak perlu diubah. Yang pertama-tama harus berubah adalah cara Anda berpikir.” Dengan kata lain, Anda perlu mengubah diri Anda agar bisa melakukan apa yang perlu dilakukan untuk berpindah kuadran.

Apakah Anda ingin menjadi orang yang berpikir bahwa membeli empat rumah hijau dan mengubahnya menjadi satu hotel merah adalah hal yang mudah? Atau apakah Anda ingin menjadi orang yang berpikir membeli empat rumah hijau dan mengubahnya menjadi satu hotel merah adalah hal yang susah?

Bertahun-tahun lalu, saya mengikuti kelas penentuan tujuan. Saat itu pertengahan tahun 1970-an, dan saya benar-benar tak bisa percaya telah menghabiskan uang \$150 dan satu hari Sabtu serta Minggu yang indah untuk belajar cara menentukan tujuan. Lebih baik saya berselan-car. Bagaimanapun, saya malah di situ, membayar seseorang untuk mengajari saya cara menentukan tujuan. Beberapa kali saya hampir membatalkan niat, tapi apa yang saya pelajari dari kelas itu telah membantu saya mencapai apa yang saya inginkan dalam hidup.

Sang instruktur menuliskan tiga kata ini di papan tulis.

**MENJADI
MELAKUKAN
MEMPUNYAI**

Dia lalu mengatakan, “Tujuan adalah tahap ‘mempunyai’ dari ketiga kata ini. Tujuan itu seperti mempunyai tubuh yang indah, atau mempunyai hubungan asmara yang sempurna, atau mempunyai jutaan dolar, atau mempunyai kekayaan besar, atau mempunyai ketenaran. Begitu orang mengetahui apa yang ingin mereka punyai, yaitu tujuan mereka, mereka mulai membuat daftar apa yang harus mereka lakukan. Itu sebabnya kebanyakan orang mempunyai daftar ‘*to-do*’. Mereka menentukan tujuan mereka dan mulai melakukannya.”

Dia pertama-tama menggunakan contoh tujuan mempunyai tubuh yang sempurna. “Yang dilakukan sebagian besar orang ketika menginginkan tubuh yang sempurna adalah melakukan diet, lalu pergi ke pusat kebugaran. Hal ini berlangsung selama beberapa minggu dan kemudian sebagian besar kembali ke cara makan yang lama, yang terdiri atas kentang goreng dan piza; dan bukannya pergi ke pusat kebugaran, mereka malah menonton bisbol di TV. Inilah contoh ‘melakukan’ dan bukannya ‘menjadi’.

“Yang penting bukanlah dietnya; yang penting adalah kau harus menjadi siapa untuk bisa menjalani diet. Namun, setiap tahun jutaan orang mencari diet yang sempurna untuk dijalani supaya bisa menjadi kurus. Mereka memusatkan perhatian pada apa yang harus mereka lakukan, bukannya pada pribadi macam apa yang harus mereka bentuk. Diet takkan membantu kalau cara pikir Anda tidak berubah.”

Dia menggunakan golf sebagai contoh lain: “Banyak orang membeli seperangkat tongkat golf baru dengan harapan mereka bisa memperbaiki permainan mereka, bukannya memulai dengan sikap, kerangka berpikir, dan keyakinan seorang pegolf profesional. Pegolf yang buruk dengan seperangkat tongkat golf baru tetap saja pegolf yang buruk.”

Lalu, dia membahas masalah investasi: “Banyak orang berpikir mem-

beli saham atau reksa dana akan membuat mereka kaya. Nah, semata membeli saham, reksa dana, real estat, dan obligasi tidak akan membuatmu kaya. Hanya melakukan apa yang dilakukan investor profesional tidak menjamin keberhasilan keuangan. Seseorang yang memiliki mentalitas pecundang akan selalu kalah, tak peduli saham, obligasi, real estat, atau reksa dana apa pun yang mereka beli.”

Mencari pasangan kekasih yang sempurna adalah harapan semua orang, tetapi menurut instruktur itu, kebanyakan orang melakukannya dengan salah kaprah. “Begitu banyak orang mencari pasangan yang sempurna, kekasih impian mereka. Yang mereka lakukan adalah pergi dan mencari orang yang tepat, bukannya berusaha menjadi orang yang tepat.”

Dan saat akhirnya berhasil menemukan sosok “sempurna” ini, banyak orang berusaha mengubahnya. Instruktur ini mengatakan bahwa jawabannya ada dalam diri kita. Untuk meningkatkan kualitas pernikahan, kita tidak perlu mengubah pasangan kita. Lebih baik mengubah diri sendiri terlebih dulu. “Jangan mengubah pasangan Anda. Ubahlah pikiran Anda tentang pasangan Anda.”

Ketika dia bicara tentang hubungan pria-wanita, pikiran saya melayang kepada banyak orang yang telah saya temui selama bertahun-tahun yang bertekad mengubah dunia tapi tidak mencapai hasil apa pun. Mereka ingin mengubah orang lain, tapi tidak mengubah diri mereka sendiri.

Saya berhenti melamun saat sang instruktur mulai membicarakan uang: “Kalau menyangkut masalah uang, banyak orang berusaha melakukan apa yang dilakukan orang kaya dan mempunyai apa yang dipunyai orang kaya. Jadi, mereka pergi dan membeli rumah yang terlihat kaya, mobil yang terlihat kaya, dan menyekolahkan anak-anak mereka ke sekolah tempat orang kaya menyekolahkan anak-anak mereka. Akibatnya, mereka harus bekerja lebih keras, sesuatu yang tidak dilakukan orang yang benar-benar kaya.”

Saya mengangguk-angguk setuju dari bagian belakang kelas. Ayah Kaya tidak menggunakan kata-kata yang sama untuk memberikan pen-

jelasan, tapi dia memang sering berkata, “Orang berpikir bekerja keras mencari uang dan membeli barang-barang yang membuat mereka terlihat kaya akan membuat mereka kaya. Dalam banyak hal, tindakan itu tidak membuat mereka kaya. Dalam kebanyakan kasus, bukan begitu adanya. Itu hanya membuat mereka semakin lelah.”

Selama kelas akhir pekan itu, banyak dari apa yang dikatakan Ayah Kaya kepada saya mulai terasa masuk akal. Selama bertahun-tahun dia hidup sederhana. Bukannya bekerja keras untuk membayar tagihan, dia bekerja keras untuk memperoleh aset. Kalau Anda melihatnya di jalan, dia terlihat seperti orang lain. Dia mengemudikan sebuah truk pikap, bukan mobil mahal. Lalu suatu hari, pada usia akhir tiga puluhan, dia muncul sebagai seorang penguasa keuangan. Orang-orang memperhatikan ketika dia tiba-tiba membeli salah satu lahan real estat nomor satu di Hawaii. Setelah namanya dipublikasikan besar-besaran di koran, baru saat itu orang-orang menyadari bahwa pria sederhana pendiam ini memiliki banyak bisnis lain, banyak lahan real estat nomor satu, dan ketika dia bicara, para bankirnya mendengarkan. Hanya sedikit orang yang pernah melihat rumah sederhana yang ditempatinya. Setelah dia dibanjiri uang tunai dan arus kas dari berbagai asetnya, dia kemudian membeli sebuah rumah besar baru untuk keluarganya. Dia tidak mengajukan pinjaman. Dia membayar tunai.

Setelah kelas akhir pekan mengenai penentuan tujuan itu, saya sadar bahwa banyak orang mencoba melakukan apa yang mereka kira dilakukan orang kaya dan mencoba mempunyai apa yang dipunyai orang kaya. Mereka sering membeli rumah besar dan berinvestasi dalam bursa saham karena itulah yang mereka kira dilakukan orang kaya. Namun, Ayah Kaya memberitahu saya bahwa, kalau ada orang yang masih berpikir serta mempunyai keyakinan dan pemikiran orang miskin atau orang kelas menengah, kemudian melakukan apa yang dilakukan orang kaya, mereka pada akhirnya akan tetap memiliki apa yang dimiliki orang miskin dan orang kelas menengah. “Menjadi—Melakukan—Mempunyai” mulai masuk akal bagi saya.

***Kuadran CASHFLOW Adalah tentang Menjadi...
Bukan Melakukan***

Pindah dari sisi kiri ke sisi kanan Kuadran CASHFLOW bukan tentang “melakukan” tapi lebih tentang “menjadi” pribadi yang diperlukan. Yang paling penting bukanlah apa yang dilakukan orang B atau I; melainkan bagaimana mereka berpikir dan siapa diri mereka pada intinya.

Kabar baiknya adalah Anda tidak butuh uang untuk mengubah cara berpikir. Bahkan hal ini bisa dilakukan tanpa biaya. Kabar buruknya adalah kadang sulit mengubah pemikiran inti yang mendalam tentang uang yang diwariskan dari generasi ke generasi, atau pemikiran yang Anda pelajari dari teman-teman, dari pekerjaan, dan dari sekolah. Namun, hal ini bukannya mustahil. Dan buku ini terutama membahas masalah ini.

Bahasan utama buku ini bukan tentang cara menjadi bebas secara keuangan. Buku ini bukan tentang saham apa yang harus dibeli, atau tentang reksa dana apa yang paling aman. Buku ini terutama tentang memperkuat pikiran Anda (menjadi), supaya Anda bisa bertindak (melakukan) yang akan membuat Anda menjadi bebas secara keuangan (mempunyai).



Rasa Aman Adalah Problem Orang E

Secara umum, orang yang mencari kuadran E sangat menghargai rasa aman. Bagi mereka, sering kali uang memang tidak sepenting rasa aman. Mereka mungkin mengambil risiko besar di bidang lain dalam hidup mereka, tapi tidak dalam hal uang.

Perfeksionisme Adalah Problem Orang S

Ini sebuah generalisasi, tapi apa yang saya lihat dalam diri orang yang sekarang berada di kuadran S tapi mencoba pindah ke kuadran kanan, adalah mentalitas “lakukan sendiri” yang mereka miliki. Mereka senang mengerjakan semuanya sendiri karena mereka sering mempunyai kebutuhan besar untuk memastikan semuanya dilakukan dengan benar. Dalam pikiran mereka, satu-satunya cara untuk melakukan itu adalah dengan melakukannya sendiri.

Bagi banyak S, problem sejatinya adalah mereka harus memegang kendali. Mereka tidak suka melakukan kesalahan. Yang lebih mereka benci adalah orang lain melakukan kesalahan dan membuat mereka terlihat buruk. Inilah yang menjadikan mereka S yang sempurna dan alasan Anda menyewa tenaga mereka untuk melakukan tugas tertentu bagi Anda. Anda ingin dokter gigi Anda seorang perfeksionis. Anda ingin pengacara Anda seorang perfeksionis. Anda ingin ahli bedah otak Anda seorang perfeksionis. Untuk itulah Anda membayar mereka. Itulah kekuatan sekaligus kelemahan mereka.

Kecerdasan Emosional

Satu bagian besar dari menjadi manusia adalah sifat manusiawi. Dan menjadi manusiawi berarti mempunyai emosi. Kita semua mempunyai emosi yang sama. Kita semua merasakan ketakutan, kesedihan, kemarahan, cinta, kebencian, kekecewaan, sukacita, kebahagiaan, dan emosi-emosi lain. Yang membuat kita berbeda dari individu lain adalah cara kita masing-masing menangani semua emosi itu.

Kalau menyangkut uang, kita semua merasa takut, termasuk orang kaya. Perbedaannya adalah cara kita menghadapi rasa takut itu. Bagi banyak orang, emosi takut itu menimbulkan pikiran: “Cari aman. Jangan ambil risiko.”

Bagi yang lain, khususnya mereka yang berada di sisi kanan, rasa takut kehilangan uang mungkin akan membuat mereka berpikir seperti ini: “Pakai otak. Pelajari cara menangani risiko.”

Emosi yang sama, pikiran yang berbeda: pribadi yang berbeda—tindakan yang berbeda—hasil yang berbeda.

Rasa Takut Kehilangan Uang

Menurut pendapat saya, hal yang paling membuat manusia mengalami kesulitan keuangan adalah rasa takut kehilangan uang. Dan karena rasa takut ini, orang sering bertindak terlalu hati-hati, atau terlalu penuh kendali pribadi, atau mereka hanya memberikan uang kepada seseorang yang menurut mereka ahli, sambil berharap dan berdoa uang itu akan ada saat mereka membutuhkannya.

Kalau rasa takut memenjara Anda di salah satu kuadran, saya menyarankan Anda membaca *Emotional Intelligence* karya Daniel Goleman. Dalam bukunya, Goleman menjelaskan misteri klasik mengapa mereka yang berprestasi bagus di sekolah tidak selalu berhasil secara keuangan di dunia nyata. Jawabannya adalah IQ emosional lebih kuat daripada IQ akademis. Itu sebabnya orang yang mengambil risiko, melakukan kesalahan, dan memperbaikinya sering kali lebih berhasil daripada orang-orang yang belajar tidak melakukan kesalahan karena mereka terlalu takut pada risiko. Terlalu banyak orang meninggalkan bangku sekolah dengan nilai cukup, namun tidak siap secara emosional untuk mengambil risiko, khususnya risiko keuangan. Alasan ada begitu banyak guru yang tidak kaya adalah karena mereka melakukan aktivitas dalam lingkungan yang menghukum murid yang melakukan kesalahan, dan mereka sendiri sering kali merupakan orang-orang yang secara emosional

takut melakukan kesalahan. Sebaliknya, untuk menjadi bebas secara keuangan, kita perlu belajar melakukan kesalahan dan mengelola risiko.

Kalau orang menjalani hidup mereka dengan dipenuhi rasa takut kehilangan uang, takut melakukan hal-hal yang berbeda dari yang dilakukan orang banyak, bisa dibayangkan mustahil menjadi menjadi kaya, meski yang perlu dilakukan hanyalah membeli empat rumah hijau dan menukarnya dengan satu hotel merah besar.

IQ Emosional Lebih Kuat

Setelah membaca buku Goleman, saya jadi menyadari bahwa IQ keuangan terdiri atas 90% IQ emosional dan hanya 10% informasi teknis tentang keuangan atau uang. Goleman mengutip ucapan humanis abad ke-16, Erasmus dari Rotterdam, yang menulis sebuah satir tentang persetujuan abadi antara akal sehat dan emosi. Dalam tulisannya, dia menggunakan rasio 24:1 dalam membedakan kekuatan otak emosional dengan otak rasional. Dengan kata lain, ketika sedang naik, emosi 24 kali lebih kuat daripada pikiran rasional. Saya tidak tahu apakah rasio itu valid, tapi kita bisa menggunakannya sebagai patokan untuk kekuatan pemikiran emosional versus pemikiran rasional.

24 : 1

Otak Emosional : Otak Rasional

Kita semua pernah mengalami peristiwa dalam hidup ketika emosi mengalahkan pikiran rasional. Saya yakin sebagian besar dari kita pernah:

- Mengatakan sesuatu ketika sedang marah yang kemudian kita sesali.
- Tertarik pada seseorang yang kita tahu tidak baik untuk kita, tapi kita tetap berkencan dengannya atau, lebih parah lagi, menikahinya.
- Menangis, atau melihat seseorang menangis tak terkendali karena karena kehilangan orang yang dicintai.

- Melakukan sesuatu secara sengaja untuk menyakiti orang yang kita cintai karena kita terluka.
- Mengalami patah hati dan tak bisa melupakannya dalam waktu lama.

Kadang emosi lebih dari 24:1, dan hal ini sering terlihat dalam kasus:

- Kecanduan, misalnya kecanduan makan, merokok, melakukan hubungan seks, berbelanja, dan pemakaian narkotika.
- Fobia, seperti rasa takut terhadap ular, ketinggian, tempat sempit, kegelapan, orang asing.

Ini semua dan perilaku lain sering kali seratus persen disebabkan oleh dorongan emosi. Pikiran rasional tidak bisa mengendalikan pikiran emosional ketika sesuatu sekuat kecanduan atau fobia terlibat.

Fobia Ular

Ketika saya di sekolah penerbangan, ada seorang teman yang mempunyai fobia terhadap ular. Saat kami mengikuti pelajaran cara bertahan hidup di alam liar kalau pesawat kami tertembak jatuh, guru kami mengeluarkan seekor ular kebun yang tak berbahaya untuk memperlihatkan cara memakannya. Teman saya, seorang pria dewasa, meloncat berdiri, menjerit, dan lari ke luar ruangan. Dia tidak bisa mengendalikan dirinya. Bukan saja fobia ularnya kuat, tapi gagasan memakan ular sama sekali tidak bisa diterima emosinya.

Fobia Uang

Kalau menyangkut risiko dalam hal uang, saya pernah melihat orang-orang melakukan hal serupa. Bukannya mencari tahu tentang investasi, mereka malah meloncat berdiri, menjerit, dan lari ke luar ruangan.

Uang mampu memicu banyak jenis fobia emosional yang dalam. Saya mempunyainya. Anda mempunyainya. Kita semua mempunyainya.

Mengapa? Karena suka atau tidak, uang adalah masalah emosional. Dan karena uang merupakan masalah emosional, sebagian besar orang tidak bisa berpikir logis tentang uang. Kalau menurut Anda uang tidak emosional, perhatikan saja bursa saham. Di sebagian besar pasar tidak ada logika, hanya ada emosi serakah dan takut. Atau perhatikan saja orang yang masuk ke mobil baru dan mencium aroma interior yang berlapis kulit. Yang perlu dilakukan sang wiraniaga hanyalah membisikkan kata-kata ajaib ini di telinga mereka, “Uang muka kecil, angsuran bulanan mudah,” dan semua logika terbang ke luar jendela.

Pikiran Emosional Terdengar Logis

Masalahnya, pikiran emosional ini terdengar logis. Bagi seseorang di kuadran E, ketika emosi takut muncul, pikiran logisnya adalah: “Cari aman, jangan ambil risiko.” Namun, bagi seseorang di kuadran I, pikiran itu tidak terdengar logis.

Bagi orang-orang di kuadran S, ketika harus memercayai orang lain untuk melakukan sebuah pekerjaan dengan baik, pikiran logis mereka bisa seperti ini: “Lebih baik kukerjakan sendiri.”

Itu satu alasan mengapa begitu banyak bisnis tipe S sering kali merupakan bisnis keluarga. Di sana ada rasa percaya yang lebih besar. Bagi mereka, “Darah sudah pasti lebih kental daripada air.”

Jadi, kuadran berbeda, logika berbeda, pikiran berbeda, tindakan berbeda, kepemilikan berbeda, emosi serupa.

Yang menentukan apa yang kita lakukan adalah bagaimana kita secara individu bereaksi terhadap emosi-emosi itu.

Saya Rasa Saya Tak Mau Melakukannya

Satu cara untuk mengetahui apakah Anda berpikir secara emosional dan tidak secara rasional adalah ketika Anda menggunakan kata “rasa” dalam percakapan. Sebagai contoh, banyak orang yang dikendalikan emosi mereka atau perasaan mereka akan mengatakan hal-hal seperti: “Rasanya

aku tidak ingin berolahraga hari ini.” Secara logis mereka tahu bahwa mereka seharusnya berolahraga.

Banyak orang yang mengalami kesulitan keuangan tidak bisa mengendalikan perasaan mereka, atau mereka membiarkan perasaan mengendalikan pikiran. Saya mendengar mereka berkata:

- “Rasanya saya tidak ingin belajar cara berinvestasi. Terlalu merepotkan.”
- “Rasanya berinvestasi tidak cocok untuk saya.”
- “Rasanya saya tidak ingin menceritakan bisnis saya kepada teman-teman.”
- “Saya benci merasa ditolak.”

Orangtua atau Anak

Semua itu adalah pikiran yang ditimbulkan oleh emosi, bukan akal sehat. Dalam psikologi populer, hal ini merupakan pertempuran antara orangtua dan anak. Orangtua biasanya berbicara dalam bahasa “seharusnya”. Sebagai contoh, mereka mungkin berkata, “Kau seharusnya mengerjakan PR.” Sementara itu, anak biasanya berbicara dalam bahasa “rasa” dan menjawab, “Tapi, rasanya aku tak ingin mengerjakannya.”

Secara keuangan, sisi orangtua dalam diri Anda akan berkata, “Seharusnya kau menabung lebih banyak uang.” Namun, sisi anak dalam diri Anda akan menjawab, “Tapi, rasanya aku benar-benar ingin berlibur. Aku akan memakai kartu kreditku untuk membeli paket berlibur.”

Kapan Anda Menjadi Orang Dewasa?

Dalam perjalanan dari sisi kiri kuadran ke sisi kanan, kita perlu menjadi orang dewasa. Kita semua perlu menjadi dewasa secara keuangan. Bukannya menjadi orangtua atau anak, kita perlu memandang uang, bekerja, dan berinvestasi sebagai orang dewasa. Dan menjadi orang dewasa berarti mengetahui apa yang harus Anda lakukan dan melakukannya, meskipun Anda mungkin merasa tidak ingin melakukannya.

Percakapan dalam Diri Anda

Bagi orang-orang yang berniat menyeberang dari satu kuadran ke kuadran lain, satu bagian penting dari proses itu adalah menyadari dialog internal Anda. Selalu ingat bahwa apa yang terdengar logis di satu kuadran mungkin terdengar tidak masuk akal di kuadran lain. Proses perpindahan dari keamanan pekerjaan atau keuangan menuju kebebasan keuangan terutama merupakan proses mengubah cara berpikir Anda. Ini adalah proses melakukan yang terbaik untuk mengetahui pikiran mana yang berdasarkan emosi dan pikiran mana yang berdasarkan logika. Kalau bisa mengendalikan emosi dan melakukan apa yang menurut Anda logis, Anda punya kesempatan besar untuk berhasil. Tak peduli apa pun yang dikatakan orang kepada Anda dari luar, percakapan terpenting adalah yang Anda lakukan dalam diri Anda.

Ketika saya dan Kim selama beberapa saat tidak mempunyai tempat tinggal dan tidak stabil secara keuangan, emosi kami tidak terkendali. Sering kali apa yang terdengar logis sebenarnya hanyalah percakapan emosional. Emosi kami mengatakan hal yang sama dengan yang dikatakan teman-teman kami: “Cari aman. Cari pekerjaan yang aman dan terjamin dan nikmatilah hidup.”

Namun, secara logika, kami sama-sama sependapat bahwa kebebasan lebih masuk akal bagi kami daripada keamanan. Dengan mencari kebebasan keuangan, kami tahu kami akan bisa menemukan rasa aman yang takkan bisa diberikan keamanan pekerjaan kepada kami. Pemikiran ini masuk akal bagi kami. Satu-satunya hal yang merintangikan kami adalah pikiran-pikiran yang dilandasi emosi. Pikiran-pikiran yang terdengar logis tapi dalam jangka panjang tidak masuk akal. Berita baiknya adalah, begitu kami berhasil menyeberang Kuadran CASHFLOW, pikiran lama berhenti menjerit-jerit dan pikiran baru yang kami inginkan menjadi kenyataan.

Saat ini, saya memahami emosi seseorang yang berkata: “

“Aku tak bisa ambil risiko. Ada keluarga yang harus kupikirkan. Aku harus punya pekerjaan yang aman.”

Atau “Butuh uang untuk menghasilkan uang. Itu sebabnya aku tidak bisa berinvestasi.”

Atau “Aku akan melakukannya sendiri.”

Saya merasakan pikiran mereka, karena saya sendiri mempunyai pikiran seperti itu. Namun, ketika melihat dari seberang kuadran dan telah mencapai kebebasan keuangan di kuadran B dan I, saya bisa dengan tulus mengatakan bahwa kebebasan keuangan merupakan cara berpikir yang jauh lebih menenteramkan dan aman.

Perbedaan Antara E dan B

Nilai-nilai emosional inti menimbulkan berbagai pandangan berbeda. Hambatan komunikasi antara pemilik bisnis dan pegawai bisnis sering kali ditimbulkan oleh perbedaan nilai emosional. Selalu ada perbedaan antara E dan B karena yang satu menginginkan lebih banyak bayaran dan yang lain ingin lebih banyak pekerjaan dilakukan. Itu sebabnya kita sering mendengar komentar: “Aku terlalu banyak bekerja dan terlalu sedikit dibayar.”

Dan dari sisi yang lain kita sering mendengar: “Apa yang bisa kita lakukan untuk memotivasi mereka supaya bekerja lebih keras dan lebih setia tanpa harus membayar mereka lebih banyak?”

Perbedaan Antara B dan I

Perbedaan pendapat juga ditemukan antara pelaku bisnis dan investor dalam bisnis itu, yang sering disebut pemegang saham. Yang satu menginginkan lebih banyak modal untuk menjalankan bisnisnya dan yang lain menginginkan dividen yang lebih besar.

Sebuah percakapan di rapat pemegang saham mungkin akan terdengar seperti ini:

Manajer perusahaan: “Kita membutuhkan jet pribadi supaya para eksekutif bisa lebih cepat menghadiri rapat.”

Investor: “Kita membutuhkan lebih sedikit eksekutif. Dengan begitu kita tidak memerlukan jet pribadi.”

Perbedaan Antara S dan B

Dalam transaksi bisnis, saya sudah sering melihat S yang pandai, seperti misalnya seorang pengacara, menegosiasikan sebuah transaksi senilai jutaan dolar bersama seorang B, sang pemilik bisnis, dan ketika transaksi itu sudah mencapai final, sang pengacara diam-diam merasa tidak puas karena B memperoleh jutaan sedang S mendapat honor per jam. Kata-kata mereka mungkin terdengar seperti ini:

Pengacara, si S, mungkin berkata: “Kita yang melakukan semua pekerjaan, dan dia yang memperoleh uangnya.”

Pemilik bisnis, si B, mungkin berkata:

“Berapa jam yang dia tagihkan kepada kita? Kita bisa membeli seluruh biro hukumnya dengan tarif yang dia kenakan kepada kita.”

Perbedaan Antara E dan I

Satu contoh lagi adalah manajer bank yang memberikan pinjaman kepada seorang investor untuk membeli sebuah real estat. Sang investor menghasilkan ratusan ribu dolar, bebas pajak, dan sang bankir mendapat cek pembayaran yang dikenai pajak dalam jumlah besar.

Manajer bank, si E, mungkin berkata: “Aku memberi orang itu pinjaman, dan dia bahkan tidak mengatakan terima kasih. Kurasa dia tidak tahu betapa kerasnya kita bekerja untuknya.”

Si investor, orang I, mungkin berkata: “Wah, mereka rewel sekali. Lihatlah dokumen-dokumen tak berguna yang harus kita isi hanya untuk mendapatkan sedikit pinjaman.”

Pernikahan Bermasalah Emosional

Saya mengenal sepasang suami-istri yang perkawinannya sangat bermasalah secara emosional, dengan sang istri seorang E sejati yang percaya pada pekerjaan dan keamanan keuangan, sedangkan sang suami menganggap dirinya seorang I kelas kakap. Suami itu mengira dirinya calon seorang Warren Buffett, tapi kenyataannya dia seorang S, wiraniaga yang

hanya mendapatkan komisi, yang pada dasarnya seorang penjudi kronis. Dia selalu mencari investasi yang bisa membantunya menjadi cepat kaya. Dia selalu mendengarkan berita tentang penawaran saham baru, atau program investasi lepas pantai yang menjanjikan hasil sangat tinggi, atau transaksi real estat yang bisa memberinya hak opsi saham. Pasangan ini masih hidup bersama, namun saya benar-benar tidak mengerti mengapa. Mereka membuat satu sama lain jengkel. Yang satu menyukai risiko; yang lain membenci risiko. Kuadran yang berbeda, nilai inti yang berbeda.

Kalau Anda Sudah Menikah atau Menjalani Hubungan Serius

Kalau Anda sudah menikah atau menjalin hubungan serius, lingkari kuadran dari mana Anda memperoleh sebagian besar penghasilan dan kemudian lingkari kuadran dari mana pasangan Anda memperoleh penghasilan.

Alasan saya meminta Anda melakukan hal ini adalah karena diskusi antar pasangan sering kali terasa sulit jika salah satu tidak mengerti dari kuadran mana asal pasangannya.

Pertempuran Antara yang Kaya dan yang Berpendidikan

Saya melihat adanya satu lagi perbedaan pandangan yang tidak dibicarakan, yaitu antara yang berpendidikan dan yang kaya.

Selama bertahun-tahun meneliti perbedaan antara berbagai kuadran, saya sering mendengar bankir, pengacara, akuntan dan profesional seperti mereka diam-diam mengeluh bahwa merekalah yang berpendidikan, tapi sering kali, orang-orang yang disebut kurang berpendidikanlah yang menghasilkan banyak uang. Inilah yang saya sebut pertempuran antara golongan berpendidikan dan golongan kaya. Bukan berarti orang-orang di kuadran B dan I tidak berpendidikan, karena dalam kuadran

itu juga banyak orang yang berpendidikan tinggi. Hanya saja banyak B dan I yang tidak berprestasi bagus di sekolah.

Bila membaca buku saya, *Rich Dad Poor Dad*, Anda tahu buku itu adalah tentang persaingan antara Ayah Berpendidikan dan Ayah Kaya. Ayah saya yang berpendidikan tinggi tapi miskin sangat bangga dengan kenyataan bahwa dia telah bertahun-tahun melakukan studi lanjutan di sekolah bergengsi seperti Stanford University dan University of Chicago. Ayah Kaya adalah seseorang yang berhenti sekolah untuk menjalankan bisnis keluarga ketika ayahnya meninggal, jadi dia tidak pernah menyelesaikan SMA. Namun, dia memiliki kekayaan yang sangat besar.

Ketika saya tumbuh besar dan terlihat lebih dipengaruhi oleh ayah saya yang kaya tapi tidak berpendidikan, Ayah Berpendidikan kadang-kadang merasa tidak puas. Suatu hari, ketika saya berusia sekitar enam belas tahun, Ayah Berpendidikan tak bisa menahan diri dan berkata,

“Ayah punya gelar tinggi dari sekolah bergengsi. Ayah Mike punya apa?”

Saya terdiam sesaat lalu menjawab pelan, “Uang dan waktu luang.”

Lebih dari Sekadar Perubahan Mental

Seperti yang dinyatakan sebelumnya, untuk mendapatkan keberhasilan di kuadran B atau I tidak sekadar diperlukan pengetahuan akademis atau teknis. Hal ini sering kali membutuhkan perubahan dalam pemikiran, perasaan, keyakinan, dan sikap emosional inti. Ingatlah:

MENJADI

MELAKUKAN

MEMPUNYAI.

Yang dilakukan orang kaya sebenarnya relatif mudah. Perbedaannya adalah “menjadi”. Perbedaannya ada pada pemikiran mereka dan, khususnya, pada dialog internal dalam diri mereka sendiri. Itu sebabnya Ayah Kaya melarang saya mengatakan:

- “Aku tidak sanggup membayarnya.”
- “Aku tidak bisa melakukannya.”
- “Cari aman.”
- “Jangan sampai rugi.”
- “Bagaimana kalau kau gagal dan tak pernah bisa bangkit lagi?”

Dia melarang saya mengucapkan kata-kata itu karena dia benar-benar percaya bahwa kata-kata adalah alat yang paling ampuh bagi umat manusia. Apa yang dikatakan dan dipikirkan seseorang menjadi nyata.

Ayah Kaya sangat percaya bahwa apa yang kita katakan kepada diri sendiri, dalam hati kita, akan menjadi kenyataan kita. Itu sebabnya menurut saya, pada orang-orang yang mengalami kesulitan keuangan, emosi mereka sering kali berbicara dan mengendalikan hidup mereka. Jika orang tidak belajar mengendalikan pikiran yang dikuasai emosi, kata-kata mereka akan menjadi kenyataan. Kata-kata seperti:

- “Aku takkan pernah kaya.”
- “Gagasan itu takkan pernah berhasil.”
- “Itu terlalu mahal untukku.”

Kalau bersifat emosional, pikiran-pikiran itu sangat kuat. Berita baiknya adalah pikiran-pikiran itu bisa diubah dengan dukungan teman-teman baru, pemikiran baru, dan sedikit waktu.

Orang yang tidak bisa mengendalikan rasa takut kehilangan uang sebaiknya jangan pernah melakukan investasi sendiri. Yang terbaik bagi mereka adalah menyerahkan pekerjaan itu kepada seorang profesional dan tidak ikut campur.

Sekadar catatan tambahan yang menarik, saya sering bertemu profesional yang tak kenal takut ketika menginvestasikan uang orang lain dan bisa menghasilkan banyak uang. Namun, kalau mereka harus menginvestasikan atau mempertaruhkan uang mereka sendiri, rasa takut kehilangan uang menjadi sangat kuat dan mereka akhirnya mengalami kerugian. Emosi merekalah yang bekerja, bukan logika mereka.

Saya juga pernah bertemu orang yang bisa menginvestasikan uangnya

sendiri dan terus-menerus menang, tapi kehilangan sikap tenang ketika orang lain yang memintanya menginvestasikan uang mereka.

Memperoleh dan kehilangan uang adalah topik yang emosional.

Jadi, Ayah Kaya memberi saya rahasia cara menangani emosi-emosi itu. Ayah Kaya selalu berkata, “Supaya kau bisa berhasil sebagai investor atau pemilik usaha, emosimu terhadap kemenangan atau kekalahan haruslah netral. Menang atau kalah hanyalah bagian dari permainan.”

Keluar dari Pekerjaan Saya yang Terjamin

Teman saya Mike mempunyai sebuah sistem yang merupakan miliknya. Ayahnya yang membangun sistem itu. Saya tidak mempunyai nasib baik seperti itu. Saya tahu bahwa suatu hari saya akan harus meninggalkan kenyamanan dan keamanan sarang saya, dan mulai membangun sarang sendiri.

Pada 1978, saya mengundurkan diri dari pekerjaan penuh waktu saya yang aman di Xerox dan mengambil langkah sulit ke depan tanpa jaring pengaman. Suara-suara di kepala saya terdengar sangat keras, ditimbulkan oleh rasa takut dan ragu. Saya nyaris beku ketakutan ketika menandatangani surat pengunduran diri, mengambil slip gaji yang terakhir, dan berjalan ke luar pintu. Berbagai pikiran serta perasaan yang merusak memenuhi benak serta hati saya. Saya memaki-maki diri sendiri dengan begitu keras dan penuh keyakinan sehingga tidak bisa mendengar perkataan yang lain. Untunglah, karena begitu banyak rekan kerja saya mengatakan, “Dia akan kembali. Dia takkan pernah berhasil.”

Masalahnya, saya juga mengatakan hal yang sama kepada diri saya. Kata-kata emosional yang bersifat meragukan diri sendiri itu menghantui saya selama bertahun-tahun sampai saya dan istri saya berhasil di kuadran B dan I. Sekarang pun saya masih mendengar kata-kata itu, hanya saja pengaruhnya tidak sekuat dulu.

Ketika berusaha menerima rasa ragu-ragu terhadap diri sendiri, saya belajar menciptakan kata-kata lain yang bersifat membangkitkan semangat pribadi; pernyataan seperti:

“Tetap tenang. Berpikiran jernihlah. Bersikaplah terbuka. Terus maju. Minta bimbingan orang yang sudah menjalani proses ini. Percaya dan pertahankan keyakinan terhadap kekuatan di atas yang menginginkan yang terbaik untukmu.”

Saya belajar menciptakan kata-kata pembangkit semangat ini di dalam hati, meski ada sebagian diri saya yang merasa takut dan waswas.

Saya tahu sangat kecil kemungkinan saya berhasil pada usaha pertama. Namun emosi positif manusia, emosi seperti rasa percaya, keyakinan, dan keberanian, serta teman baik terus mendorong saya maju. Saya tahu saya harus mengambil risiko. Saya tahu risiko mengarah pada kesalahan, dan kesalahan mengarah pada kebijaksanaan serta pengetahuan, dua hal yang tidak saya miliki. Bagi saya, kegagalan adalah membiarkan rasa takut menang, jadi saya mau terus maju dengan jaminan kecil. Ayah Kaya telah menanamkan dalam diri saya pendapat bahwa “kegagalan adalah bagian dari proses keberhasilan”.

Perjalanan Internal

Perjalanan dari satu kuadran ke kuadran berikutnya merupakan perjalanan internal. Hal ini merupakan perjalanan satu perangkat lama keyakinan inti dan keterampilan teknis menuju satu perangkat baru keyakinan inti dan keterampilan teknis. Prosesnya mirip belajar naik sepeda. Pada awalnya Anda berulang kali jatuh. Hal itu sering kali menimbulkan rasa frustrasi dan malu, apalagi kalau teman-teman Anda melihat. Namun, setelah beberapa lama, Anda tidak lagi jatuh dan mengendarai sepeda menjadi sesuatu yang otomatis Anda lakukan. Kalau Anda jatuh lagi, hal itu bukan masalah besar karena, di dalam hati, Anda sekarang tahu bahwa Anda bisa berdiri dan naik sepeda lagi. Prosesnya sama seperti berangkat dari kerangka pikir emosional keamanan kerja menuju kerangka pikir emosional kebebasan keuangan. Setelah saya dan Kim berhasil menyeberang, kami tidak lagi terlalu takut jatuh karena kami yakin pada kemampuan kami untuk berdiri lagi.

Ada dua pernyataan yang secara pribadi membuat saya terus maju.

Yang pertama adalah kata-kata nasihat Ayah Kaya, ketika saya nyaris berhenti dan berbalik: “Kau bisa berhenti kapan saja. Jadi, kenapa berhenti sekarang?”

Pernyataan itu membuat semangat saya naik dan emosi saya tenang. Pernyataan itu mengingatkan saya bahwa saya sudah separuh jalan menyeberang, jadi mengapa kembali? Toh jarak untuk kembali sama jauhnya dengan jarak menuju kuadran di sisi seberang. Sama seperti jika Columbus menyerah dan kembali setelah separuh jalan melayari Samudra Atlantik. Ke arah mana pun jaraknya sama.

Terkadang berhenti adalah jalan terbaik. Kecerdasan untuk tahu kapan kita harus berhenti juga penting. Terlalu sering saya bertemu orang yang begitu keras kepala, hingga mereka terus melanjutkan sebuah proyek yang tak mungkin berhasil. Mengetahui kapan harus berhenti atau kapan harus terus adalah masalah klasik bagi siapa pun yang mengambil risiko. Satu cara untuk menangani masalah ini adalah dengan mencari pembimbing yang telah berhasil menyeberang dan meminta saran mereka. Orang semacam itulah, yang sudah berada di sisi seberang, yang paling bisa membimbing Anda. Tapi berhati-hatilah dengan saran dari seseorang yang hanya pernah membaca buku tentang penyeberangan itu dan dibayar untuk memberikan kelas tentang topik itu.

Pernyataan lain yang sering membuat saya terus maju adalah:

“Raksasa sering tersandung dan jatuh.

Tapi, cacing tidak, karena

Yang mereka lakukan hanyalah menggali dan merayap.”

Alasan utama begitu banyak orang mengalami kesulitan keuangan bukanlah karena mereka kurang memiliki pendidikan yang bagus, atau karena kurang bekerja keras. Penyebabnya adalah mereka takut kalah. Kalau rasa takut kalah menghentikan mereka, berarti mereka sudah kalah.

Pecundang Menghentikan Kemenangan Mereka dan Memilih Kekalahan

Rasa takut menjadi pecundang memengaruhi apa yang dilakukan orang dengan cara yang aneh. Saya pernah melihat orang yang membeli saham dengan harga \$20 dan menjualnya ketika mencapai harga \$30 karena mereka begitu takut akan kehilangan apa yang telah mereka peroleh, padahal harga saham itu naik menjadi \$100, lalu mengalami kenaikan, dan naik \$100 lagi.

Orang yang sama, setelah membeli saham dengan harga \$20, akan melihat harganya turun menjadi, kita umpamakan, \$3 dan terus bertahan, berharap harganya akan naik lagi. Ini contoh orang yang menjadi sangat takut kalah, atau sangat takut mengakui bahwa mereka sudah kalah, hingga akhirnya mereka benar-benar kalah.

Pemenang Menghentikan Kekalahan dan Memilih Kemenangan

Pemenang bertindak dengan cara yang nyaris seratus persen berlawanan. Sering kali, begitu mengetahui posisi mereka jelek, yaitu harga saham mereka merosot dan bukannya naik, mereka akan langsung menjualnya dan menanggung kerugian mereka. Sebagian besar pemenang tidak malu mengatakan mereka rugi, karena seorang pemenang tahu bahwa kalah adalah bagian dari proses mencapai kemenangan.

Ketika menemukan posisi yang bagus, mereka akan mempertahankan saham mereka hingga harganya setinggi mungkin. Begitu tahu telah mencapai puncak, mereka langsung menjualnya.

Kunci menjadi investor hebat adalah bersikap netral pada kemenangan dan kekalahan. Dengan begitu, tidak ada pikiran-pikiran emosional seperti rasa takut dan serakah yang menguasai akal sehat Anda.

Pecundang Melakukan Hal Serupa dalam Hidup

Orang yang takut kalah melakukan hal serupa dalam hidup. Kita semua mengenal:

- Orang yang mempertahankan perkawinan yang tak lagi berlandaskan cinta.
- Orang yang menjalani pekerjaan yang tidak memiliki prospek.
- Orang yang terus menyimpan pakaian tua serta barang-barang yang takkan pernah mereka pakai.
- Orang yang tetap tinggal di kota-kota tempat mereka tidak mempunyai masa depan.
- Orang yang tetap berteman dengan orang-orang yang menghalangi kemajuan mereka.

Kecerdasan Emosional Bisa Dikendalikan

Kecerdasan keuangan sangat erat berkaitan dengan kecerdasan emosional. Menurut saya, kebanyakan orang mengalami kesulitan keuangan karena emosi mereka mengendalikan pikiran mereka. Kita semua, sebagai PRIBADI, mempunyai emosi yang sama. Yang menentukan perbedaan dalam apa yang kita LAKUKAN dan apa yang kita PUNYAI dalam hidup terutama adalah cara kita menangani emosi-emosi itu.

Sebagai contoh, emosi takut bisa membuat sebagian dari kita menjadi penakut. Emosi takut yang sama bisa membuat orang lain menjadi berani. Sayangnya, kalau menyangkut masalah uang, kebanyakan orang dalam masyarakat kita terkondisikan untuk menjadi “pengecut keuangan.” Ketika rasa takut kehilangan uang muncul, sebagian besar pikiran orang secara otomatis mulai merapal kata-kata ini:

- “Rasa aman”, bukannya “Kebebasan”.
- “Hindari risiko”, bukannya “Belajar mengelola risiko”.
- “Cari aman”, bukannya “Pakai otak”.
- “Aku tak mampu”, bukannya “Bagaimana supaya aku bisa melakukannya?”

- “Terlalu mahal”, bukannya “Berapa nilainya dalam jangka panjang?”
- “Diversifikasi,” bukannya “Pemusatan”.
- “Apa yang akan dikatakan teman-temanku?” bukannya “Bagaimana menurutku?”

Kebijakan Risiko

Ada ilmu pengetahuan tentang mengambil risiko, khususnya risiko keuangan. Salah satu buku terbaik yang pernah saya baca tentang uang dan pengelolaan risiko adalah *Trading for a Living* karya Dr. Alexander Elder.

Meski buku itu ditulis untuk orang-orang yang memperdagangkan saham dan opsi secara profesional, kebijaksanaan risiko dan pengelolaan risiko berlaku bagi semua bidang keuangan, pengelolaan keuangan, psikologi pribadi, dan investasi.

Salah satu alasan mengapa banyak orang B yang sukses tidak selalu berhasil sebagai I adalah karena mereka tidak sepenuhnya memahami psikologi di balik tindakan mengambil risiko secara murni. Meskipun B memahami risiko yang berkaitan dengan sistem bisnis dan orang, pengetahuan itu tidak selalu bisa diterapkan ke dalam sistem “uang menghasilkan uang”.

Lebih Bersifat Emosional daripada Teknis

Singkatnya, pindah dari kuadran di sisi kiri ke kuadran di sisi kanan lebih bersifat emosional daripada teknis. Jika orang tidak bisa mengendalikan pikiran emosional, saya tidak merekomendasikan perjalanan ini.

Alasan mengapa semua terlihat begitu berisiko di sisi kanan kuadran bagi orang-orang di sisi kiri adalah karena emosi takut sering memengaruhi pikiran mereka. Orang di sisi kiri berpikir “cari aman” adalah pikiran logis. Kenyataannya bukan. Itu adalah pikiran emosional. Dan pikiran emosional yang membuat orang mandek di sebuah kuadran.

Apa yang orang-orang LAKUKAN di sisi kanan tidaklah terlalu

sulit. Saya bersungguh-sungguh ketika mengatakan bahwa hal itu sudah membeli empat rumah hijau dengan harga murah, menunggu sampai pasar membaik, lalu menjualnya, dan kemudian membeli sebuah hotel merah besar.

Hidup sebenarnya sebuah permainan monopoli bagi orang-orang di sisi kanan kuadran. Memang ada kalah dan menang, tapi itu adalah bagian dari permainan. Kalah dan menang adalah bagian dari hidup. Untuk berhasil di sisi kanan kita harus MENJADI orang yang menyukai permainan ini. Atlet-atlet bintang lebih sering kalah daripada menang, tapi mereka tetap menyukai permainannya. Donald Trump bangkrut dan berjuang lagi. Dia tidak berhenti karena kalah. Kalah hanya menjadikannya semakin pandai dan bertekad. Banyak orang kaya bangkrut sebelum menjadi kaya. Itu adalah bagian dari permainan.

Jika emosi mengambil alih logika, pikiran emosional itu sering membutakan orang sehingga mereka tidak bisa melihat yang lain. Karena pikiran emosional spontan itulah mereka bereaksi, bukan karena berpikir. Emosi-emosi itulah yang menyebabkan orang dari kuadran yang berbeda berselisih pendapat. Pertengkaran ini disebabkan perbedaan pandangan emosional. Reaksi emosional itulah yang membutakan orang sehingga tidak bisa melihat betapa mudah dan sering kali tidak berisikonya hal-hal di sisi kanan Kuadran CASHFLOW.

Saya menganjurkan semua orang yang ingin menyeberang lebih dulu memastikan mereka mempunyai orang-orang yang akan selalu mendukung dan memiliki mentor untuk membimbing mereka. Bagi saya, perjuangan yang saya dan Kim lakukan setimpal dengan hasilnya. Bagi kami, hal terpenting dalam menyeberang dari sisi kiri ke sisi kanan kuadran bukanlah apa yang harus kami lakukan, tapi pribadi yang terbentuk dalam proses itu. Bagi kami, hal itu sangat tak ternilai.

JADILAH BANK, BUKAN BANKIR

Orang kaya menciptakan uang.

Saya telah memusatkan perhatian pada tahap MENJADI dari formula MENJADI—MELAKUKAN—MEMPUNYAI karena tanpa kerangka pikir dan sikap yang tepat, Anda takkan siap menghadapi perubahan ekonomi besar yang kita hadapi saat ini. Dengan MENJADI seseorang yang memiliki keterampilan serta kerangka pikir sisi kanan Kuadran CASHFLOW, Anda akan bisa melihat kesempatan yang muncul karena perubahan-perubahan ini dan bisa MELAKUKAN apa yang akan membuat Anda MEMPUNYAI keberhasilan keuangan.

Saya ingat telepon yang saya terima dari Ayah Kaya pada akhir 1986: “Apakah kau berinvestasi dalam pasar real estat atau bursa saham?” tanyanya.

“Tidak dua-duanya,” jawab saya. “Semua milikku diinvestasikan untuk membangun bisnisku.”

“Bagus,” katanya. “Hindari semua pasar. Teruslah membangun bisnismu. Akan terjadi perubahan besar.”

Tahun itu, Kongres AS menyetujui Undang-Undang Perbaikan Pajak tahun 1986. Hanya dalam 43 hari, Kongres menghapus banyak celah pajak yang diandalkan orang untuk melindungi penghasilan mereka. Mereka yang menggunakan “kerugian pasif” dari properti pemasukan mereka sebagai potongan pajak tiba-tiba masih memiliki kerugian itu,

tapi pemerintah telah mengambil potongan pajak mereka. Di seluruh Amerika, harga real estat mulai anjlok. Harga properti mulai merosot, dalam banyak kasus bahkan sampai mencapai tujuh puluh persen. Tiba-tiba, properti bernilai jauh di bawah hipoteknya. Kepanikan menyapu seluruh pasar properti. Bank dan tabungan dan pinjaman mulai guncang, banyak yang mulai bangkrut. Orang tidak bisa mengambil uang mereka dari bank dan kemudian Wall Street jatuh pada bulan Oktober 1987. Dunia mengalami krisis keuangan.

Pada dasarnya, Undang-Undang Perubahan Pajak tahun 1986 menghapus banyak kelonggaran pajak yang diandalkan oleh E serta S berpenghasilan tinggi. Banyak di antara mereka berinvestasi dalam properti real estat atau kemitraan terbatas untuk memanfaatkan kerugian ini guna menyeimbangkan penghasilan mereka dari kuadran E atau S. Dan meskipun kejatuhan serta resesi memengaruhi orang-orang di sisi kanan kuadran, kuadran B dan I, banyak mekanisme penghindaran pajak mereka tidak tersentuh.

Selama periode ini, para E belajar sebuah kata baru. Kata itu adalah "perampingan". Tak lama kemudian mereka menyadari bahwa ketika PHK besar-besaran diumumkan, harga saham gabungan perusahaan yang melakukan PHK naik. Sayangnya, mereka tidak mengerti apa penyebabnya. Ada banyak S yang juga berjuang menghadapi resesi, karena penurunan volume bisnis, tingkat asuransi yang lebih tinggi, dan juga karena kerugian dari pasar real estat serta bursa saham. Sebagai akibatnya, saya merasa bahwa mereka yang terutama memusatkan diri di sisi kiri Kuadran CASHFLOW terkena imbasnya dan secara keuangan paling menderita kerugian sebagai akibat langsung dari Undang-Undang Perbaikan Pajak tahun 1986.

Perpindahan Kekayaan

Ketika orang-orang di sisi kiri sedang menderita, banyak orang yang berbisnis di sisi kuadran B dan I menjadi kaya karena pemerintah mengambil dari sekelompok orang untuk diberikan kepada yang lain.

Dengan perubahan peraturan pajak itu, orang-orang yang hanya membeli real estat supaya tidak mengalami kerugian tak bisa lagi melakukan “tipuan pajak”. Banyak di antara mereka merupakan pegawai berpenghasilan tinggi, atau para profesional seperti dokter, pengacara, akuntan, dan pemilik usaha kecil. Sebelum periode itu, mereka memiliki begitu banyak penghasilan yang bisa dikenai pajak hingga penasihat mereka menyarankan supaya mereka membeli real estat agar tidak rugi, dan kemudian dengan uang ekstra berapa pun banyaknya, berinvestasi di pasar saham. Ketika pemerintah menutup celah itu dengan Undang-Undang Perbaikan Pajak, salah satu perpindahan kekayaan terbesar pun dimulai. Menurut pendapat saya, banyak kekayaan diambil dari sisi E dan S lalu diserahkan ke sisi B dan I dengan harga sangat murah.

Ketika tabungan dan pinjaman (organisasi yang memberikan pinjaman yang tidak dijamin) gagal, triliunan dolar deposito terancam. Uang itu harus dikembalikan. Jadi, siapa yang harus mengembalikan triliunan dolar yang hilang dalam tabungan dan penyitaan real estat? Tentu saja para pembayar pajak, orang-orang yang sebenarnya mengalami hantaman terbesar.

Beberapa di antara Anda mungkin ingat sebuah badan pemerintah yang disebut Resolution Trust Corporation, atau pada umumnya dikenal sebagai RTC. Ini adalah badan yang bertanggung jawab mengambil properti yang disita, dan mengalihkannya kepada orang-orang yang tahu cara menanganinya. Bagi saya dan banyak teman saya, hal itu seperti berkah dari surga keuangan.

Uang, kalau Anda ingat, dilihat dengan pikiran, bukan dengan mata. Selama periode itu, emosi melambung tinggi dan penglihatan menjadi kabur. Orang-orang melihat apa yang mereka dilatih untuk lihat. Tiga hal terjadi kepada mereka yang ada di sisi kiri Kuadran CASHFLOW:

1. Kepanikan di mana-mana. Ketika emosi memuncak, kecerdasan keuangan sering kali hilang. Karena orang begitu mengkhawatirkan pekerjaan, merosotnya nilai properti, anjloknya bursa saham, dan kemerosotan bisnis secara umum, mereka tidak bisa melihat kesem-

patan besar yang ada tepat di depan mereka. Pikiran emosional telah membutakan mereka. Bukannya bergerak maju dan mencari kesempatan, sebagian besar orang masuk ke dalam gua mereka dan bersembunyi.

2. Mereka tidak memiliki keterampilan teknis yang dibutuhkan di sisi kanan kuadran. Seperti halnya seorang dokter harus mempunyai keterampilan teknis yang diperoleh dari bertahun-tahun pendidikan dan kemudian dari pelatihan di tempat kerja, seseorang di kuadran B dan I juga harus memiliki keterampilan teknis yang sangat khusus. Keterampilan teknis yang mencakup melek keuangan, yaitu mengetahui peristilahannya, cara merestrukturisasi utang, cara menyusun penawaran, cara memperoleh modal, cara mengenali pasar Anda, dan keterampilan-keterampilan lain yang bisa dipelajari.

Ketika RTC mengatakan, “Kami mempunyai kotak bankir untuk dijual, dan di dalamnya ada properti yang dulu bernilai \$ 20 juta, tapi sekarang kalian bisa membelinya seharga \$ 4 juta,” kebanyakan orang di sisi kiri tidak tahu cara memperoleh uang \$ 4 juta untuk membeli hadiah dari surga keuangan itu, atau tidak tahu cara menilai mana transaksi yang bagus dan mana yang jelek.

3. Mereka tidak mempunyai mesin kas. Kebanyakan orang pada periode itu harus bekerja lebih keras semata untuk bisa bertahan hidup. Dengan beroperasi sebagai B, bisnis saya bisa berkembang dengan sedikit upaya fisik dari pihak saya. Pada 1990, bisnis saya sudah berdiri dan berjalan dan berkembang. Selama periode itu, bisnis saya tumbuh dari awal sampai menjadi 11 kantor di seluruh dunia. Semakin bisnis saya berkembang, semakin sedikit kerja fisik yang harus saya lakukan, dan semakin banyak uang yang masuk. Sistem dan orang-orang dalam sistem itu bekerja keras. Dengan memiliki uang ekstra serta waktu luang, saya dan Kim bisa menghabiskan banyak waktu melihat-lihat transaksi yang banyak tersedia.

Saat-Saat Terbaik, Saat-Saat Terburuk

Ada pepatah yang mengatakan: “Yang penting bukan yang terjadi dalam hidup seseorang, tapi makna yang diambil dari apa yang terjadi.”

Periode 1986 sampai 1996 bagi sebagian orang adalah saat terburuk dalam hidup mereka. Bagi yang lain, itu adalah masa-masa terbaik. Ketika menerima telepon dari Ayah Kaya pada 1986, saya melihat kesempatan luar biasa yang ditawarkan perubahan ekonomi itu kepada saya. Meskipun saat itu tidak punya banyak uang tunai ekstra, saya mampu menciptakan aset dengan memanfaatkan keterampilan sebagai B dan I. Di bagian selanjutnya dalam bab ini, saya akan menjelaskan dengan lebih rinci cara saya menciptakan aset yang membantu saya menjadi bebas secara keuangan.

Salah satu kunci hidup bahagia dan berhasil adalah mampu bersikap fleksibel menanggapi perubahan apa pun yang terjadi. Sayangnya, kebanyakan orang tidak siap menghadapi perubahan ekonomi yang begitu cepat terjadi. Bagaimanapun, pada umumnya mereka bersifat optimistis, dan mempunyai kemampuan melupakan. Setelah sekitar 10 sampai 12 tahun, mereka lupa, dan keadaan mulai berubah lagi.

Sejarah Berulang

Saat ini, sedikit banyak orang sudah melupakan Undang-Undang Perbaikan Pajak tahun 1986. Para E dan S bekerja semakin keras. Mengapa? Karena celah pajak mereka sudah disingkirkan.

Ketika mereka bekerja lebih keras untuk memperoleh kembali milik mereka yang musnah, perekonomian lalu membaik, penghasilan mereka meningkat, dan akuntan pajak mereka kembali mulai membisikkan kata-kata bijak yang sama:

“Belilah rumah yang lebih besar. Bunga utang adalah potongan pajak yang terbaik. Lagi pula, rumah Anda adalah aset, dan harus menjadi investasi terbesar Anda.”

Jadi, mereka membaca iklan “angsuran bulanan ringan” dan terbenam dalam utang yang lebih besar.

Menurut pendapat saya, perpindahan kekayaan dalam jumlah besar sedang terjadi. Perpindahan kekayaan itu mungkin terjadi dengan cara yang tidak kita duga. Itu sebabnya Ayah Kaya menyuruh saya membaca buku-buku tentang sejarah perekonomian. Perekonomian berubah, tapi sejarah berulang.

Uang terus mengalir dari sisi kiri ke sisi kanan Kuadran CASHFLOW, seperti sedia kala. Banyak orang tenggelam dalam utang, namun mereka mengucurkan uang ke dalam ledakan terbesar bursa saham dalam sejarah dunia. Orang-orang di sisi kanan kuadran akan menjual pada puncak harga pasar, tepat ketika orang-orang yang bersikap hati-hati di sisi kiri akhirnya berhasil mengalahkan rasa takut mereka dan memasuki pasar. Sesuatu yang layak diberitakan akan terjadi, pasar akan ambruk, dan ketika debu sudah tidak beterbangan, para investor akan bergerak masuk lagi. Mereka akan membeli kembali apa yang baru saja mereka jual. Sekali lagi, kita akan mengalami satu lagi perpindahan kekayaan besar-besaran dari sisi kiri ke sisi kanan Kuadran CASHFLOW.

Akan dibutuhkan bertahun-tahun untuk menyembuhkan luka-luka emosional mereka yang kehilangan uang, tapi luka mereka pasti akan sembuh, tepat ketika sebuah pasar lain sedang mendekati puncak.

Mendekati saat itu, orang-orang akan mulai mengutip Yogi Berra, pemain bisbol ternama dari New York Yankees: "Rasanya seperti *déjà vu* lagi."

Apakah Ini Sebuah Persekongkolan?

Sering kali saya mendengar orang, khususnya orang-orang E dan S, berkata bahwa ada semacam persekongkolan global, yang dilakukan oleh beberapa keluarga superkaya yang mengendalikan bank. Teori persekongkolan perbankan ini sudah tersiar selama bertahun-tahun.

Apakah ada persekongkolan? Saya tidak tahu. Mungkinkah ada persekongkolan? Semua bisa terjadi. Saya tahu ada keluarga-keluarga berkuasa yang mengendalikan uang dalam jumlah sangat besar. Namun, apakah satu kelompok mengendalikan dunia?

Saya melihatnya dengan cara yang berbeda. Saya melihatnya seper-

ti ini: ada satu kelompok orang di satu sisi kuadran dengan satu kerangka pikir, dan ada satu lagi kelompok orang di sisi lain kuadran dengan kerangka pikir yang berbeda. Mereka semua melakukan satu permainan uang yang besar, tapi masing-masing kuadran bermain dari sudut pandang yang berbeda dan dengan seperangkat peraturan yang berbeda.

Masalah utamanya adalah, orang-orang di sisi kiri tidak bisa melihat apa yang sedang dilakukan orang-orang di sisi kanan. Namun, orang-orang di sisi kanan tahu apa yang sedang dilakukan orang-orang di sisi kiri.

Perburuan Tukang Sihir

Banyak orang E dan S, bukannya mencari tahu apa yang diketahui orang-orang di sisi kanan yang tidak mereka ketahui, malah melakukan perburuan tukang sihir. Baru beberapa abad lalu, ketika terjadi wabah, atau kalau ada sesuatu yang buruk menimpa sebuah komunitas, penduduk kota akan melakukan “perburuan tukang sihir”. Mereka memerlukan seseorang yang bisa disalahkan atas bencana yang menimpa mereka.

Sampai sekarang perburuan itu terus terjadi. Banyak orang mencari seseorang untuk disalahkan atas keadaan keuangan mereka. Orang-orang ini sering kali ingin menyalahkan orang kaya atas masalah mereka, bukannya mengakui bahwa ketidaktahuan mereka soal uanglah yang menjadi penyebabnya.

Pahlawan Menjadi Penjahat

Setiap beberapa tahun, seorang guru keuangan muncul dan terlihat seolah mempunyai formula ajaib baru untuk memperoleh kekayaan. Pada akhir 1970-an, Hunt bersaudaralah yang mencoba memonopoli pasar perak. Dunia mengagumi kecerdikan mereka. Hampir dalam semalam, mereka diburu sebagai kriminal karena begitu banyak orang kehilangan uang setelah mengikuti saran kakak-beradik itu. Di akhir 1980-an, yang menjadi tokoh adalah Michael Milken, raja *junk bond*. Satu hari dia

adalah genius keuangan, dan langsung setelah bursa saham ambruk, dia diburu dan dilempar ke dalam penjara. Pelakunya berubah, tapi sejarah berulang.

Sekarang kita mempunyai genius investasi baru. Mereka muncul di TV, Internet, dan berbagai publikasi keuangan. Beberapa bahkan menjadi selebriti. Warren Buffett nyaris dielu-elukan seperti dewa. Ketika dia membeli sesuatu, semua orang bergegas membeli apa yang dia beli. Dan ketika Warren Buffett menjual, harga-harga jatuh. Uang akan mengikutinya dalam jumlah tak terbatas. Kalau dalam waktu dekat terjadi koreksi pasar besar-besaran, apakah pahlawan saat ini akan menjadi oknum yang dibenci? Hanya waktu yang bisa menjawabnya.

Dalam setiap siklus naik dunia ekonomi ada pahlawan, dan dalam setiap siklus turun ada penjahat. Kalau kita melihat sejarah, mereka sering merupakan orang-orang yang sama. Orang akan selalu memerlukan tukang sihir untuk dibakar atau persekongkolan untuk disalahkan atas kebutaan keuangan mereka sendiri. Sejarah akan berulang, dan sekali lagi sebuah perpindahan kekayaan besar-besaran akan terjadi. Dan ketika hal itu terjadi, Anda akan berada di sisi perpindahan yang mana? Sisi kiri atau sisi kanan?

Menurut saya, orang semata tidak menyadari bahwa mereka ada dalam permainan global berskala besar itu, kasino virtual di angkasa, tapi tidak ada yang memberitahu mereka bahwa mereka adalah pelaku yang berperan besar dalam permainan itu. Permainan itu adalah “Siapa yang Berutang kepada Siapa?”

Jadilah Bank, Bukan Bankir

Ketika berusia pertengahan dua puluhan, saya sadar bahwa nama permainan ini adalah menjadi bank, tapi hal itu tidak berarti saya mencari pekerjaan sebagai bankir. Pendidikan lanjutan saya akan dimulai. Pada periode itulah Ayah Kaya menyuruh saya mencari arti kata-kata seperti “hipotek”, “real estat”, dan “membiayai”. Saya mulai melatih pikiran untuk melihat apa yang tidak bisa dilihat mata.

Dia mendorong saya untuk belajar dan memahami permainan itu, dan setelah mempelajarinya, saya bebas melakukan apa yang saya inginkan dengan apa yang telah saya temukan. Saya memutuskan membagi pengetahuan saya dengan siapa pun yang tertarik.

Dia juga menyuruh saya membaca buku-buku tentang pemimpin besar kapitalisme. Orang-orang seperti John D. Rockefeller, J.P. Morgan, Henry Ford. Salah satu buku terpenting yang saya baca adalah *The Worldly Philosophers* karya Robert Heilbroner. Bagi orang-orang yang ingin beroperasi di sisi B dan I, bukunya merupakan bacaan wajib, karena di dalamnya dipaparkan sepak terjang pakar ekonomi terbesar dunia, mulai dari Adam Smith, yang menulis *The Wealth of Nations*. Rasanya mengagumkan bisa melihat ke dalam pikiran beberapa filsuf terpenting kita, para ahli ekonomi. Orang-orang ini menafsirkan evolusi kapitalisme modern dalam sejarahnya yang singkat. Menurut pendapat saya, kalau ingin menjadi pemimpin di sisi kanan kuadran, sudut pandang sejarah ekonomi penting untuk membantu pemahaman masa lalu dan masa depan kita.

Setelah Anda membaca *The Worldly Philosophers*, saya menyarankan Anda membaca *The Creature from Jekyll Island* karya G. Edward Griffin, *Unlimited Wealth* karya Paul Zane Pilzer, *The Sovereign Individual* karya James Dale Davidson, *The Crest of the Wave* karya Robert Prechter, dan *The Great Depression Ahead* karya Harry Dent. Buku Heilbroner memberi Anda masukan tentang asal-usul kita secara ekonomi, dan para pengarang yang lain memberikan pandangan mereka tentang arah yang kita tuju. Perbedaan pandangan mereka itu penting. Itu membuat saya mampu melihat apa yang tidak bisa dilihat mata saya. Dengan membaca buku-buku seperti itu, saya bisa memperoleh pengetahuan tentang naik-turunnya siklus dan tren ekonomi. Ada satu kesamaan pandangan dalam semua buku itu, yaitu bahwa sebentar lagi akan terjadi salah satu perubahan terbesar dalam dunia ekonomi.

Cara Menjadi Bank

Setelah Undang-Undang Perbaikan Pajak tahun 1986, di mana-mana ada peluang. Real estat, saham, dan bisnis tersedia dengan harga murah. Walau buruk bagi banyak orang di sisi kiri kuadran, situasi itu sangat bagus bagi saya karena saya bisa menggunakan keterampilan sebagai B dan I untuk memanfaatkan peluang di sekitar saya. Tapi saya tidak mau bersikap serakah dan mengejar semua transaksi yang terlihat bagus, dan memutuskan untuk memusatkan diri pada real estat.

Mengapa real estat? Karena lima alasan sederhana ini:

1. Harga.

Harga real estat begitu rendah hingga pembayaran hipotek jauh lebih rendah daripada biaya sewa sebagian besar properti. Properti ini sangat masuk akal dari sudut pandang ekonomi, yang berarti risikonya kecil. Rasanya seperti belanja obral di sebuah pusat perbelanjaan tempat semua barang diberi diskon lima puluh persen.

2. Pembiayaan.

Bank bersedia memberi saya pinjaman untuk real estat, tapi tidak untuk saham. Karena ingin membeli sebanyak mungkin ketika pasar sedang jatuh, saya membeli real estat sehingga uang tunai yang saya miliki bisa digabungkan dengan pembiayaan melalui bank.

Sebagai contoh: Kita umpamakan saya mempunyai \$10.000 dalam tabungan untuk diinvestasikan. Kalau membeli saham, saya hanya bisa membeli saham senilai \$10.000. Saya bisa membeli berdasarkan margin (kalau membeli berdasarkan margin, Anda hanya menyediakan sebagian dari harga total dan perusahaan pialang meminjamkan yang sebagian lagi), tapi saya tidak cukup kuat secara keuangan untuk menanggung risiko penurunan harga dalam pasar.

Dengan \$10.000 dalam real estat, dan pinjaman sebesar sembilan puluh persen, saya bisa membeli properti senilai \$100.000.

Kalau kedua pasar naik 10 persen, saya akan menghasilkan \$1.000 dalam saham, tapi \$10.000 dalam real estat.

3. Pajak.

Kalau menghasilkan \$ 1 juta dalam bentuk laba saham, saya harus membayar hampir 30 persen sebagai pajak keuntungan modal atas keuntungan itu. Namun, dalam real estat, laba \$ 1 juta itu bisa digabungkan ke dalam transaksi real estat berikutnya tanpa dikenai pajak. Selain itu, saya bisa mendepresiasi nilai properti untuk keuntungan pajak yang bahkan lebih besar.

Catatan penting: Saya baru akan berinvestasi kalau sebuah investasi masuk akal secara ekonomi sebelum keuntungan pajak diperhitungkan. Keuntungan pajak apa pun hanya membuat investasi itu makin menarik.

4. Arus kas.

Biaya sewa tidak turun meskipun harga real estat turun. Hal ini memasukkan banyak uang ke saku saya, yang saya gunakan untuk membayar hipotek, dan yang terpenting membuat saya bisa menunggu sampai harga real estat naik lagi. Ketika hal itu terjadi, saya bisa menjualnya. Meskipun saya mempunyai banyak utang, hal itu tidak pernah merugikan saya karena biaya sewa jauh lebih besar daripada biaya pinjaman.

5. Peluang menjadi bank.

Real estat membuat saya bisa menjadi bank, sesuatu yang saya inginkan sejak 1974.

Orang Kaya Menciptakan Uang

Dalam buku *Rich Dad Poor Dad*, saya menulis tentang betapa orang kaya menciptakan uang dan sering memainkan peran sebagai bankir. Berikut sebuah contoh sederhana yang bisa diikuti oleh hampir semua orang.

Kita umpamakan saya menemukan sebuah rumah yang bernilai \$100.000 dan saya mendapat penawaran yang sangat bagus dan hanya membayarnya seharga \$80.000 (uang muka sebesar \$10.000 plus hipotek sebesar \$70.000 yang merupakan tanggung jawab saya).

Saya lalu mengiklankan rumah dengan harga \$100.000, yang meru-

pakan harga estimasinya, dan menggunakan kata-kata ajaib di iklan: “Dijual rumah. Pemilik sangat membutuhkan uang. Tidak ada persyaratan bank. Uang muka kecil, angsuran bulanan rendah.”

Telepon berdering tanpa henti. Rumah itu dijual dengan persetujuan yang disebut “*wrap*” atau kontrak pembelian sewa. Sederhananya, saya menjual rumah itu untuk IOU (surat utang) sebesar \$100.000. Seperti inilah transaksi itu terlihat:

NERACA SAYA

| Aset | Liabilitas |
|------------------|---------------------|
| \$100.000 IOU | \$70.000 Hipotek |

NERACA PEMBELI

| Aset | Liabilitas |
|------|------------------|
| | \$100.000 IOU |

Transaksi ini kemudian didaftarkan di sebuah biro *escrow*, yang sering menangani masalah pembayaran. Kalau orang itu gagal membayar IOU-nya yang sebesar \$100.000, saya tinggal menyita dan menjual properti itu kepada orang lain yang ingin tinggal di rumah dengan “uang muka kecil, angsuran bulanan rendah”. Orang antre untuk mendapat peluang membeli rumah dengan persyaratan ini.

Hasil bersihnya adalah saya telah menciptakan \$30.000 dalam kolom aset yang memberi saya pembayaran bunga, sama seperti sebuah bank mendapat pembayaran bunga atas pinjaman yang diberikannya.

Saya mulai menjadi bank, dan saya menyukainya. Ingat, Ayah Kaya berkata, “Kalau kau berutang secara pribadi, pastikan jumlahnya kecil. Kalau kau berutang besar, pastikan orang lain yang membayarnya.”

Dalam bahasa B dan I, saya “menghapus” risiko saya, atau “membebankan” risiko saya kepada pembeli lain. Itulah permainan dalam dunia keuangan.

Transaksi semacam ini dilakukan di seluruh dunia. Namun, ke mana pun saya pergi, orang mendatangi saya dan mengucapkan kata-kata ajaib ini: “Anda tidak bisa melakukannya di sini.”

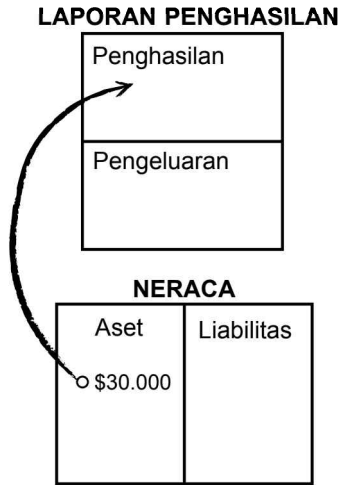
Apa yang tidak disadari banyak investor kecil adalah bahwa banyak bangunan komersial besar dibeli dan dijual persis dengan cara seperti yang saya paparkan tadi. Kadang mereka melakukannya melalui bank, tapi sering kali tidak.

Seperti Menabung \$30.000 Tanpa Menabung

Sebelumnya saya membahas tentang mengapa pemerintah tidak memberikan keuntungan pajak kepada orang-orang yang menabung uang. Saya tidak yakin bank akan pernah meminta pemerintah melakukannya karena tabungan Anda adalah liabilitas mereka.

Penyebab pemerintah AS mempunyai tingkat tabungan rendah adalah karena bank tidak menginginkan uang Anda atau membutuhkan tabungan Anda untuk bisa makmur. Jadi, contoh ini adalah cara bermain sebagai bank dan memperbesar tabungan Anda tanpa harus bersusah payah.

Arus kas dari uang sebesar \$30.000 itu tampak sebagai berikut:



Ada beberapa hal menarik tentang diagram ini:

1. Saya menentukan tingkat bunga dari \$30.000 milik saya. Seringnya sebesar sepuluh persen. Kebanyakan bank tidak membayar Anda lebih dari 5 persen bunga tabungan. Jadi, meski jika saya menggunakan uang sendiri sebesar \$10.000 sebagai uang muka, yang sebisa mungkin tidak saya lakukan, bunga yang saya peroleh lebih besar daripada yang dibayarkan bank kepada saya.
2. Hal ini seperti menciptakan \$20.000 (\$30.000 dikurangi \$10.000 uang muka) yang sebelumnya tidak ada. Persis seperti yang dilakukan bank... menciptakan aset kemudian mengenakan bunga atas aset itu.
3. Uang \$20.000 ini diciptakan bebas pajak. Bagi orang kebanyakan di kuadran E, mereka membutuhkan gaji sebesar \$40.000 untuk bisa menyisihkan \$20.000. Pemasukan yang diperoleh sebagai karyawan adalah sebuah proposisi 50-50, yaitu pemerintah mengambil lima puluh persen gaji Anda sebelum Anda sempat melihatnya sesudah pemotongan.
4. Semua pajak properti, biaya perawatan, dan biaya pengelolaan kini merupakan tanggung jawab pembeli, karena saya menjual properti itu kepada pembeli.

Dan ada lagi. Banyak hal kreatif bisa dilakukan di kuadran B dan I untuk menciptakan uang dari nol, hanya dengan memainkan peran sebagai bank.

Sebuah transaksi seperti ini bisa makan waktu satu minggu sampai satu bulan. Pertanyaannya adalah: Berapa lama waktu yang dibutuhkan sebagian besar orang untuk memperoleh tambahan uang sebesar \$40.000 supaya mereka bisa menabung \$20.000 setelah melewati rintangan pajak dan biaya-biaya lain?

Arus Kas Masuk Terlindungi

Dalam buku *Rich Dad Poor Dad*, saya secara singkat menjelaskan mengapa orang kaya menggunakan perusahaan:

1. Proteksi aset.

Kalau Anda kaya, orang cenderung ingin mengambil apa yang Anda miliki melalui litigasi. Namun, sering kali orang kaya tidak memiliki apa pun atas nama mereka sendiri. Aset mereka disimpan dalam dana perwalian dan perusahaan untuk melindungi mereka.

2. Perlindungan pemasukan.

Dengan menyalurkan aliran pemasukan aset melalui perusahaan Anda sendiri, banyak dari yang biasanya diambil oleh pemerintah bisa dilindungi.

Kenyataan yang kejam, bagi karyawan, terjadi dengan urutan seperti ini.

Memperoleh Pemasukan



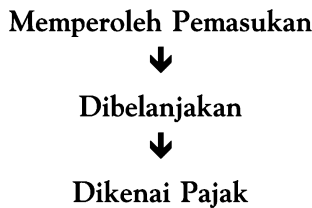
Dikenai Pajak



Dibelanjakan

Sebagai seorang karyawan, penghasilan Anda dikenai pajak dan diambil melalui potongan gaji bahkan sebelum Anda memperoleh slip gaji. Jadi, kalau seorang karyawan dibayar \$30.000 per tahun, setelah pemerintah mengambalnya, jumlahnya tinggal \$15.000. Dengan uang sebesar \$15.000 ini Anda kemudian harus membayar hipotek dan semua pengeluaran Anda.

Kalau Anda terlebih dulu menyalurkan aliran pemasukan melalui perusahaan, polanya akan terlihat seperti ini.



Dengan terlebih dulu menyalurkan aliran penghasilan sebesar \$30.000 itu melalui perusahaan, Anda bisa menggunakannya sebelum pemerintah mengambalnya. Kalau memiliki perusahaan itu, Anda membuat peraturannya, selama sesuai dengan peraturan pajak.

Sebagai contoh, kalau Anda yang membuat peraturannya, Anda bisa menuliskan dalam peraturan internal perusahaan bahwa tunjangan anak termasuk dalam paket kepegawaian. Perusahaan mungkin membayar \$400 per bulan untuk tunjangan anak dengan dolar yang belum dikenai pajak. Kalau membayarnya dengan dolar yang sudah dikenai pajak, Anda harus mempunyai pemasukan yang mendekati \$800 untuk membayar tunjangan anak yang sama. Ada banyak penghapusan bagi seorang pemilik perusahaan yang tidak dimiliki seorang pegawai. Daftarnya panjang dan persyaratannya khusus. Beberapa biaya perjalanan bisa dihapuskan dengan dolar yang belum dikenai pajak selama Anda bisa membuktikan bahwa Anda melakukan bisnis pada perjalanan itu, misalnya Anda mengadakan rapat direksi dalam perjalanan. Yang penting Anda harus mengikuti peraturannya. Bahkan program pensiun pun berbeda antara pemilik dan pegawai dalam banyak hal. Setelah mengatakan ini semua,

saya ingin menekankan bahwa Anda harus mengikuti peraturan yang ada untuk membuat berbagai biaya ini bisa dipotong dari pajak Anda. Saya memang mempraktikkan pengambilan keuntungan dari pemotongan resmi yang diizinkan peraturan pajak, tapi saya tidak menganjurkan pelanggaran hukum.

Sekali lagi, kunci untuk bisa memanfaatkan beberapa provisi ini adalah dari kuadran mana Anda memperoleh penghasilan. Kalau semua pemasukan Anda diperoleh sebagai pegawai sebuah perusahaan yang tidak Anda miliki atau kendalikan, hanya ada sedikit perlindungan pemasukan atau aset yang tersedia bagi Anda.

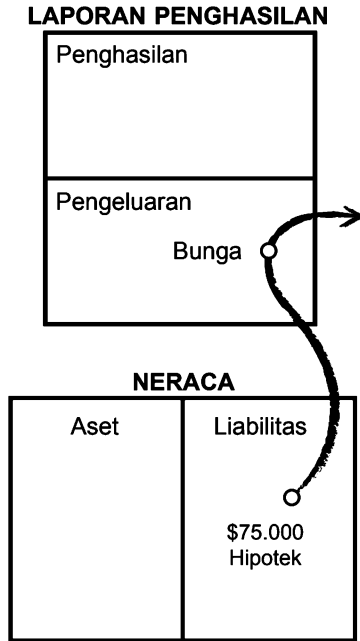
Itulah sebabnya saya menyarankan kalau Anda seorang pegawai, pertahankan pekerjaan Anda, tapi mulailah meluangkan waktu di kuadran B atau I. Jalan menuju kebebasan yang lebih cepat adalah melalui kedua kuadran itu. Untuk merasa lebih aman secara keuangan, rahasianya adalah beroperasi di lebih dari satu kuadran.

Lahan Bebas

Beberapa tahun lalu, saya dan Kim ingin mempunyai properti yang jauh dari hiruk pikuk manusia. Kami ingin memiliki beberapa are tanah yang ditumbuhi pepohonan *oak* dan dilalui anak sungai. Kami juga menginginkan privasi.

Kami menemukan sebuah paket seharga \$75.000 untuk 20 are tanah. Sang penjual mau menurunkan harganya sebanyak 10% dan menerima pembayaran angsuran dengan bunga 10 persen. Itu transaksi yang terhitung bagus. Masalahnya, transaksi itu melanggar peraturan tentang utang yang diajarkan Ayah Kaya kepada saya, yaitu: “Berhati-hatilah kalau kau berutang. Kalau kau berutang secara pribadi, pastikan jumlahnya kecil. Kalau kau berutang besar, pastikan orang lain yang membayarnya.”

Saya dan istri saya melepaskan tanah seharga \$75.000 itu dan mencari lahan yang lebih masuk akal. Bagi saya, \$75.000 adalah utang yang banyak karena arus kas kami akan terlihat seperti ini:



Dan ingat peraturan Ayah Kaya:

“Kalau menanggung utang dan risiko, kau harus dibayar.”

Nah, dalam transaksi itu, saya harus menanggung utang dan risiko, dan sayalah yang harus membayarnya.

Sekitar satu bulan kemudian, kami menemukan sebuah lahan yang bahkan lebih indah. Properti itu terdiri atas 87 are pepohonan *oak* tinggi dengan anak sungai, dan satu bangunan rumah, dengan harga \$115.000. Saya menawari sang penjual harga yang sama, kalau dia mau memenuhi persyaratan yang saya ajukan, dan dia menerimanya. Singkat cerita, kami mengeluarkan beberapa dolar untuk memperbaiki rumah itu dan menjualnya bersama 30 are tanah dengan harga \$215.000, menggunakan pemikiran yang sama, yaitu “uang muka kecil, angsuran bulanan rendah”. Kami mempertahankan 57 are tanah untuk kami sendiri.

Seperti inilah transaksi itu terlihat di neraca saya.

NERACA

| | |
|----------------------------------|--|
| <p>Aset \$215.000</p> | <p>Liabilitas \$115.000</p> |
|----------------------------------|--|

Sang pemilik baru sangat senang karena rumah itu indah dan dia bisa membelinya dengan uang muka yang sangat kecil. Sebagai keuntungan tambahan, dia juga membelinya melalui perusahaannya untuk digunakan sebagai tempat retreat korporat bagi para pegawainya, yang membuatnya bisa mendepresiasi harga pembelian sebagai aset perusahaan dan juga memotong biaya perawatan. Semua ini sebagai tambahan pemotongan pembayaran bunga. Pembayaran bunganya lebih dari cukup untuk membayar pembayaran bunga saya. Beberapa tahun kemudian, dia menjual beberapa saham perusahaannya dan melunasi utangnya kepada saya, dan sebagai gantinya saya juga melunasi utang saya. Utang itu habis.

Dengan ekstra keuntungan \$100.000, saya bisa membayar pajak atas kepemilikan tanah dan rumah itu.

Hasil bersihnya adalah utang nol, beberapa dolar keuntungan (\$15.000 setelah dipotong pajak), dan 57 are lahan yang indah. Rasanya seperti dibayar untuk memperoleh apa yang kita inginkan.

Sekarang, neraca saya dari satu transaksi itu terlihat seperti ini:

NERACA

| Aset | Liabilitas |
|-------------------------------------|------------|
| 57 are lahan Uang tunai \$15.000 | |

IPO

Initial public offering (IPO), atau penawaran perdana saham, dilakukan berdasarkan prinsip yang sama. Meskipun kata-kata, pasar, dan pemainnya berbeda, terdapat prinsip pokok dasar yang tetap sama. Ketika organisasi saya membentuk sebuah perusahaan untuk *go public*, kami sering kali membuat estimasi nilai yang abstrak, meskipun kami mencoba mendasarkannya pada pendapat akurat nilai pasar yang pantas. Kami membawa penawaran ini ke pasar publik, dan bukannya terjual kepada satu orang, perusahaan ini terjual kepada ribuan orang dalam bentuk saham.

Nilai Pengalaman

Saya menganjurkan orang mulai di kuadran B sebelum meneruskan ke kuadran I. Entah investasi itu dalam real estat, bisnis, saham, atau obligasi, tetap ada naluri bisnis komprehensif mendasar yang penting untuk menjadi investor yang mantap. Beberapa orang memiliki naluri komprehensif ini, tapi banyak yang tidak. Terutama karena sekolah melatih kita menjadi sangat terspesialisasi, tidak terlatih secara komprehensif.

Bagi mereka yang berniat mulai pindah ke kuadran B atau I, saya sarankan mulailah secara kecil-kecilan dan perlahan-lahan. Lakukan transaksi yang lebih besar setelah rasa yakin dan pengalaman Anda tumbuh. Ingat, satu-satunya perbedaan antara transaksi sebesar \$80.000

dan \$800.000 adalah satu angka nol. Proses melakukan transaksi kecil sama saja dengan melakukan penawaran publik jutaan dolar yang jauh lebih besar. Itu hanya melibatkan lebih banyak orang, lebih banyak angka nol, dan lebih banyak kesenangan.

Begitu seseorang memperoleh pengalaman dan reputasi bagus, semakin lama dibutuhkan semakin sedikit uang untuk menciptakan investasi yang semakin besar. Sering kali tidak dibutuhkan uang untuk menghasilkan banyak uang. Mengapa? Pengalaman sangatlah berharga. Seperti yang sudah disebutkan tadi, kalau Anda tahu cara menghasilkan uang dengan uang, orang dan uang akan mengelilingi Anda.

Mulailah secara kecil-kecilan dan perlahan-lahan. Pengalaman lebih penting daripada uang.

Sederhana dan Mudah

Dalam teori, angka dan transaksi di sisi kanan Kuadran CASHFLOW itu sederhana, entah kita bicara tentang saham, obligasi, real estat, atau bisnis. Untuk menjadi nyaman secara keuangan hanya dibutuhkan kemampuan berpikir yang berbeda, kemampuan berpikir dari kuadran yang berbeda dan mempunyai keberanian untuk bertindak dengan cara yang berbeda. Bagi saya, salah satu hal tersulit yang harus dijalani orang yang baru mempelajari cara pikir seperti ini adalah banyaknya orang yang akan mengatakan kepada Anda: “Kau tidak bisa melakukannya.”

Kalau Anda bisa mengatasi cara pikir yang terbatas seperti itu, dan mencari orang-orang yang berkata kepada Anda, “Ya, saya tahu cara melakukannya. Saya akan dengan senang hati mengajari Anda,” hidup Anda akan menjadi mudah.

Hukum

Saya memulai bab ini dengan Undang-Undang Perbaikan Pajak tahun 1986. Meskipun merupakan perubahan peraturan yang penting, hal itu bukan dan tidak akan menjadi perubahan peraturan yang terakhir. Saya

hanya menggunakan Undang-Undang tahun 1986 itu sebagai contoh tentang betapa kuatnya beberapa peraturan dan hukum. Kalau seseorang ingin berhasil di sisi B dan I, dia harus menyadari kekuatan pasar dan perubahan apa pun dalam hukum yang memengaruhi kekuatan pasar itu.

Saat ini, di Amerika ada ribuan halaman tentang peraturan pajak. Itu hanya untuk IRS (Internal Revenue Service). Hukum federal terdiri atas lebih dari 1,2 juta halaman peraturan. Seorang pembaca biasa akan butuh waktu 23.000 tahun untuk membacanya sampai selesai. Setiap tahun semakin banyak hukum diciptakan, dihapus, dan diubah. Untuk mengetahui semua perubahan itu saja sudah menghabiskan banyak waktu.

Setiap kali seseorang berkata kepada saya, “Itu bertentangan dengan hukum,” saya menjawab dengan bertanya apakah dia sudah membaca setiap baris peraturan di Amerika. Kalau dia menjawab ya, saya perlahan-lahan pergi, berjalan mundur ke arah pintu. Jangan pernah memunggingi seseorang yang mengira mereka mengetahui semua aturan hukum.

Untuk berhasil di sisi kanan kuadran, Anda membutuhkan kemampuan melihat 5 persen dengan mata dan 95 persen dengan pikiran. Memahami hukum dan kekuatan pasar itu mutlak bagi keberhasilan keuangan. Perpindahan kekayaan besar-besaran sering terjadi ketika hukum dan pasar berubah. Jadi, Anda harus memperhatikan kalau ingin semua perubahan itu menguntungkan Anda, bukannya merugikan.

Pemerintah Membutuhkan Uang Anda

Saya setuju pada kewajiban membayar pajak. Saya tahu pemerintah menyediakan banyak pelayanan yang penting bagi sebuah kebudayaan yang dikelola dengan baik. Sayangnya, menurut pendapat saya, pemerintah sekarang terlalu besar, telah dikelola dengan keliru, dan telah membuat janji-janji yang tidak bisa dipenuhinya. Namun, hal ini bukan kesalahan politikus dan pembuat hukum yang sekarang memegang jabatan, karena sebagian besar masalah keuangan yang kita hadapi saat ini diciptakan oleh pendahulu mereka. Sayangnya, jika ingin tetap

memegang jabatan, pembuat hukum tidak bisa mengatakan yang sebenarnya kepada publik. Kalau melakukannya, mereka akan disingkirkan dari jabatan karena publik masih mengandalkan pemerintah untuk memecahkan masalah keuangan serta kebutuhan medis mereka. Pemerintah tidak bisa.

Sementara itu, pemerintah harus terus mencari pajak yang lebih banyak, walaupun seandainya para politikus berjanji tidak melakukannya. Itu sebabnya Kongres meloloskan Undang-Undang Perbaikan Pajak tahun 1986. Pemerintah harus menyumbat celah pajak untuk memperoleh lebih banyak pemasukan pajak. Dalam beberapa tahun mendatang, pemerintah harus mulai mengumpulkan semakin banyak pajak untuk menghindari terjadinya kegagalan pelunasan janji-janji yang dibuat bertahun-tahun lalu itu. Janji-janji semacam Jaminan Sosial dan Kesehatan, seperti juga pensiun federal yang harus dibayarkan kepada jutaan pekerja federal.

Selagi defisit terus meningkat, dana pensiun (yang di Amerika disebut 401 (k), atau Supperanuation Fund di banyak negara Persemakmuran) akan mulai menyusut karena fluktuasi pasar. Perusahaan reksa dana akan mulai mencairkan saham mereka untuk membayar order penjualan yang dikeluarkan oleh generasi *baby boom* yang membutuhkan uang itu untuk membiayai masa pensiun mereka. *Baby boom* tiba-tiba akan dibebani pajak keuntungan modal dalam jumlah besar dari keuntungan bunga reksa dana yang dikenai pajak saat penarikan. Laba investasi itu berasal dari penjualan saham dengan harga yang lebih tinggi, yang dialihkan oleh reksadana kepada para anggotanya. Bukannya mendapat uang tunai, banyak *baby boom* malah akan dibebani tagihan pajak atas laba investasi yang tidak pernah mereka peroleh. Ingat, petugas pajak selalu mendapatkan uang mereka lebih dulu.

Secara bersamaan, kesehatan jutaan *baby boom* yang lebih miskin akan mulai menurun karena sejarah menunjukkan bahwa kesehatan orang miskin lebih buruk daripada orang yang berkecukupan. Jaminan Kesehatan akan bangkrut dan tuntutan terhadap ditambahnya bantuan pemerintah akan meningkat di berbagai kota di seluruh Amerika.

Selain itu, masih ada tambahan memudarnya pamor Amerika yang dikalahkan China sebagai bangsa dengan GDP terbesar dan tren penggunaan jasa (misalnya akunting, IT, dan *telesales*) dari negara-negara seperti India, dan semakin jelaslah bahwa gaji yang ditawarkan harus menurun atau produktivitas harus meroket supaya bisa menghadapi tantangan perubahan pasar global.

Perpindahan kekayaan besar-besaran berikutnya akan terjadi karena ketidaktahuan. Pola pikir pemerintahan dan perusahaan besar khas Era Industri seharusnya ditinggalkan. Namun, meskipun sudah berada di Era Informasi, kita masih saja berpegangan pada solusi lama untuk memecahkan masalah baru.

Tahun 1989 Tembok Berlin runtuh. Seperti yang saya katakan sebelumnya, menurut saya, peristiwa itu sama pentingnya dengan 1492, ketika Columbus secara tidak sengaja menemukan Amerika ketika sedang mencari Asia. Di kalangan tertentu, tahun 1492 secara resmi merupakan awal Era Industri yang berlangsung hampir lima ratus tahun lamanya. Akhir era itu ditandai pada 1989. Peraturannya sudah berubah.

Sejarah Adalah Pembimbing

Ayah Kaya mendorong saya untuk mempelajari permainan ini dengan baik. Setelah mempelajarinya dengan baik, saya kemudian bisa melakukan apa yang saya inginkan dengan pengetahuan yang saya miliki. Saya menulis dan mengajar karena prihatin dan karena merasa lebih banyak orang perlu mengetahui cara mengurus diri mereka sendiri secara keuangan dan tidak bergantung pada pemerintah atau perusahaan dalam hal tunjangan hidup.

Saya harap perkiraan saya tentang apa yang akan terjadi di dunia ekonomi salah. Mungkin pemerintah bisa terus membuat janji-janji untuk mengurus orang: terus menaikkan pajak, dan terus tenggelam dalam utang yang lebih besar. Mungkin bursa saham akan selalu naik dan tidak pernah turun lagi. Dan mungkin harga-harga real estat akan selalu naik dan rumah Anda akan menjadi investasi terbaik Anda. Dan

mungkin jutaan orang akan menemukan kebahagiaan dengan memperoleh upah minimum serta bisa memberikan kehidupan yang baik bagi keluarga mereka. Mungkin semua itu bisa terjadi. Akan tetapi, menurut saya tidak mungkin, kalau kita berpatokan pada sejarah.

Menurut sejarah, kalau orang hidup sampai usia 75 tahun, mereka akan mengalami dua resesi dan satu depresi. Generasi *baby boom* telah mengalami dua resesi, tapi belum mengalami depresi. Mungkin takkan pernah ada depresi lagi. Bagaimanapun, sejarah berkata lain. Seperti kata pepatah: “Jika tetanggamu kehilangan pekerjaan, itu namanya resesi. Kalau kau kehilangan pekerjaan, itu namanya depresi.”

Alasan mengapa Ayah Kaya menyuruh saya membaca buku-buku tentang para kapitalis dan ekonom besar adalah supaya saya bisa memperoleh pandangan yang lebih panjang dan perspektif yang lebih baik tentang asal dan tujuan kita.

Seperti halnya ada ombak di laut, demikian juga ada gelombang besar di pasar. Bukannya ditimbulkan oleh angin dan matahari seperti ombak di laut, gelombang di pasar keuangan ditimbulkan oleh dua emosi manusia: serakah dan takut. Menurut saya, depresi bukan problem masa lalu karena kita semua adalah manusia dan kita akan selalu mempunyai emosi serakah dan takut. Dan ketika rasa serakah serta takut bertabrakan, dan seseorang mengalami kerugian besar, emosi manusia yang berikutnya adalah depresi. Depresi terdiri atas dua emosi manusia, marah dan sedih. Marah kepada diri sendiri dan sedih karena kerugian yang dialami. Depresi ekonomi adalah depresi emosi. Orang rugi dan mengalami depresi.

Meski secara keseluruhan perekonomian terlihat bagus, ada jutaan orang yang berada dalam berbagai tahap depresi. Mereka mungkin mempunyai pekerjaan, tapi di lubuk hati terdalam mereka tahu bahwa secara keuangan mereka tidak mengalami kemajuan. Mereka marah kepada diri sendiri dan sedih karena kehilangan waktu. Sebagian besar tidak menyadari bahwa mereka telah terjebak dalam gagasan Era Industri tentang “cari pekerjaan yang aman dan menjamin, dan jangan mengkhawatirkan masa depan”.

Perubahan Besar Membawa Kesempatan

Kita memasuki era perubahan serta peluang yang sangat besar. Bagi beberapa orang, era ini akan menjadi saat-saat terbaik dan bagi yang lain akan menjadi saat-saat terburuk.

Presiden John Kennedy berkata: “Sebuah perubahan besar akan terjadi.”

Kennedy adalah seseorang yang berasal dari sisi B dan I dalam Kuadran CASHFLOW. Pada 1960, dia mati-matian berusaha menaikkan taraf hidup orang-orang yang terjebak dalam belitan waktu, yang mengikuti pemikiran di kepala mereka yang diwariskan dari generasi lampau, pemikiran seperti: “bersekolahlah supaya bisa mendapatkan pekerjaan yang aman.” Meskipun sekarang pendidikan menjadi semakin penting dibanding dulu, kita perlu mengajari orang untuk berpikir sedikit lebih jauh daripada hanya mencari pekerjaan yang aman dan mengharapkan perusahaan atau pemerintah mengurus mereka begitu masa kerja mereka selesai. Itu adalah pemikiran Era Industri, dan kita tak lagi berada di era itu.

Tidak ada yang mengatakan ini adil, karena ini memang bukan negara adil. AS adalah negara bebas. Ada orang yang bekerja lebih keras, lebih pandai, lebih berambisi untuk berhasil, lebih berbakat, dan lebih mendambakan hidup enak daripada yang lain. Di AS, untungnya, kita bebas mengejar semua keinginan itu kalau mempunyai tekad yang dibutuhkan. Namun, setiap kali ada yang lebih berhasil, beberapa orang mengatakan itu tidak adil—orang-orang yang juga berpikir bahwa akan lebih adil kalau orang kaya berbagi dengan orang miskin. Memang tidak ada yang mengatakan ini adil. Dan semakin kita mencoba membuat keadaan menjadi adil, kita semakin kita menjadi tidak bebas.

Ketika seseorang mengatakan kepada saya bahwa ada diskriminasi ras atau “kebijaksanaan diskriminatif”, saya sependapat dengan mereka. Saya tahu hal semacam itu memang ada. Saya sendiri membenci segala jenis diskriminasi dan, karena berdarah Jepang, saya mengalami diskriminasi secara langsung. Di sisi E dan S, diskriminasi memang ada,

khususnya di perusahaan. Penampilan fisik Anda, pendidikan Anda, warna kulit Anda, jenis kelamin Anda, semua itu berpengaruh di sisi kiri kuadran. Namun, tidak di sisi kanan. Sisi kanan bukan tentang keadilan atau rasa aman, tapi tentang kebebasan dan rasa cinta pada permainan ini. Kalau Anda ingin melakukan permainan di sisi kanan, para pemainnya akan menyambut Anda dengan tangan terbuka. Kalau Anda bermain dan menang, itu bagus. Mereka akan semakin menyambut Anda dan menanyakan rahasia Anda. Kalau Anda bermain dan kalah, mereka akan dengan gembira mengambil semua uang Anda, tapi jangan mengeluh atau menyalahkan orang lain atas kegagalan Anda. Bukan seperti itu cara permainan ini dilakukan di sisi kanan. Memang seharusnya tidak adil. Bersikap adil bukanlah nama permainan ini.

Mengapa Pemerintah Tidak Mengusik Kuadran B dan I?

Pada kenyataannya, pemerintah bukannya tidak mengusik sisi B dan I. Hanya saja, sisi B dan I mempunyai lebih banyak cara untuk meloloskan dan menyembunyikan kekayaan. Dalam *Rich Dad Poor Dad*, saya bicara tentang kekuatan perusahaan. Satu alasan besar orang kaya bisa menyimpan lebih banyak kekayaan adalah semata karena mereka beroperasi sebagai badan korporat dan bukan badan perorangan. Badan perorangan memerlukan paspor untuk bepergian dari satu negara ke negara lain. Badan korporat tidak. Badan korporat bebas melakukan perjalanan keliling dunia dan sering kali bisa bekerja dengan bebas. Badan perorangan harus mendaftar pada pemerintah, dan di Amerika mereka memerlukan “kartu hijau” untuk bekerja. Badan korporat tidak.

Walaupun ingin mengambil lebih banyak uang dari badan korporat, pemerintah sadar bahwa jika mereka mengeluarkan aturan pajak yang merugikan, badan korporat akan membawa uang dan pekerjaan mereka ke negara lain. Di Era Industri, orang bicara tentang lepas pantai sebagai sebuah negara. Orang kaya selalu mencari surga perlindungan pajak, tempat uang mereka akan diperlakukan dengan baik.

Saat ini, lepas pantai bukan sebuah negara; istilah itu berarti dunia maya. Uang, karena merupakan gagasan dan tak kasatmata, sekarang bisa bersembunyi dalam dunia yang tak kasatmata, atau setidaknya tak terlihat mata manusia. Tak lama lagi, kalau bukannya belum, orang akan melakukan urusan perbankan mereka dengan satelit *geo-synchronous* yang mengorbit di ruang angkasa, bebas dari hukum apa pun. Atau, mereka mungkin akan memilih beroperasi di sebuah negara yang hukumnya lebih ramah kepada orang kaya.

Dalam *Rich Dad Poor Dad*, saya menulis bahwa perusahaan menjadi populer di awal Era Industri, tepat sesudah Columbus menemukan sebuah dunia baru yang penuh harta karun. Setiap kali mengirim kapal ke lautan, para orang kaya menanggung risiko, karena kalau kapal itu tidak kembali, mereka tidak ingin berutang kepada keluarga pelaut yang mati. Jadi, dibentuklah perusahaan sebagai perlindungan hukum dan untuk membatasi risiko kerugian uang yang dipertaruhkan.

Ke mana pun saya bepergian, kebanyakan orang yang berbisnis dengan saya bekerja sebagai pegawai perusahaan mereka sendiri. Dalam teori, mereka tidak memiliki apa-apa dan sebenarnya tidak ada sebagai warga negara biasa. Mereka ada sebagai pejabat perusahaan mereka yang kaya, tapi sebagai warga negara biasa mereka tidak memiliki apa pun. Dan ke mana pun saya pergi, saya bertemu orang yang mengatakan, "Anda tidak bisa melakukannya di negara ini. Itu melanggar hukum."

Kebanyakan orang tidak menyadari bahwa sebagian besar hukum di negara Barat itu sama. Mereka mungkin menggunakan perkataan yang berbeda untuk menjelaskan hal yang sama, tapi pada prinsipnya, hukum mereka sama.

Saya menganjurkan, sebisa mungkin, Anda setidaknya mempertimbangkan menjadi pegawai perusahaan Anda sendiri. Hal ini khususnya disarankan bagi S dan B berpenghasilan tinggi, meski seandainya mereka memiliki usaha waralaba atau memperoleh penghasilan dari pemasaran jaringan. Carilah saran dari penasihat keuangan yang kompeten. Mereka bisa membantu Anda memilih dan menerapkan struktur terbaik untuk situasi khusus Anda.

Ada Dua Macam Hukum

Di permukaan terlihat seolah ada hukum untuk orang kaya dan ada hukum untuk kelompok yang lain. Namun kenyataannya, semua hukum sama. Satu-satunya perbedaan adalah kaum kaya menggunakan hukum itu untuk keuntungan mereka, sementara kaum miskin dan menengah tidak. Itu perbedaan mendasarnya.

Saya sangat menganjurkan Anda menyewa penasihat yang pandai dan mematuhi hukum, dan menghasilkan uang secara legal.

Penasihat hukum Anda akan berfungsi sebagai sistem alarm yang akan mempersiapkan Anda untuk perubahan hukum di masa depan. Dan ketika hukum berubah, kekayaan berpindah tangan.

Dua Pilihan

Satu keuntungan hidup di negara bebas adalah kebebasan menentukan pilihan. Menurut pendapat saya, ada dua pilihan besar: pilihan akan rasa aman dan pilihan akan kebebasan. Kalau Anda memilih rasa aman, ada harga mahal yang harus dibayar untuk rasa aman itu dalam bentuk pajak dalam jumlah besar dan pembayaran bunga yang menyakitkan. Kalau memilih kebebasan, Anda perlu mempelajari keseluruhan permainan lalu memainkannya. Terserah di kuadran mana Anda ingin melakukan permainan ini.

Bagian I buku ini menjelaskan karakteristik Kuadran CASHFLOW, sementara Bagian II terpusat pada pengembangan kerangka pikir serta sikap seseorang yang memilih sisi B dan I. Jadi, sekarang seharusnya Anda sudah tahu di kuadran mana Anda berada, dan juga mempunyai gagasan di mana Anda ingin berada. Anda juga seharusnya sudah lebih memahami proses mental dan kerangka pikir beroperasi dari sisi kanan Kudran CASHFLOW.

Setelah menunjukkan kepada Anda cara-cara menyeberang dari sisi kiri ke sisi kanan kuadran, saya ingin memberikan karakteristik yang lebih spesifik. Di bagian terakhir buku ini, Bagian III, saya akan meng-

identifikasi tujuh langkah untuk menemukan jalur cepat keuangan Anda yang menurut saya penting dalam perpindahan ke kuadran B dan I.

Membangun Bisnis dan Membeli Real Estat

Pada 1943, AS mulai mengenakan pajak lewat pemotongan gaji pada semua warga Amerika yang bekerja. Dengan kata lain, pemerintah mendapat bayaran sebelum orang-orang di kuadran E mendapat bayaran. Siapa pun yang semata-mata berpenghasilan sebagai E hanya punya sedikit peluang untuk meloloskan diri dari pemerintah. Hal ini juga berarti bahwa bukan hanya kelompok kaya yang dikenakan pajak, yang merupakan harapan Amandemen Ke-16, tapi semua orang di E dan S dikenakan pajak, baik kaya maupun miskin. Seperti disebutkan sebelumnya, kelompok dengan bayaran terendah di Amerika saat ini membayar lebih banyak pajak dalam persentase total penghasilan daripada kelompok kaya dan menengah.

Pada 1986, Undang-Undang Perbaikan Pajak mengincar profesional berpenghasilan tinggi di kuadran S. Undang-undang itu secara khusus menyebutkan dokter, pengacara, arsitek, dokter gigi, insinyur, dan profesi lain semacam itu, serta membuat mereka sulit, atau malah mustahil, melindungi pemasukan seperti yang bisa dilakukan kelompok kaya di kuadran B dan I.

Para profesional ini dipaksa mengoperasikan bisnis mereka melalui perusahaan-perusahaan S, bukannya C, jika tidak mau membayar penalti pajak. Kelompok kaya tidak membayar penalti ini. Pemasukan bagi para profesional dengan bayaran tinggi ini kemudian disalurkan melalui perusahaan S dan dikenakan pajak pada tingkat pajak individu tertinggi. Mereka tidak mempunyai peluang untuk melindungi pemasukan mereka melalui pemotongan yang diizinkan bagi perusahaan C. Pada saat bersamaan, hukum diubah untuk memaksa semua perusahaan S melaksanakan penutupan tahun kalender. Hal ini kembali memaksa semua pemasukan dikenakan pajak dengan tingkat tertinggi.

Ketika baru-baru ini saya membahas perubahan ini dengan CPA

(*Certified Public Accountant*) pribadi saya, dia mengingatkan bahwa guncangan terbesar bagi orang-orang yang baru saja menjalani profesi sebagai wirausaha biasanya terjadi pada akhir tahun bisnis pertama mereka, ketika mereka sadar bahwa pajak terbesar yang mereka bayar adalah pajak wirausaha. Pajak ini berlipat ganda bagi para S jika dibandingkan dengan apa yang mereka bayar sebagai E. Dan pajak ini diperhitungkan berdasarkan pemasukan sebelum seseorang bisa mengurangnya untuk pemotongan per item atau kekebalan pribadi. Seorang wirausaha mungkin tidak memiliki pemasukan yang dikenai pajak, tapi tetap mempunyai pajak wirausaha. Perusahaan, di pihak lain, tidak membayar pajak wirausaha.

Undang-Undang Pembaruan Pajak tahun 1986 juga secara efektif mendorong para E dan S Amerika keluar dari investasi real estat dan masuk ke aset kertas seperti saham dan reksa dana. Begitu perampingan dimulai, jutaan orang bukan saja merasa lebih tidak aman tentang pekerjaan mereka, tapi juga lebih merasa tidak aman tentang pensiun mereka, semata karena mereka mendasarkan kesejahteraan keuangan masa depan mereka pada aset kertas yang terpengaruh oleh naik turunnya pasar.

Undang-Undang Perbaikan Pajak tahun 1986 juga tampaknya berniat menutup bank komunitas Amerika yang bermodal lebih kecil dan mengalihkan semua urusan perbankan kepada bank nasional besar. Menurut saya alasan dilakukannya hal ini adalah supaya Amerika bisa bersaing dengan bank-bank besar dari Jerman dan Jepang. Jika itu tujuannya, mereka berhasil. Saat ini, di Amerika, sikap kekeluargaan perbankan tidak seperti dulu dan hanya berdasarkan angka. Akibatnya, orang dari kelas tertentu lebih sulit memenuhi syarat untuk memperoleh pinjaman rumah. Anda tidak lagi dilayani oleh seorang bankir kota kecil yang mengenal karakter Anda, melainkan oleh sebuah komputer sentral yang menolak nama Anda jika Anda tidak memenuhi persyaratan kualifikasinya.

Setelah Undang-Undang Perbaikan Pajak tahun 1986, kelompok kaya terus menghasilkan lebih banyak, bekerja lebih sedikit, membayar

lebih sedikit pajak, dan menikmati perlindungan aset yang lebih besar dengan menggunakan formula yang diberikan Ayah Kaya kepada saya 40 tahun lalu, yaitu, “Bangunlah sebuah bisnis dan belilah real estat.” Gagasannya adalah menghasilkan banyak uang melalui perusahaan C, dan melindungi pemasukannya melalui real estat. Sementara jutaan orang Amerika bekerja, membayar semakin banyak pajak, kemudian menuangkan triliunan dolar setiap bulan ke dalam reksa dana, kelompok kaya diam-diam menjual hak mereka di perusahaan C, membuat mereka semakin kaya, kemudian membeli investasi senilai triliunan dolar. Mempunyai saham perusahaan C memungkinkan sang pembeli untuk ikut menanggung risiko memiliki perusahaan itu. Sedangkan kepemilikan saham tidak memungkinkan sang pemegang mendapatkan keuntungan yang ditawarkan hak kepemilikan perusahaan C dan investasi dalam penawaran real estat.

Mengapa Ayah Kaya menganjurkan saya membangun bisnis dalam perusahaan C, kemudian membeli real estat? Karena hukum pajak memberi imbalan kepada orang-orang yang beroperasi dengan cara itu, tapi ini adalah topik di luar bahasan buku ini. Ingatlah kata-kata orang se kaya Ray Kroc, pendiri McDonald’s:

“Bisnis saya bukan hamburger. Bisnis saya real estat.”

Atau ingatlah kata-kata yang ditanamkan Ayah Kaya ke kepala saya, “Bangunlah bisnis dan belilah real estat.”

Dengan kata lain, saya perlu mencari keberuntungan saya di sisi kanan Kuadran CASHFLOW untuk bisa sepenuhnya memanfaatkan hukum pajak.

Tahun 1990, Presiden George Bush menaikkan pajak setelah berjanji, “Dengarkan baik-baik. Tidak akan ada pajak baru.” Pada 1992, Presiden Bill Clinton menyetujui kenaikan pajak terbesar dalam sejarah selama beberapa tahun terakhir. Sekali lagi, kenaikan itu memengaruhi para E dan S, tapi para B dan I, secara umum, tidak terpengaruh.

Ketika langkah kita semakin maju meninggalkan Era Industri dan memasuki Era Informasi, kita semua harus terus mengumpulkan informasi dari berbagai kuadran. Pada Era Informasi, informasi yang bagus adalah aset terpenting kita. Seperti yang pernah dikatakan Erik Hoffer:

“Dalam masa perubahan,
pelajar mewarisi dunia,
sementara yang sudah selesai belajar
mendapati diri mereka sangat siap untuk menghadapi dunia yang tak
lagi ada.”

Ingat

Situasi keuangan setiap orang berbeda. Itu sebabnya saya selalu menyaran hal-hal berikut:

1. Carilah saran keuangan dan profesional terbaik yang bisa Anda temukan. Sebagai contoh, walaupun mungkin berjalan baik dalam situasi tertentu, perusahaan C tidak berjalan baik dalam semua situasi. Bahkan di sisi kanan Kuadran CASHFLOW pun kadang sebuah perusahaan S bisa berjalan dengan baik.
2. Ingatlah bahwa ada berbagai penasihat yang berbeda untuk kaum kaya, miskin, dan menengah, seperti juga ada berbagai penasihat yang berbeda untuk orang yang memperoleh penghasilan di sisi kanan dan di sisi kiri. Juga pertimbangkan untuk mencari saran dari orang-orang yang sudah berada di tempat yang ingin Anda tuju.
3. Jangan pernah berbisnis atau berinvestasi untuk alasan pajak. Keringanan pajak adalah bonus tambahan untuk melakukan berbagai hal dengan cara yang diinginkan pemerintah. Hal ini seharusnya menjadi bonus, bukan alasan.

Kalau Anda bukan warga negara AS, saran tersebut tetap berlaku. Hukum kita mungkin berbeda, tapi prinsip-prinsip mencari saran yang kompeten tetaplah sama. Orang di sisi kanan beroperasi dengan cara yang sangat serupa di seluruh dunia.

Bagian Tiga

**CARA MENJADI
B DAN I YANG
SUKSES**

Bab Sepuluh

AMBIL LANGKAH KECIL

Anda harus berjalan sebelum bisa berlari.

Sebagian besar dari kita pernah mendengar perumpamaan, “Perjalanan seribu mil dimulai dengan satu langkah.” Saya ingin sedikit mengubah pernyataan itu. Sebagai gantinya saya akan mengatakan, “Perjalanan seribu mil dimulai dengan langkah kecil.”

Saya menekankan hal ini karena saya melihat ada terlalu banyak orang yang berusaha mengambil lompatan besar ke depan, bukannya mengambil langkah kecil. Kita semua pernah melihat orang yang kondisi fisiknya benar-benar tidak dijaga, yang tiba-tiba memutuskan untuk menurunkan berat badan sebanyak sepuluh kilogram dan berolahraga. Mereka mulai menjalankan diet ketat, berlatih di pusat kebugaran selama dua jam, dilanjutkan jogging sejauh 15 kilometer. Kegiatan ini mungkin berjalan selama seminggu. Berat badan mereka turun beberapa kilo, kemudian rasa sakit, bosan, serta lapar mulai mengikis semangat dan tekad mereka. Pada minggu ketiga, kebiasaan lama mereka dalam hal makan berlebihan, tidak berolahraga, dan menonton TV kembali menguasai mereka.

Daripada mengambil lompatan besar, saya sangat menyarankan Anda mengambil langkah kecil ke depan. Keberhasilan keuangan jangka panjang tidak diukur dengan berapa besar langkah Anda. Keberhasilan keuangan jangka panjang diukur dengan jumlah langkah yang Anda

ambil, jumlah tahun yang Anda habiskan, dan arah yang Anda tuju. Itulah formula bagi setiap keberhasilan atau kegagalan dalam upaya apa pun. Kalau menyangkut uang, saya sudah melihat terlalu banyak orang, termasuk diri saya sendiri, yang berusaha terlalu banyak bertindak dengan terlalu sedikit pengetahuan, lalu jatuh dan terbakar. Sulit mengambil langkah kecil ke depan ketika yang pertama kali Anda perlukan adalah sebuah tangga untuk mengeluarkan diri Anda dari lubang keuangan yang Anda gali sendiri.

Bagaimana Cara Memakan Gajah?

Bagian III buku ini menjelaskan tujuh langkah untuk membimbing perjalanan Anda menuju sisi kanan Kuadran CASHFLOW. Dengan bimbingan Ayah Kaya, saya mulai melatih, serta bertindak berdasarkan, ketujuh langkah ini sejak berusia sembilan tahun. Saya akan terus mengikutinya seumur hidup.

Bagi beberapa orang, tugas ini mungkin terlihat sangat sulit—dan memang itulah yang akan terasa kalau Anda mencoba melakukan semuanya dalam satu minggu. Jadi, mulailah dengan langkah kecil.

Kita semua pernah mendengar pepatah, “Kota Roma tidak dibangun dalam satu hari.” Pepatah yang saya gunakan setiap kali merasa kesulitan menghadapi begitu banyaknya hal yang harus dipelajari adalah “Bagaimana cara memakan gajah?” Jawabannya adalah “Sedikit demi sedikit.” Dan itulah yang saya sarankan Anda lakukan saat mengalami kesulitan menghadapi begitu banyaknya hal yang mungkin harus Anda pelajari, dalam upaya melakukan perjalanan dari sisi E dan S ke sisi B dan I dari Kuadran CASHFLOW. Bersikap baiklah pada diri Anda sendiri dan sadarilah bahwa transisi ini tidak hanya melibatkan unsur mental, tapi proses belajar ini juga melibatkan unsur emosi. Setelah mengambil langkah kecil selama enam bulan sampai satu tahun, Anda siap untuk mulai berjalan, kemudian berlari. Anda harus berjalan sebelum bisa berlari. Itulah jalur yang saya sarankan. Kalau tidak menyukai jalur ini, Anda bisa melakukan apa yang dilakukan jutaan orang yang

ingin menjadi kaya dengan cepat dan mudah, yaitu membeli lotre. Siapa tahu? Hari ini Anda mungkin beruntung.

Bertindak Mengalahkan Tidak Bertindak

Bagi saya, salah satu alasan utama mengapa para E dan S sulit pindah ke sisi B dan I adalah karena mereka terlalu takut untuk melakukan kesalahan. Mereka sering berkata, “Saya takut gagal.” Atau mereka mengatakan, “Saya butuh lebih banyak informasi,” atau, “Anda bisa menyarankan buku lain?” Rasa takut atau keraguan pada diri sendiri itulah yang terutama membuat mereka terperangkap dalam kuadran mereka. Saya harap dengan membaca ketujuh langkah ini, dan dengan mengikuti semua “Bertindaklah” yang disarankan pada akhir setiap langkah, Anda dapat berpindah ke sisi B dan I. Semata melakukan ketujuh langkah ini akan membuka sebuah dunia baru yang berisi peluang dan tantangan. Kemudian, teruskanlah dengan tetap mengambil langkah-langkah kecil.

Slogan Nike, “Just do it”, merupakan saran terbaik. Sayangnya, sekolah kita juga mengatakan, “Jangan melakukan kesalahan.” Ada jutaan orang berpendidikan tinggi yang ingin bertindak, tapi mereka dibekukan oleh rasa takut emosional melakukan kesalahan. Salah satu pelajaran terpenting yang saya peroleh sebagai seorang guru adalah bahwa proses belajar yang sejati membutuhkan aspek fisik, emosi, dan mental. Itu sebabnya bertindak mengalahkan tidak bertindak. Kalau Anda bertindak dan melakukan kesalahan, setidaknya Anda sudah belajar sesuatu, entah secara mental, emosional, atau fisik. Seseorang yang tak hentinya mencari jawaban yang “benar” sering kali terkena penyakit yang dikenal sebagai “kelumpuhan analisis”, yang tampaknya menimpa banyak orang berpendidikan tinggi. Pada akhirnya, cara kita belajar adalah dengan melakukan kesalahan. Kita belajar berjalan dan mengendarai sepeda dengan melakukan kesalahan. Orang yang tidak berani bertindak, karena takut melakukan kesalahan, mungkin secara mental pandai, tapi emosi dan fisik mereka lumpuh.

Ada sebuah penelitian yang dilakukan beberapa tahun lalu pada orang kaya dan miskin di seluruh dunia. Penelitian ini ingin mengetahui bagaimana cara orang yang terlahir miskin bisa menjadi kaya. Hasilnya menunjukkan bahwa orang-orang itu, di negara mana pun mereka tinggal, memiliki tiga kualitas:

1. Mereka memiliki visi serta rencana jangka panjang.
2. Mereka percaya pada hasil yang tertunda.
3. Mereka menggunakan kekuatan penggandaan untuk keuntungan mereka.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa orang-orang itu berpikir serta membuat rencana jangka panjang, dan mereka tahu bahwa pada akhirnya mereka akan bisa mencapai keberhasilan keuangan dengan berpegang teguh pada sebuah impian atau visi. Mereka rela melakukan pengorbanan jangka pendek untuk memperoleh keberhasilan jangka panjang, dasar pemikiran penundaan hasil.

Albert Einstein kagum melihat cara uang menjadi banyak hanya dengan kekuatan penggandaan. Dia menganggap penggandaan uang sebagai salah satu penemuan manusia yang paling mengagumkan.

Penelitian ini membawa penggandaan ke tahap lain melampaui uang. Penelitian ini menguatkan gagasan tentang langkah kecil karena setiap langkah kecil dalam proses belajar akan berlipat ganda dari tahun ke tahun. Orang yang sama sekali tidak melangkah takkan memperoleh keuntungan dari akumulasi pengetahuan serta pengalaman yang diperoleh dari penggandaan.

Penelitian ini juga menemukan apa yang membuat orang berubah dari kaya menjadi miskin. Ada banyak keluarga kaya yang kehilangan sebagian besar kekayaan mereka hanya dalam tiga generasi. Tak mengherankan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa orang-orang itu memiliki tiga kualitas berikut:

1. Mereka mempunyai visi jangka pendek.
2. Mereka ingin langsung mendapatkan hasil.
3. Mereka menyalahgunakan kekuatan penggandaan.

Saat ini saya bertemu orang-orang yang menjadi frustrasi kepada saya karena mereka ingin saya memberitahukan bagaimana mereka bisa menghasilkan lebih banyak uang saat ini juga. Mereka tidak menyukai gagasan pemikiran jangka panjang. Banyak yang berusaha keras mencari jawaban jangka pendek karena mereka mempunyai masalah uang seperti utang konsumsi dan kekurangan investasi yang disebabkan keinginan tak terkendali untuk langsung memperoleh hasil. Mereka mempunyai gagasan “Makan, minum, dan bersenang-senang.” Hal ini menyalahgunakan kekuatan penggandaan, yang menimbulkan utang jangka panjang, bukannya kekayaan jangka panjang.

Mereka menginginkan jawaban yang cepat dan meminta saya memberitahukan apa yang harus dilakukan untuk memperoleh kekayaan besar. Namun, sebenarnya terlebih dahulu mereka perlu paham harus menjadi sosok seperti apakah mereka.

Dengan kata lain, ada terlalu banyak orang yang terpaku pada falsafah hidup ingin cepat kaya. Saya berharap mereka beruntung karena yang mereka perlukan adalah keberuntungan.

Saran Jitu

Kebanyakan dari kita telah mendengar bahwa orang yang menuliskan tujuan mereka lebih berhasil daripada yang tidak menuliskannya. Saya telah menghadiri banyak seminar dan sesi pelatihan mengenai penentuan target, dan saya belajar tentang konsep yang sudah saya pikirkan selama bertahun-tahun. Meskipun memiliki mimpi dan harapan jangka panjang memang bagus, meraih mimpi-mimpi itu adalah proses yang dibangun oleh banyak langkah kecil. Alih-alih berusaha menjadi orang yang bertarget tinggi, jadilah orang dengan target rendah. Berpuaslah dengan langkah-langkah kecil karena setiap langkah itu membawa Anda makin dekat dengan mimpi dan target besar Anda.

Sampai sekarang pun saya meraih lebih banyak hal karena menetapkan rendah, bukannya mati-matian mencoba meraih target tinggi yang menyiksa. Salah satu contoh target rendah saya adalah saya membuat tujuan tertulis untuk mendengarkan dua rekaman kaset audio setiap minggu. Saya bisa mendengarkan kaset yang sama dua kali atau lebih kalau isinya bagus, tapi tetap dua kaset per minggu.

Saya dan Kim juga telah menulis tujuan menghadiri setidaknya dua seminar setiap tahun dengan topik mengenai kuadran B dan I. Kami pergi berlibur dengan orang-orang yang merupakan pakar hal-hal yang ada di kuadran B dan I. Kami belajar banyak hal ketika sedang bermain, beristirahat, dan makan di luar. Kami meraih banyak hal tanpa perlu menjadi stres. Semua itu adalah cara melakukannya sedikit demi sedikit, tapi tetap bergerak ke arah impian yang besar dan muluk.

Kunci dalam membuat investasi apa pun adalah menetapkan target besar dan mengejanya secara sistematis, diawali dengan langkah-langkah kecil, kemudian semakin besar, seiring bertambahnya pengalaman dan pengetahuan Anda. Anda akan ingin mendorong diri ke luar zona nyaman Anda—tapi lakukan itu secara bertahap. Itulah yang saya dan Kim lakukan. Tidak ada salahnya memiliki target rendah yang ujung-ujungnya membawa Anda menuju kebebasan keuangan. Hal sama juga berlaku dalam upaya mencapai tubuh ideal. Saya berolahraga didampingi pelatih tegas yang mendorong saya meraih target-target rendah harian atau mingguan. Seiring meningkatnya kemampuan saya, target itu pun ikut bertambah tinggi dan membawa saya terus mendekati target besar saya.

Jadi, bermimpi besarlah, lalu capailah sedikit demi sedikit setiap hari. Saya sarankan Anda menetapkan target harian yang bisa dipenuhi, yang bisa menjadi dukungan positif jika berhasil Anda capai dalam perjalanan menuju target besar Anda berpindah ke sisi kanan Kuadran CASHFLOW.

Kalau Ingin Kaya, Ubahlah Peraturan Anda

Saya sering diberitakan mengatakan “Peraturannya sudah berubah.” Ketika orang mendengar kata-kata ini, mereka mengangguk sependapat dan berkata, “Ya. Peraturannya memang sudah berubah. Tidak ada lagi yang sama.” Namun, mereka tetap melakukan hal yang sama.

Laporan Keuangan Era Industri

Ketika mengajarkan topik menata kehidupan keuangan, saya mulai dengan meminta para murid mengisi laporan keuangan pribadi. Hal itu sering kali menjadi pengalaman yang mengubah hidup. Laporan keuangan sangat mirip sinar-X. Baik laporan keuangan maupun sinar-X memperlihatkan apa yang tidak bisa dilihat mata telanjang. Setelah para murid mengisi laporan mereka, jelas terlihat siapa yang mengidap “kanker keuangan” dan siapa yang sehat secara keuangan. Hampir selalu, mereka yang mengidap kanker keuangan adalah orang-orang yang memiliki kerangka pikir Era Industri.

Mengapa saya berkata begitu? Karena di Era Industri, orang tidak harus berpikir tentang hari esok. Kalau Anda bekerja cukup keras, atasan Anda atau pemerintah akan mengurus hari esok Anda. Itulah sebabnya begitu banyak teman serta kerabat saya sering kali menyuruh saya bekerja di pemerintahan demi mendapat dana pensiun yang terjamin. Itu semua adalah kata-kata nasihat berdasarkan peraturan Era Industri dengan mentalitas “sok berhak”. Meskipun peraturannya sudah berubah, banyak orang belum mengubah peraturan pribadi mereka, khususnya peraturan keuangan mereka. Cara mereka membelanjakan uang masih seperti dulu, seolah tidak perlu membuat rencana untuk hari esok. Ketika membaca laporan keuangan seseorang, mudah melihat seperti apa hari esok mereka.

Seperti Apa Hari Esok Anda?

Secara sederhana, inilah yang saya cari di sebuah laporan keuangan.

LAPORAN PENGHASILAN

| |
|-------------------------|
| Penghasilan |
| Pengeluaran Hari ini |

NERACA

| | |
|-----------|------------|
| Aset | Liabilitas |
| Hari esok | Kemarin |

Orang yang tidak memiliki aset yang menghasilkan arus kas kemungkinan besar akan menderita dan stres di masa depan. Kalau saya menemukan orang yang tidak mempunyai aset, mereka pada umumnya bekerja keras untuk slip mendapatkan gaji guna membayar tagihan. Kalau Anda melihat kolom pengeluaran sebagian besar orang, dua biaya bulanan terbesar adalah pajak dan utang untuk liabilitas jangka panjang.

Laporan pengeluaran mereka terlihat seperti ini:

LAPORAN PENGHASILAN

| |
|---|
| Penghasilan |
| Pajak (kurang lebih 50%) Utang (kurang lebih 35%) Biaya hidup |

Dengan kata lain, pemerintah dan bank lebih dulu mendapat bayaran sebelum mereka. Orang yang tidak bisa mengendalikan arus uang mereka pada umumnya tidak mempunyai masa depan keuangan dan akan mendapati diri mereka sendiri terimpit masalah besar dalam beberapa tahun mendatang.

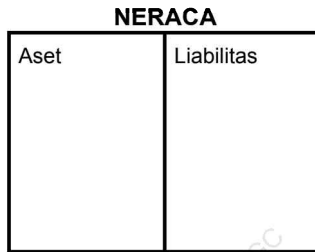
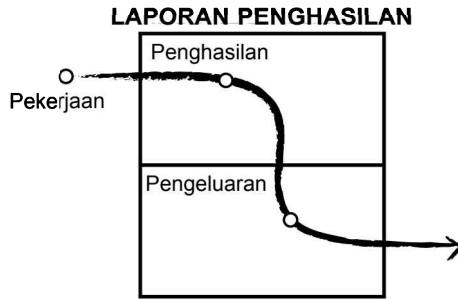
Mengapa? Seseorang yang hanya berada di kuadran E mempunyai sedikit perlindungan dari pajak dan utang. Bahkan seorang S masih bisa melakukan sesuatu untuk melindungi diri dari kedua kanker keuangan ini.

Kalau hal ini tidak masuk akal bagi Anda, saya sarankan Anda membaca, atau membaca ulang, *Rich Dad Poor Dad*, yang akan bisa membuat hal ini dan beberapa bab berikutnya lebih mudah dimengerti.

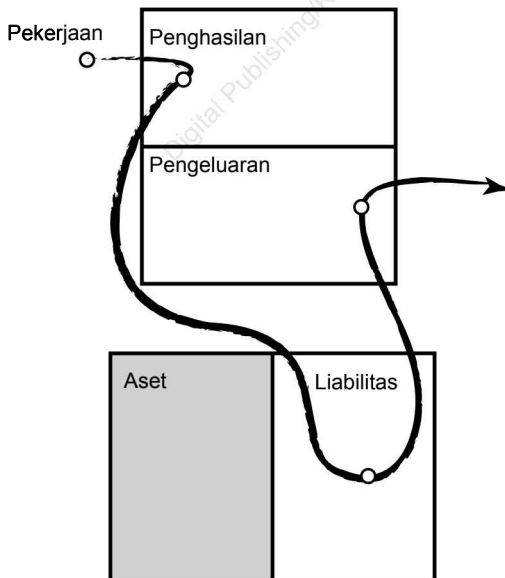
Tiga Pola Arus Kas

Seperti dinyatakan dalam *Rich Dad Poor Dad*, ada tiga pola arus kas dasar: satu untuk kelompok kaya, satu untuk kelompok miskin, dan satu untuk kelas menengah.

Ini adalah pola arus kas kelompok miskin:



Inilah pola arus uang kelas menengah.



Pola arus kas ini dianggap normal dan cerdas oleh masyarakat kita. Pasalnya, orang-orang yang mempunyai pola ini kemungkinan memiliki pekerjaan dengan bayaran tinggi, rumah bagus, mobil, dan kartu kredit. Inilah yang disebut Ayah Kaya “impian kelas pekerja”.

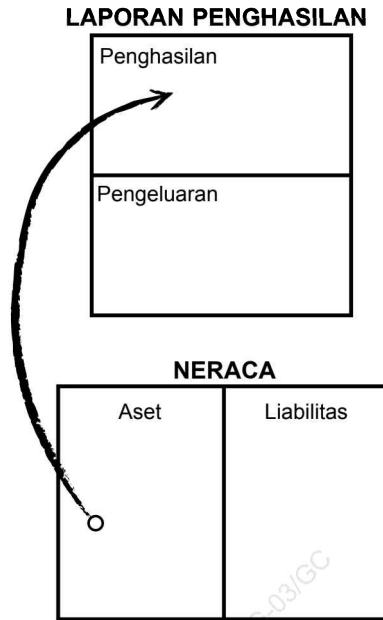
Ketika saya melakukan permainan pendidikan saya, permainan *CASHFLOW*, dengan orang dewasa, mereka biasanya sulit memahaminya. Mengapa? Karena mereka sedang diperkenalkan pada keterampilan melek keuangan, yang berarti mengerti angka dan kata-kata uang. Permainan itu butuh waktu beberapa jam, bukan karena waktu bermainnya lama, tapi karena para pemainnya sedang mempelajari hal yang benar-benar baru. Rasanya hampir seperti belajar bahasa asing. Namun, berita baiknya adalah keterampilan baru ini bisa dipelajari dengan cepat, dan kemudian kecepatan permainan meningkat. Semakin sering orang memainkannya, semakin cerdas dan cepat mereka dalam bermain—dan semakin banyak kesenangan yang mereka rasakan saat memainkannya.

Ada satu hal lagi yang terjadi. Karena mereka sekarang menjadi melek keuangan, banyak yang mulai menyadari kesulitan keuangan yang sedang mereka alami, meskipun masyarakat menganggap mereka normal secara keuangan. Mempunyai pola arus uang kelas menengah memang normal di Era Industri, tapi hal itu bisa berbahaya di Era Informasi.

Banyak orang, setelah berhasil mempelajari dan memahami permainan *CASHFLOW*, mulai mencari jawaban baru. Permainan ini membangunkan mereka dan membuat mereka menyadari bahaya yang mengancam kesehatan keuangan mereka, seperti halnya serangan jantung ringan merupakan tanda bahaya akan kesehatan medis seseorang.

Setelah beberapa kali memainkan permainan *CASHFLOW*, beberapa orang mulai mengubah pola pikir mereka seperti pola pikir kelompok kaya.

Inilah pola arus uang kelompok kaya:



Inilah pola pemikiran mental yang diajarkan Ayah Kaya kepada saya dan anaknya ketika kami masih kecil, yang merupakan alasan mengapa dia mengambil slip gaji kami dan menolak memberikan kenaikan gaji. Dia tidak pernah ingin kami kecanduan pekerjaan dengan bayaran tinggi. Dia ingin kami mengembangkan pola pemikiran yang hanya terpusat pada aset dan pemasukan dalam bentuk perolehan modal, dividen, pemasukan uang sewa, dan pemasukan residual bisnis serta royalti.

Bagi orang yang ingin berhasil di Era Informasi, semakin cepat mereka mulai mengembangkan kecerdasan keuangan serta emosional untuk berpikir dalam pola ini, semakin cepat mereka akan merasa lebih aman secara keuangan dan menemukan kebebasan keuangan. Dalam dunia tempat terdapat semakin sedikit keamanan pekerjaan, pola arus kas ini terasa lebih masuk akal bagi saya. Dan untuk mencapai pola ini seseorang perlu melihat dunia dari sisi B dan I, bukan dari kuadran E dan S.

Saya juga menyebut ini laporan keuangan Era Informasi karena pemasukan diperoleh hanya dari informasi, bukan kerja keras. Di Era Informasi, gagasan kerja keras tidak mempunyai arti yang sama dengan di Era Agraria dan Era Industri. Di Era Informasi, orang yang bekerja fisik

paling keras akan dibayar paling sedikit. Hal itu sudah terbukti benar sekarang dan telah terbukti benar sepanjang sejarah.

Namun, kalau sekarang orang-orang mengatakan, “Jangan bekerja keras. Bekerjalah cerdas,” yang mereka maksud bukan bekerja cerdas di kuadran E dan S. Yang mereka maksud sebenarnya adalah bekerja cerdas di kuadran B dan I. Itu adalah pola pikir Era Informasi, yang membuat kecerdasan keuangan dan emosional sangat penting saat ini, seperti halnya di masa depan.

Jadi, Apa Jawabannya?

Sudah jelas jawaban saya adalah Anda harus mendidik diri sendiri untuk berpikir seperti orang kaya, bukan seperti orang dari kelompok miskin atau kelas menengah. Dengan kata lain, berpikir dan memandang dunia dari kuadran B dan I. Bagaimanapun, pemecahannya tidak semudah seperti kembali ke bangku sekolah dan mengikuti beberapa kursus. Untuk bisa berhasil di kuadran B dan I dibutuhkan kecerdasan keuangan, kecerdasan sistem, dan kecerdasan emosional. Semua ini tidak bisa dipelajari di sekolah.

Alasan semua kecerdasan ini sulit dipelajari adalah karena sebagian besar orang dewasa terikat pada gaya hidup “kerja keras dan belanja”. Mereka merasakan kekhawatiran keuangan, jadi, mereka bergegas ke kantor dan bekerja keras. Mereka pulang dan mendengar tentang naik turunnya bursa saham. Kekhawatiran mereka bertambah, jadi, mereka berbelanja membeli rumah atau mobil baru, atau mereka pergi dan bermain golf untuk menghindari rasa khawatir itu.

Masalahnya, kekhawatiran itu muncul lagi pada hari Senin.

Bagaimana Caranya Mulai Berpikir Seperti Orang Kaya?

Orang sering menanyakan bagaimana caranya mulai berpikir seperti orang kaya. Saya selalu menyarankan mereka mulai kecil-kecilan dan

mencari pendidik, bukannya langsung pergi dan begitu saja mulai berinvestasi. Kalau orang benar-benar serius ingin belajar dan melatih ulang diri mereka untuk berpikir seperti orang kaya, saya menyarankan mereka memainkan permainan *CASHFLOW*.

Saya menciptakan permainan itu untuk membantu orang memperbaiki kecerdasan keuangan mereka. Permainan itu memberi mereka latihan mental, fisik, dan emosional yang dibutuhkan untuk membuat mereka bisa membuat perubahan secara bertahap dari cara pikir kelas menengah atau kelompok miskin menjadi cara pikir orang kaya. Permainan ini mengajari mereka memikirkan apa yang oleh Ayah Kaya dianggap penting, bukannya slip gaji yang bernilai tinggi atau rumah megah, melainkan akumulasi dari aset-aset penghasil uang.

Arus Kas, Bukan Uang, yang Menghapuskan Kekhawatiran

Kesulitan keuangan dan kemiskinan sebenarnya adalah masalah kekhawatiran keuangan. Keduanya adalah lingkaran mental dan emosional yang memerangkap manusia di dalamnya, yang saya sebut “Balap Tikus”. Kalau kedua lingkaran ini tidak dipatahkan, polanya akan tetap sama.

Beberapa bulan lalu saya membimbing seorang bankir untuk mematahkan pola kesulitan keuangannya. Jelas, saya bukan seorang terapis, tapi saya telah berpengalaman mematahkan pola keuangan saya sendiri yang telah ditanamkan oleh keluarga saya.

Bankir ini berpenghasilan bagus, tapi selalu berada dalam kesulitan keuangan. Dia mempunyai keluarga yang ideal, tiga mobil, sebuah rumah besar, dan vila. Dari luar, dia terlihat seperti seorang bankir yang makmur. Namun, ketika melihat laporan keuangannya, saya menemukan bahwa dia mempunyai kanker keuangan yang mematikan dalam beberapa tahun kalau dia tidak mengubah kebiasaannya.

Pertama kalinya dia dan istrinya memainkan permainan *CASHFLOW*, dia mengalami kesulitan dan terlihat sangat gelisah. Pikirannya tidak ada di situ, dan dia tampaknya tidak bisa memahami permainan itu. Setelah

bermain selama empat jam, dia masih belum bisa melepaskan diri. Semua yang lain sudah menyelesaikan permainan itu, tapi dia masih terjebak dalam lingkaran “Balap Tikus”.

Jadi, setelahnya, saya menanyakan apa masalahnya. Satu-satunya jawabannya adalah bahwa permainan itu terlalu sulit, terlalu lamban, dan terlalu membosankan. Saya kemudian mengingatkannya pada apa yang saya katakan sebelum permainan itu dimulai: bahwa semua permainan itu adalah refleksi kelakuan orang-orang yang memainkannya. Dengan kata lain, sebuah permainan adalah cermin yang membuat Anda bisa melihat diri sendiri.

Pernyataan itu membuatnya marah, jadi saya mundur, dan bertanya apakah dia masih ingin menata kehidupan keuangannya. Dia menjawab ya, jadi saya mengundang dia dan istrinya, yang sangat menyukai permainan itu, untuk bermain lagi bersama satu kelompok investasi yang sedang saya latih.

Seminggu kemudian, dia datang dengan enggan. Kali ini, beberapa lampu mulai menyala di kepalanya. Dia memang dengan mudah menyelesaikan unsur akuntansi dalam permainan *CASHFLOW*, angka-angkanya rapi dan teratur, membuat permainan itu berarti. Akan tetapi, sekarang dia mulai mengerti dunia bisnis dan investasi. Akhirnya dengan pikirannya dia bisa melihat pola hidupnya sendiri dan apa yang telah dia lakukan hingga membuatnya mengalami kesulitan keuangan. Dia masih tidak bisa menyelesaikan permainan itu dalam empat jam, tapi dia mulai belajar. Kali ini ketika pulang, dia mengundang dirinya sendiri untuk datang lagi.

Pada pertemuan ketiga, dia sudah menjadi pribadi yang baru. Dia sekarang mengendalikan permainan itu, akuntansinya, dan investasinya. Rasa percaya dirinya melesat tinggi, dan kali ini dia berhasil keluar dari “Balap Tikus” dan berada di “Jalur Cepat”. Kali ini ketika pulang, dia membeli seperangkat permainan dan berkata, “Aku akan mengajari anak-anakku.”

Pada pertemuan keempat, dia mengatakan kepada saya bahwa pengeluaran pribadinya turun, dia telah mengubah kebiasaannya memakai

uang dan sudah menggunting beberapa kartu kredit, dan dia sekarang sedang dengan aktif belajar cara berinvestasi serta membangun kolom asetnya. Pola pikirnya sekarang berada di jalur yang benar sebagai pemikir Era Informasi.

Pada pertemuan kelima, dia menjadi salah satu pemain yang menguji *CASHFLOW 202*, yang merupakan permainan lanjutan bagi mereka yang sudah menguasai permainan *CASHFLOW 101*. Sekarang, dia siap dan bersemangat untuk melakukan permainan yang cepat dan berisiko yang merupakan permainan para B dan I sejati. Berita baiknya adalah dia sudah mengendalikan masa depan keuangannya. Orang ini seratus persen berbeda dari orang yang awalnya meminta saya mempermudah permainan *CASHFLOW* pada saat pertama kali memainkannya. Saya katakan padanya bahwa jika menginginkan permainan yang lebih mudah, dia seharusnya bermain monopoli, yang juga merupakan permainan pendidikan yang sangat bagus. Beberapa minggu kemudian, bukannya menginginkan sesuatu yang lebih mudah, dia malah dengan aktif mencari tantangan yang lebih besar dan menjadi optimistis tentang masa depan keuangannya.

Dia telah mendidik ulang mental sekaligus emosinya melalui kekuatan proses belajar repetitif yang datang dari sebuah permainan. Menurut saya, permainan adalah alat pengajaran yang unggul karena mengharuskan para pemain terlibat sepenuhnya dalam proses belajar sambil bergembira. Permainan melibatkan semua unsur manusia: mental, emosi, dan fisik.

**7 LANGKAH
UNTUK
MENEMUKAN
JALUR CEPAT
KEUANGAN ANDA**

LANGKAH 1: SAATNYA MENGURUS BISNIS ANDA SENDIRI

*Kita diprogram untuk mengurus bisnis orang lain dan mengabaikan
bisnis kita sendiri.*

Apakah Anda selama ini bekerja keras dan membuat orang lain kaya? Sejak kecil kebanyakan orang diprogram untuk mengurus bisnis orang lain dan membuat orang lain kaya. Hal ini diawali tanpa sadar dengan kata-kata nasihat seperti berikut:

- “Kau harus bersekolah dan mendapat nilai bagus supaya bisa mempunyai pekerjaan yang aman dan terjamin dengan gaji tinggi serta tunjangan bagus.”
- “Kau harus bekerja keras supaya bisa membeli rumah impianmu. Karena rumahmu adalah aset dan investasimu yang paling berharga.”
- “Hipotek menguntungkan kita karena pemerintah memberikan potongan pajak untuk pembayaran bunganya.”
- “Beli sekarang, bayar belakangan,” atau “Uang muka kecil, angsuran bulanan mudah.” Atau, “Masuklah, Anda bisa berhemat.”

Orang yang begitu saja mengikuti kata-kata nasihat itu sering kali menjadi:

1. Pegawai, membuat atasan dan pemilik perusahaan kaya.
2. Debitor, membuat bank atau kreditor kaya.
3. Pembayar pajak, membuat pemerintah kaya.
4. Konsumen, membuat banyak bisnis lain kaya.

Bukannya mencari jalur cepat keuangan mereka sendiri, mereka membantu orang lain menemukan jalur cepat keuangan mereka. Bukannya mengurus bisnis mereka sendiri, seumur hidup mereka bekerja mengurus bisnis orang lain.

Dengan melihat Laporan Penghasilan dan Neraca, Anda bisa dengan mudah mulai melihat betapa kita telah diprogram sejak kecil untuk mengurus bisnis orang lain, dan mengabaikan bisnis Anda sendiri.

LAPORAN PENGHASILAN

| |
|---|
| <p>Penghasilan Anda mengurus bisnis atasan Anda.</p> |
| <p>Pengeluaran Anda mengurus bisnis pemerintah lewat pajak. Dengan pengeluaran-pengeluaran lain, Anda mengurus banyak bisnis orang lain.</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Aset Ini bisnis Anda</p> | <p>Liabilitas Anda mengurus bisnis bankir Anda.</p> |
|--|--|

Bertindaklah

Bagi kebanyakan orang, laporan keuangan mereka tidak bagus semata karena mereka diajari untuk mengurus bisnis orang lain, bukannya bis-

LANGKAH 1: SAATNYA MENGURUS BISNIS ANDA SENDIRI

nis mereka sendiri. Untuk mengubahnya, saya sarankan ikuti langkah-langkah berikut:

1. Isilah laporan keuangan pribadi Anda.

Untuk mengetahui ke mana Anda ingin pergi, Anda perlu mengetahui di mana sekarang Anda berada. Ini adalah langkah pertama untuk mengambil alih kendali hidup Anda dan memakai lebih banyak waktu untuk mengurus bisnis Anda sendiri. Lihat sampel laporan laba rugi seperti yang ada dalam permainan *CASHFLOW*.

2. Tentukan target keuangan.

Tentukan target keuangan jangka panjang untuk posisi yang Anda inginkan lima tahun mendatang dan target keuangan jangka pendek yang lebih kecil untuk posisi yang Anda inginkan dalam satu tahun. Tentukan target yang realistis dan bisa dicapai.

A) Target lima tahun saya adalah:

- 1) Saya ingin meningkatkan arus kas saya (misalnya dari pemasukan pasif—pemasukan yang Anda peroleh tanpa bekerja)
- 2) dari aset menjadi _____ per bulannya.
- 3) Saya ingin memiliki sarana investasi berikut di kolom aset (misalnya real estat, saham, bisnis, komoditas)

B) Target satu tahun saya adalah:

- 1) Mengurangi utang saya sebesar _____ .
- 2) Meningkatkan arus uang dari kolom aset sebesar _____ per bulan.

C) Menggunakan target lima tahun saya, saya akan melengkapi laporan laba rugi sekali untuk melihat keadaannya lima tahun dari sekarang.

Setelah mengetahui posisi keuangan Anda sekarang dan setelah menentukan target, Anda perlu mengendalikannya arus kas Anda supaya bisa mencapai target itu.

PROFESI

PEMAIN

TUJUAN: Keluar dari Balap Tikus dan masuk ke Jalur Cepat dengan membangun Penghasilan Pasif agar menjadi lebih besar daripada Pengeluaran Total

LAPORAN PENGHASILAN

PENGHASILAN

Deskripsi

| | | |
|------------------|-------|-------|
| Gaji: | _____ | _____ |
| Bunga/Deviden: | _____ | _____ |
| Properti/Bisnis: | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

PENGELUARAN

| | | |
|---------------------------|-------|-------|
| Pajak: | _____ | _____ |
| Cicilan Hipotek Rumah: | _____ | _____ |
| Cicilan Pinjaman Sekolah: | _____ | _____ |
| Cicilan Utang Mobil: | _____ | _____ |
| Cicilan Kartu Kredit: | _____ | _____ |
| Pembayaran Ritel: | _____ | _____ |
| Pengeluaran Anak: | _____ | _____ |
| Cicilan Utang: | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

AUDITOR

(Orang di sebelah kanan Anda)

Penghasilan Pasif: **\$** _____
 (Arus Kas dari Bunga/
 Dividen+Properti/Bisnis)

Penghasilan Total: **\$** _____

Jumlah Anak:
 (Mulai permainan dengan 0 anak)

Pengeluaran per Anak **\$** _____

Total Pengeluaran: **\$** _____

Arus Kas Bulanan (GAJIAN): **\$** _____
 (Penghasilan Total - Pengeluaran Total)

NERACA ASET

ASET

| | | |
|---------------------------|---------------------|---------------------|
| Tabungan: | _____ | _____ |
| Saham/Reksadana/Deposito: | # per Lembar: _____ | Biaya/Lembar: _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| Properti/Bisnis: | Uang Muka: _____ | Biaya: _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

LIABILITAS

| | |
|-------------------|----------------------------|
| Hipotek Rumah: | _____ |
| Pinjaman Sekolah: | _____ |
| Utang Mobil: | _____ |
| Ritel/Utang: | _____ |
| Properti/Bisnis: | Pinjaman/Liabilitas: _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| Pinjaman: | _____ |

©1996-2010 CASHFLOW® Technologies, Inc. All rights reserved. CASHFLOW® games are covered by one or more of the following US Patents: 5,826,878; 6,032,957 and 6,106,300. Rich Dad®, CASHFLOW® and Investing 101® are registered trademarks of CASHFLOW® Technologies, Inc.

GI101CT18.v2

Bab Dua Belas

LANGKAH 2: KENDALIKAN ARUS KAS ANDA

Orang yang tidak bisa mengendalikan arus uang bekerja untuk mereka yang bisa mengendalikannya.

Banyak orang percaya bahwa semata dengan menghasilkan lebih banyak uang, masalah keuangan mereka akan selesai, tapi dalam banyak kasus, hal ini malah hanya menimbulkan problem keuangan yang lebih besar.

Alasan utama orang mempunyai problem keuangan adalah karena mereka tidak pernah mendapat pelajaran ilmu pengetahuan pengelolaan arus kas. Mereka diajari membaca, menulis, mengemudi mobil, dan berenang, tapi mereka tidak diajari cara mengelola arus kas mereka. Tanpa latihan ini mereka akhirnya mendapat problem keuangan, lalu mereka bekerja lebih keras dengan keyakinan bahwa lebih banyak uang akan memecahkan masalah mereka.

Seperti yang sering dikatakan Ayah Kaya, “Lebih banyak uang tidak akan menyelesaikan masalah kalau problemnya adalah pengelolaan arus kas.”

Keterampilan Terpenting

Setelah memutuskan untuk mengurus bisnis Anda sendiri, langkah berikutnya sebagai CEO bisnis hidup Anda adalah mengendalikan arus kas Anda. Jika Anda tidak melakukannya, menghasilkan lebih banyak uang takkan membuat Anda bertambah kaya. Bahkan, lebih banyak uang membuat sebagian besar orang semakin miskin karena mereka sering pergi membelanjakannya dan semakin terpuruk dalam utang setiap kali mendapat kenaikan gaji.

Siapa yang Lebih Pandai—Anda atau Bankir Anda?

Kebanyakan orang tidak menyiapkan laporan keuangan pribadi. Paling-paling mereka mencoba menghitung saldo buku cek mereka setiap bulan. Jadi, beri diri Anda sendiri selamat sekarang Anda mengungguli sebagian besar rekan Anda semata dengan mengisi laporan keuangan Anda dan menentukan tujuan yang ingin Anda capai.

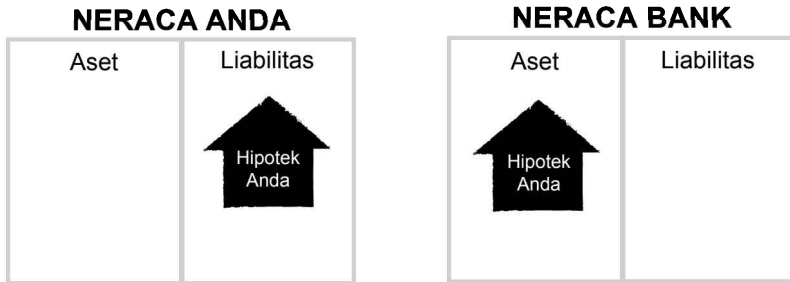
Sebagai CEO hidup Anda sendiri, Anda bisa belajar menjadi lebih pandai daripada kebanyakan orang, termasuk bankir Anda.

Sebagian besar orang akan berkata bahwa dua set pembukuan itu ilegal. Dan itu memang benar dalam situasi tertentu. Namun, dalam kenyataan, kalau Anda benar-benar mengerti dunia keuangan, selalu harus ada dua set pembukuan. Begitu menyadarinya, Anda akan menjadi sepintar, dan mungkin lebih pintar, daripada bankir Anda.

Sebagai CEO hidup Anda, ingatlah selalu kata-kata dan diagram sederhana dari Ayah Kaya ini, yang sering kali berkata, “Untuk setiap liabilitas yang kaumiliki, kau adalah aset orang lain.”

Berikut contoh dua set pembukuan—milik Anda dan bankir Anda.

LANGKAH 2: KENDALIKAN ARUS KAS ANDA



Sebagai CEO hidup Anda, Anda harus selalu ingat bahwa untuk setiap liabilitas atau utang Anda, Anda adalah aset orang lain. Itulah dua set akuntansi pembukuan yang sebenarnya. Untuk setiap liabilitas, misalnya hipotek, pinjaman mobil, pinjaman biaya sekolah, dan kartu kredit, Anda adalah pegawai orang yang meminjamkan uang itu. Anda bekerja keras untuk membuat orang lain kaya.

Utang Baik dan Utang Buruk

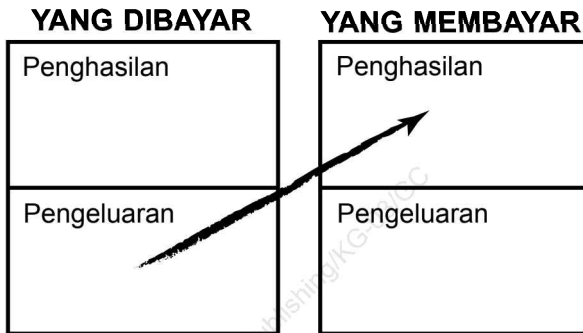
Ayah Kaya sering memperingatkan saya tentang “utang baik dan utang buruk”. Dia sering berkata, “Setiap kali berutang uang kepada seseorang, kau menjadi pegawai uang mereka. Kalau mengambil pinjaman berjangka waktu tiga puluh tahun, kau menjadi pegawai selama tiga puluh tahun, dan mereka tidak memberimu jam emas ketika utangmu lunas atau kau pensiun.”

Ayah Kaya juga meminjam uang, tapi dia berusaha sebisa mungkin tidak menjadi orang yang membayar pinjamannya. Dia menjelaskan kepada saya dan Mike bahwa utang baik adalah utang yang dibayarkan orang lain untuk kita, dan utang buruk adalah utang yang kita bayar dengan keringat serta darah kita sendiri. Itu sebabnya dia sangat menyukai properti sewa. Dia mendorong saya membeli properti sewa karena “bank memberimu pinjaman, tapi yang membayar adalah penyewa propertimu”.

Penghasilan dan Pengeluaran

Bukan saja berlaku bagi aset dan liabilitas, dua set pembukuan juga berlaku bagi penghasilan dan pengeluaran. Pelajaran verbal yang lebih lengkap dari Ayah Kaya adalah ini: “Bagi kebanyakan aset, harus ada liabilitas, tapi keduanya tidak tampak dalam laporan keuangan yang sama. Untuk setiap pengeluaran harus ada pemasukan, dan keduanya juga tidak terlihat dalam laporan keuangan yang sama.”

Gambar sederhana ini akan memperjelas pelajaran itu:

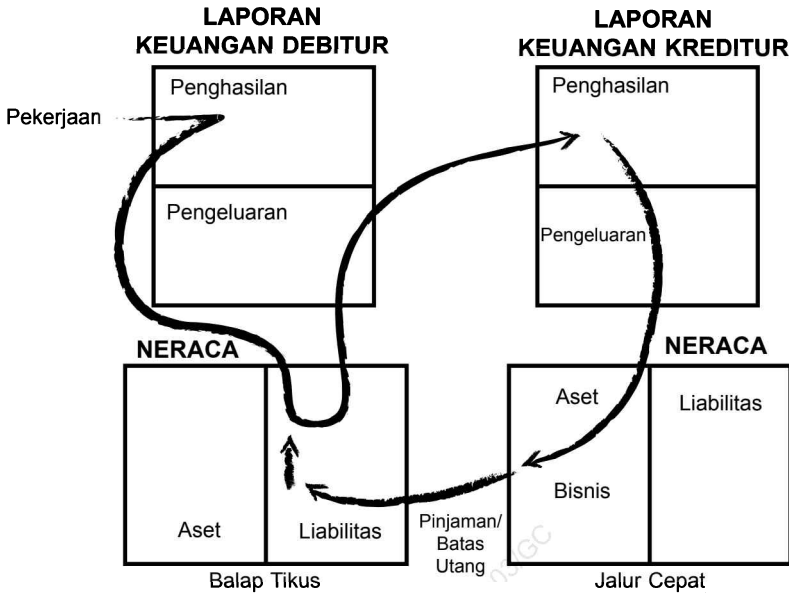


Jalur Cepat Keuangan dan Balap Tikus Keuangan

Konsep dua set pembukuan bisa digunakan untuk menunjukkan “Jalur Cepat Keuangan” dan “Balap Tikus Keuangan” kepada Anda. Ada banyak jenis jalur cepat keuangan. Diagram di halaman sebelah menunjukkan salah satu yang paling banyak dipakai. Ini adalah jalur antara kreditor dan debitor.

Diagram ini disederhanakan, tetapi kalau Anda menyempatkan diri untuk mempelajarinya, pikiran Anda akan mulai melihat apa yang tidak bisa dilihat mata sebagian besar orang. Anda akan melihat hubungan antara kelompok kaya dan miskin, kaum yang mempunyai dan yang tak mempunyai, peminjam dan pemberi pinjaman, serta mereka yang menciptakan pekerjaan dan mereka yang mencari pekerjaan.

LANGKAH 2: KENDALIKAN ARUS KAS ANDA



Kreditor sering berkata, “Karena kredit Anda bagus, kami ingin menawarkan pinjaman konsolidasi tagihan.” Atau: “Apakah Anda mau membuka batas kredit, siapa tahu Anda nanti membutuhkan uang ekstra?”

Apakah Anda Tabu Perbedaannya?

Jalur uang yang mengalir di antara kedua set pembukuan itu adalah apa yang disebut Ayah Kaya “Jalur Cepat Keuangan” dan juga merupakan “Balap Tikus Keuangan”. Yang satu ada kalau yang lainnya juga ada. Dengan demikian, harus ada minimal dua laporan keuangan. Pertanyaannya adalah: Yang mana laporan keuangan Anda? Dan yang mana yang ingin Anda miliki?

Ini sebabnya Ayah Kaya selalu memberitahu saya, “Menghasilkan lebih banyak uang tidak akan menyelesaikan masalahmu, kalau masalahnya adalah pengelolaan arus kas. Orang-orang yang mengerti kekuatan angka keuangan mempunyai kekuasaan atas mereka yang tidak memahaminya.”

Ini sebabnya Langkah No. 2 untuk menemukan jalur cepat keuangan Anda sendiri adalah, “Memegang kendali arus kas Anda.”

Anda harus duduk dan merancang sebuah rencana untuk mengendalikan kebiasaan Anda mengeluarkan uang. Minimalkan utang dan liabilitas Anda. Hiduplah sesuai kemampuan sebelum Anda mencoba meningkatkan kemampuan Anda.

BERTINDAKLAH

1. Teliti ulang laporan keuangan Anda dari bab terdahulu.
2. Tentukan dari kuadran mana Anda menerima penghasilan Anda sekarang _____.
3. Tentukan dari kuadran mana Anda ingin menerima sebagian besar penghasilan Anda lima tahun mendatang _____.
4. Mulailah Rencana Pengelolaan Arus uang Anda:

A. Pertama-tama, bayarlah diri Anda dulu.

Sisihkan sekian persen dari slip gaji atau masing-masing pembayaran yang Anda terima dari sumber lain. Depositokan uang itu ke dalam sebuah rekening tabungan investasi. Setelah uang Anda masuk ke rekening itu, JANGAN PERNAH mengeluarkannya, sampai Anda siap untuk menginvestasikannya.

Selamat! Anda baru saja mulai mengelola arus kas Anda.

B. Pusatkan perhatian pada upaya pengurangan utang pribadi Anda.

Berikut beberapa saran sederhana dan siap pakai untuk mengurangi serta menghapus utang pribadi Anda.

Saran #1

Kalau Anda mempunyai kartu kredit dengan batas pemakaian tinggi, disiplinkan diri dengan hanya memakai satu atau dua kartu kredit. Setiap pembayaran yang Anda bebankan kepada

LANGKAH 2: KENDALIKAN ARUS KAS ANDA

kartu yang sekarang Anda miliki harus dilunasi setiap bulan. Jangan menambah utang jangka panjang Anda.

Saran #2

Sisihkan penghasilan tambahan sebanyak \$150-\$200 per bulan. Sekarang setelah Anda menjadi semakin melek keuangan, hal ini seharusnya tidak terlalu sulit dilakukan. Kalau Anda tidak bisa memperoleh tambahan \$150-\$200 per bulan, maka peluang Anda memperoleh kebebasan keuangan mungkin adalah khayalan semata.

Saran #3

Pakai ekstra \$150-\$200 itu untuk pembayaran bulanan HANYA SATU kartu kredit Anda. Anda sekarang membayar jumlah minimum PLUS \$150-\$200 untuk satu kartu kredit.

Untuk semua kartu kredit yang lain, bayarlah jumlah minimumnya saja. Sering kali orang mencoba membayar sedikit ekstra tiap bulan untuk semua kartu mereka, tapi anehnya kartu-kartu itu tak pernah lunas.

Saran #4

Setelah kartu yang pertama lunas, alihkan jumlah total yang Anda bayar setiap bulan untuk kartu itu kepada kartu kredit Anda yang lain. Sekarang Anda membayar jumlah minimum kartu kedua PLUS pembayaran bulanan total yang Anda bayar untuk kartu kredit pertama Anda.

Teruskan proses ini dengan semua kartu kredit Anda dan kredit konsumsi yang lain seperti tagihan toko, dan lain-lain. Setiap kali Anda melunasi sebuah utang, alihkan jumlah total yang Anda bayarkan untuk utang itu kepada pembayaran minimum utang Anda yang berikutnya. Setelah Anda melunasi satu utang, pembayaran bulanan untuk utang berikutnya akan meningkat.

Saran #5

Setelah semua kartu kredit dan utang konsumsi Anda yang lain lunas, teruskan prosedur ini untuk pembayaran rumah dan mobil

Anda. Kalau mengikuti prosedur ini, Anda akan tercengang melihat semakin pendeknya waktu yang diperlukan untuk membuat Anda sepenuhnya bebas dari utang. Kebanyakan orang bisa bebas dari utang dalam waktu lima sampai tujuh tahun.

Saran #6

Setelah Anda sepenuhnya bebas dari utang, ambil uang yang Anda gunakan untuk membayar utang terakhir Anda, dan gunakan uang itu untuk berinvestasi. Bangunlah kolom aset Anda. Sesederhana itulah caranya.

Catatan: Saya dan Kim menjelaskan proses mengurangi dan mengeliminasi utang buruk ini dalam program audio kami, Bagaimana Kami Keluar dari Utang Buruk.

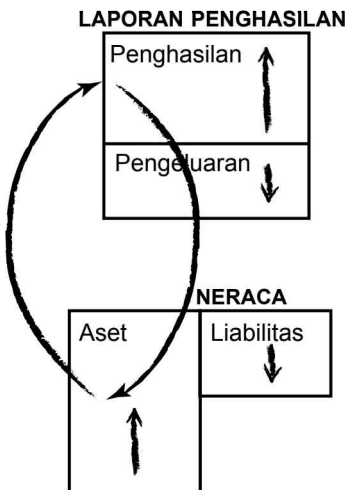
LANGKAH 3: KETAHUI PERBEDAAN ANTARA RISIKO DAN BERISIKO

Berbisnis dan berinvestasi itu tidak berisiko, yang berisiko adalah tidak memiliki pengetahuan.

Bagaimana Pengelolaan Arus Kas yang Baik?

Pengelolaan arus kas yang baik dimulai dengan mengetahui perbedaan antara aset dan liabilitas.

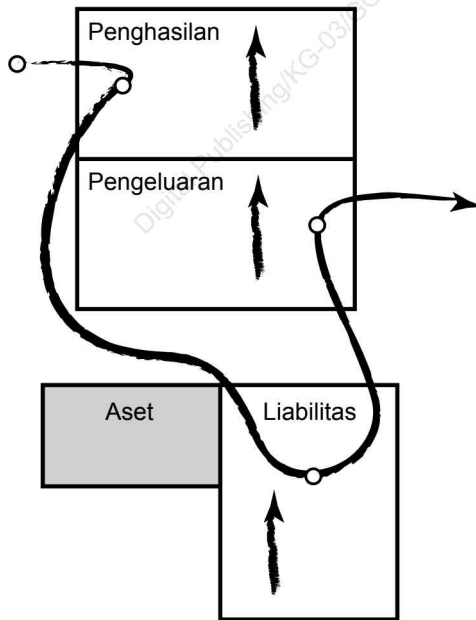
Diagram berikut adalah gambaran seseorang yang berusia 45 tahun yang telah mengelola arus kasnya dengan baik:



Saya menggunakan contoh orang berusia 45 tahun karena usia ini merupakan pertengahan antara 25 tahun, ketika kebanyakan orang mulai bekerja, dan 65 tahun, usia ketika sebagian besar orang berniat pensiun. Ketika mencapai usia 45 tahun, jika mereka sudah mengelola arus kas dengan baik, kolom aset mereka akan lebih panjang daripada kolom liabilitas.

Inilah gambaran keuangan orang-orang yang berani mengambil risiko, tapi tidak terlalu berisiko.

Mereka juga merupakan kelompok atas yang merupakan sepuluh persen dari keseluruhan populasi. Namun, jika mereka berbuat seperti sembilan puluh persen populasi yang lain, yaitu keliru mengelola arus kas mereka dan tidak mengetahui perbedaan antara aset dan liabilitas, gambaran keuangan mereka pada usia 45 tahun terlihat seperti ini:



Ini adalah orang-orang yang paling sering mengatakan, “Berinvestasi itu berisiko.” Bagi mereka, pernyataan itu benar—tapi bukan karena investasi berisiko. Yang berisiko adalah tidak adanya pendidikan dan pengetahuan keuangan yang mereka miliki.

Melek Keuangan

Dalam buku *Rich Dad Poor Dad*, saya bercerita betapa Ayah Kaya menuntut saya menjadi melek keuangan.

Melek keuangan tidak hanya berarti melihat angka dengan mata, tapi juga berarti bahwa pikiran Anda yang terlatihlah yang mengatakan ke arah mana uang Anda mengalir. Ayah Kaya sering berkata, “Yang terpenting adalah arah arus kas.”

Jadi, sebuah rumah bisa menjadi aset atau liabilitas, tergantung pada arah arus kas. Kalau uang mengalir ke saku Anda, rumah adalah aset, dan kalau mengalir ke luar saku Anda, rumah adalah liabilitas.

Kecerdasan Keuangan

Ayah Kaya mempunyai banyak definisi untuk kecerdasan keuangan, seperti misalnya “kemampuan mengubah uang tunai atau kerja menjadi aset yang memberikan arus uang.” Namun, salah satu definisi yang paling disukainya adalah, “Siapa yang lebih pandai? Kau atau uangmu?”

Bagi Ayah Kaya, menghabiskan hidup dengan bekerja keras mencari uang hanya untuk menghabiskannya dalam sekejap bukanlah tanda orang dengan kecerdasan tinggi. Anda mungkin perlu melihat lagi pola arus kas orang miskin, orang kelas menengah, dan orang kaya seperti yang dijabarkan di Bab 10. Ingatlah bahwa seseorang yang kaya memusatkan upayanya dalam perolehan aset, bukan dengan bekerja lebih keras.

Karena tidak adanya kecerdasan keuangan, banyak orang berpendidikan menempatkan diri mereka sendiri dalam posisi yang mempunyai risiko keuangan tinggi. Ayah Kaya menyebutnya “garis merah keuangan”, yang berarti jumlah pemasukan dan pengeluaran nyaris sama setiap bulan. Mereka adalah orang-orang yang sekuat tenaga mempertahankan keamanan pekerjaan, yang tidak bisa berubah ketika perekonomian berubah, dan yang sering menghancurkan kesehatan mereka dengan stres serta rasa cemas. Dan seringkali mereka juga merupakan orang-orang yang mengatakan, “Berbisnis dan berinvestasi itu berisiko.”

Menurut saya, bisnis dan investasi itu tidak berisiko. Yang berisiko adalah tidak mempunyai pengetahuan. Sejalan dengan itu, memperoleh informasi yang salah itu berisiko dan mengandalkan “pekerjaan yang aman dan terjamin” adalah risiko terbesar yang bisa diambil siapa pun. Membeli aset tidaklah berisiko. Yang berisiko adalah membeli liabilitas yang dinyatakan sebagai aset. Mengurus bisnis Anda sendiri tidak berisiko. Yang berisiko adalah mengurus bisnis orang lain dan membayar mereka terlebih dulu sebelum diri Anda sendiri.

Jadi, Langkah 3 adalah mengetahui perbedaan antara risiko dan berisiko.

Bertindaklah

1. **Definisikan risiko dengan kata-kata Anda sendiri.**
 - A. Apakah mengandalkan slip gaji berisiko bagi Anda?
 - B. Apakah mempunyai utang yang harus dibayar setiap bulan berisiko bagi Anda?
 - C. Apakah memiliki aset yang menghasilkan arus kas ke dalam saku Anda setiap bulan berisiko bagi Anda?
 - D. Apakah menggunakan waktu untuk mempelajari pengetahuan keuangan berisiko bagi Anda?
 - E. Apakah menggunakan waktu untuk mempelajari berbagai jenis investasi berisiko bagi Anda?

2. Gunakan 5 jam dari waktu Anda setiap minggu untuk melakukan satu atau lebih dari hal-hal berikut:
 - A. Membaca halaman bisnis koran Anda dan *Wall Street Journal*.
 - B. Mendengarkan berita keuangan di TV atau radio.
 - C. Mendengarkan kaset pelajaran tentang investasi dan dunia keuangan.
 - D. Membaca majalah serta buletin keuangan.
 - E. Memainkan permainan CASHFLOW dan mengunjungi CASHFLOW Club setempat.

LANGKAH 3: MENGETAHUI PERBEDAAN ANTARA RISIKO...

- F. Menghadiri seminar pendidikan tentang berinvestasi dan keuangan.
- G. Mempertimbangkan mempekerjakan seorang pelatih untuk membantu menjalani proses menuju kebebasan keuangan.

Bab Empat Belas

LANGKAH 4: TENTUKAN ANDA INGIN MENJADI INVESTOR TIPE APA

Mulailah dari hal kecil, dan berlatihlah memecahkan masalah.

Apakah Anda pernah bertanya-tanya mengapa beberapa investor menghasilkan lebih banyak uang dengan jauh lebih sedikit risiko dibandingkan yang lain?

Kebanyakan orang mengalami kesulitan keuangan karena mereka menghindari masalah keuangan. Salah satu rahasia terbesar yang diajarkan Ayah Kaya adalah ini: Kalau Anda ingin cepat mendapat banyak uang, tangani masalah keuangan yang besar.

Di Bagian I buku ini, saya menjelaskan ketujuh tingkat investor. Saya ingin menambahkan satu lagi perbedaan yang menentukan tiga jenis investor yang berbeda:

- Tipe A: Investor yang mencari problem.
- Tipe B: Investor yang mencari jawaban.
- Tipe C: Investor yang mencari “ahli” untuk memberitahunya harus melakukan apa.

Investor Tipe C

Investor Tipe C tidak berpendidikan secara keuangan dan mencari orang untuk memberitahu mereka harus berinvestasi di mana. Mereka adalah orang-orang di kuadran E dan S yang dipaksa memainkan permainan investasi karena ada perubahan dalam rencana pensiun mereka. Mereka tidak tertarik berinvestasi dalam pendidikan keuangan agar bisa menjadi investor yang lebih baik. Mereka tidak tahu apa-apa, yang berarti mereka harus menggantungkan diri pada saran dari orang yang mengaku ahli.

Apakah investor Tipe C bisa menjadi kaya? Bisa saja kalau mereka memenangkan lotre.

Investor Tipe B

Investor Tipe B sering mengajukan pertanyaan seperti:

- “Menurut Anda, saya sebaiknya berinvestasi di mana?”
- “Menurut Anda, apakah saya sebaiknya beli real estat?”
- “Reksadana apa yang bagus untuk saya?”
- “Saya bertanya kepada pialang saya dan dia menganjurkan diversifikasi.”
- “Orangtua saya memberikan beberapa opsi saham. Apakah sebaiknya saya jual?”

Investor Tipe B sebaiknya segera mewawancarai beberapa perencana keuangan, pengacara, pialang saham, agen real estat, dan mulai mengikuti anjurannya. Mereka harus menemukan perencana keuangan yang juga berinvestasi dan menghindari orang yang sekadar menjual saran investasi, yang menjadi kaya dari komisi dan tarif semata. Investor Tipe B harus mencari penasihat investasi yang menghasilkan uang dari menginvestasikan hal yang sama dengan yang mereka jual.

Saya sering menemukan banyak E dan S berpenghasilan tinggi masuk ke kategori investor Tipe B karena mereka tidak punya banyak waktu untuk mencari-cari peluang investasi. Karena sangat sibuk, mereka sering

kali tidak sempat mempelajari sisi kanan Kuadran CASHFLOW. Oleh sebab itu, mereka lebih mencari jawaban daripada pengetahuan. Jadi, kelompok ini sering membeli apa yang oleh investor tipe A disebut sebagai “investasi eceran”, yang merupakan investasi yang telah dikemas untuk dijual kepada publik.

Investor Tipe A

Investor Tipe A mencari problem. Mereka secara khusus mencari problem yang ditimbulkan oleh orang-orang yang mempunyai masalah keuangan. Investor yang pandai menyelesaikan masalah bisa memperoleh keuntungan 25% atau lebih atas uang yang mereka investasikan. Mereka investor Tingkat 5 yang mempunyai dasar keuangan kuat. Mereka memiliki keterampilan yang diperlukan untuk berhasil sebagai pemilik bisnis dan investor, dan mereka menggunakan keterampilan itu untuk memecahkan masalah-masalah yang ditimbulkan oleh orang-orang yang tidak memiliki keterampilan semacam itu.

Sebagai contoh, ketika pertama kali belajar berinvestasi, yang saya cari hanyalah kondominium kecil dan rumah sitaan. Saya mulai dengan problem senilai \$18.000 yang diciptakan para investor yang tidak mengelola arus kas mereka dengan baik dan kehabisan uang.

Setelah beberapa tahun, saya masih mencari problem, tapi kali ini, nilainya lebih besar. Tiga tahun lalu, saya berusaha memperoleh perusahaan pertambangan senilai \$30 juta di Peru. Meskipun problem dan nilainya lebih besar, prosesnya tetap sama.

Cara Lebih Cepat untuk Memasuki Jalur Cepat

Pelajaran yang perlu diambil adalah memulai kecil-kecilan dan belajar menyelesaikan masalah, maka Anda akhirnya akan memperoleh kekayaan besar setelah menjadi lebih pandai memecahkan masalah.

Bagi mereka yang ingin lebih cepat memperoleh aset, saya kembali menekankan perlunya terlebih dulu mempelajari keterampilan sisi B dan

I. Saya menganjurkan terlebih dulu mempelajari cara membangun sebuah bisnis, karena bisnis memberikan pengalaman pengetahuan yang sangat penting, memperbaiki keterampilan pribadi, memberikan arus kas untuk mengimbangi dampak naik turunnya pasar, dan memberikan waktu luang. Arus kas dari bisnis sayalah yang memberi saya waktu luang untuk mulai mencari problem keuangan yang bisa dipecahkan.

Bisakah Anda Menjadi Tiga Tipe Investor Sekaligus?

Dalam kenyataan, saya beroperasi sebagai ketiga tipe investor. Saya seorang investor Tipe C kalau menyangkut masalah reksa dana atau memilih saham. Kalau ditanya, “Reksadana apa yang Anda sarankan?” saya menjawab, “Tidak tahu.”

Sebagai investor Tipe B, saya mencari jawaban profesional bagi problem keuangan saya. Saya mencari jawaban dari perencana keuangan, pialang saham, bankir, dan pialang real estat. Jika saya menemukan ahli yang berkualitas, mereka bisa memberikan segudang informasi yang tidak sempat dicari kebanyakan orang.

Saran dari perencana keuangan saya sangat berharga karena dia memahami masalah dana perwalian, surat warisan, dan asuransi dengan jauh lebih baik daripada saya. Mereka lebih dekat dengan pasar saham dan pengetahuan mereka akan perubahan hukum serta dampaknya ke pasar juga lebih terbaru ketimbang saya. Investasi tidak hanya mengenai membeli dan menjual.

Saya juga memberikan uang saya kepada investor lain untuk diinvestasikan. Dengan kata lain, saya mengenal investor Tingkat 4 dan Tingkat 5 lain yang mencari rekan dalam investasi mereka. Mereka adalah orang-orang yang secara pribadi saya kenal dan percaya. Kalau mereka memilih berinvestasi di bidang yang tidak saya kenal, seperti misalnya perumahan sederhana atau bangunan kantor besar, saya mungkin lebih suka memberikan uang saya kepada mereka karena saya tahu mereka ahli dalam bidang mereka dan saya memercayai pengetahuan mereka.

Mengapa Anda Harus Cepat Mulai

Salah satu alasan utama mengapa saya menyarankan orang cepat-cepat mencari jalur cepat keuangan mereka sendiri dan berusaha keras menjadi kaya adalah karena di Amerika, dan di sebagian besar belahan bumi, ada dua perangkat peraturan, satu untuk kelompok kaya dan satu lagi untuk yang lain. Banyak hukum yang merugikan orang-orang yang terjebak dalam Balap Tikus Keuangan. Dalam dunia bisnis dan investasi, yang merupakan dunia yang paling saya kenal, saya heran melihat sedikitnya yang diketahui kelas menengah mengenai ke mana dolar pajak mereka mengalir. Meski dolar pajak dipergunakan untuk banyak keperluan yang mulia, banyak dari keringanan, insentif, dan pembayaran pajak yang lebih besar mengalir ke saku kelompok kaya, padahal kelas menengahlah yang bersusah payah membayarnya.

Sebagai contoh, perumahan sederhana di Amerika merupakan masalah besar yang secara politis tidak ada yang mau menangani. Untuk membantu penanganan masalah ini, pemerintah kota, negara bagian, dan federal menawarkan kredit pajak dan keringanan pajak yang besar serta menyubsidi uang sewa bagi orang-orang yang membiayai dan membangun perumahan sederhana. Semata dengan memahami hukum, para pelaku keuangan dan pembangun menjadi lebih kaya karena pembayar pajak menyubsidi investasi mereka dalam perumahan sederhana.

Mengapa Tidak Adil

Bukan saja kebanyakan orang di sisi kiri Kuadran CASHFLOW membayar lebih banyak pajak penghasilan pribadi, tapi mereka juga sering kali tidak bisa berpartisipasi dalam investasi yang mendapat keuntungan pajak. Mungkin inilah yang menyebabkan yang kaya menjadi makin kaya.

Saya tahu hal ini tidak adil, dan saya memahami sudut pandang kedua belah pihak. Saya mengenal orang-orang yang memprotes dan menulis surat kepada editor surat kabar. Beberapa mencoba mengubah

sistem dengan mencalonkan diri sebagai pejabat pemerintahan. Bagi saya, jauh lebih mudah mengurus bisnis Anda sendiri, mengendalikan arus kas Anda, mencari jalur cepat keuangan Anda sendiri dan menjadi kaya. Lebih mudah mengubah diri Anda sendiri daripada mengubah sistem politik.

Masalah Membawa Kesempatan

Bertahun-tahun lalu, Ayah Kaya mendorong saya untuk mengembangkan keterampilan sebagai pemilik bisnis dan investor juga berlatih menyelesaikan masalah.

Selama bertahun-tahun, hanya itulah yang saya lakukan. Saya menyelesaikan masalah-masalah bisnis dan investasi. Beberapa orang lebih suka menyebutnya tantangan, namun saya menyebutnya masalah karena memang itulah kenyataannya, sebagian besar.

Menurut saya, orang lebih menyukai kata “tantangan” daripada “masalah” karena menurut mereka kata yang pertama terdengar lebih positif. Namun, bagi saya kata “masalah” mempunyai nilai positif. Saya tahu dalam setiap masalah terdapat “peluang”, dan peluang adalah yang dicari para investor sejati. Dan dalam setiap masalah keuangan atau masalah bisnis yang saya tangani, entah berhasil atau tidak, saya pasti mempelajari hal baru tentang keuangan, pemasaran, manusia, atau hukum. Saya sering bertemu orang baru yang menjadi aset yang tak ternilai harganya dalam proyek-proyek lain. Banyak di antara mereka menjadi teman seumur hidup yang merupakan bonus yang sangat berharga.

Temukan Jalur Cepat Anda

Jadi, bagi Anda yang ingin menemukan jalur cepat keuangan, mulailah dengan:

1. Mengurus bisnis Anda sendiri.
2. Mengendalikan arus kas Anda.

3. Mengetahui perbedaan antara risiko dan berisiko.
4. Mengetahui perbedaan antara investor Tipe A, B, dan C.

Untuk berada di jalur cepat keuangan, jadilah pakar dalam hal memecahkan masalah tertentu. Jangan melakukan diversifikasi seperti yang disarankan bagi para investor Tipe B. Jadilah pakar memecahkan satu jenis masalah itu, dan orang akan berdatangan kepada Anda sambil membawa uang untuk diinvestasikan. Lalu, kalau Anda pandai dan bisa dipercaya, Anda akan lebih cepat mencapai jalur cepat keuangan Anda.

Inilah beberapa contohnya:

Bill Gates adalah seorang pakar memecahkan masalah pemasaran perangkat lunak. Donald Trump adalah pakar memecahkan masalah real estat, dan Warren Buffett adalah pakar memecahkan masalah bisnis dan bursa saham, yang sebagai gantinya memungkinkannya membeli saham yang berharga dan mengelola portofolio yang berhasil. George Soros adalah pakar memecahkan masalah yang ditimbulkan oleh kelabilan pasar yang menjadikannya manajer *hedge fund* yang sangat ahli. Rupert Murdoch adalah pakar memecahkan masalah bisnis dalam jaringan TV global.

Saya dan Kim adalah investor Tipe A dan kami memecahkan masalah perumahan apartemen. Itu memberi kami penghasilan pasif yang besar. Kalau memilih berinvestasi di luar lingkup itu, saya menjadi investor Tipe B, yang berarti saya memberikan uang saya kepada orang-orang yang mempunyai prestasi bagus dalam bidang keahlian mereka dan yang mempraktikkan kata-kata mereka.

Saya terfokus pada satu tujuan, dan itu adalah mengurus bisnis saya sendiri. Meskipun saya dan Kim bekerja untuk badan sosial dan membantu upaya orang lain, kami tidak pernah melupakan pentingnya mengurus bisnis kami sendiri dan terus-menerus menambah isi kolom aset kami.

Jadi, supaya Anda bisa lebih cepat kaya, pelajaryliah keterampilan yang diperlukan seorang pemilik bisnis dan investor. Berusahalah memecahkan masalah yang lebih besar karena di dalam masalah besar

terdapat peluang keuangan yang luar biasa. Itu sebabnya saya menganjurkan terlebih dulu menjadi B sebelum menjadi I. Kalau Anda pakar memecahkan masalah bisnis, Anda akan memiliki arus kas yang banyak dan pengetahuan Anda tentang bisnis akan menjadikan Anda investor yang lebih pandai. Saya sudah sering mengatakannya, tapi tak ada salahnya mengulanginya: Banyak orang memasuki kuadran I dengan harapan investasi akan memecahkan masalah keuangan mereka. Dalam banyak kasus, hal itu tidak terjadi. Berinvestasi hanya memperburuk masalah keuangan mereka kalau mereka belum menjadi pemilik bisnis yang kuat.

Di mana-mana ada masalah keuangan. Bahkan sekarang pun di dekat Anda ada masalah yang menunggu pemecahan.

Bertindaklah

1. Pelajari dunia investasi.

Sekali lagi, saya menyarankan Anda menjadi seahli investor Tingkat 4 sebelum menjadi investor Tingkat 5. Mulailah dengan kecil-kecilan dan teruslah belajar.

Setiap minggu, sedikitnya lakukan dua dari beberapa hal berikut:

- A. Hadiri seminar dan kelas keuangan. Sebagian besar keberhasilan saya disebabkan oleh sebuah kursus real estat yang saya ikuti ketika masih muda dengan biaya \$385. Kursus itu membuat saya menghasilkan jutaan dolar selama tahun-tahun berikutnya karena saya bertindak.
- B. Carilah tanda “dijual” di perumahan di daerah Anda. Carilah informasi dari wiraniaga yang menangani properti itu. Ajukan pertanyaan seperti: Apakah itu properti investasi? Apakah properti itu disewakan? Berapa biaya sewanya sekarang? Berapa tingkat huniannya? Berapa biaya sewa rata-rata di daerah itu? Berapa biaya perawatannya? Apakah ada penundaan perawatan? Apakah

LANGKAH 4: TENTU ANDA MENJADI...

pemilikinya akan membiayainya? Persyaratan pembiayaan apa yang ditawarkan?

Berlatihlah menghitung laporan arus kas bulanan untuk masing-masing properti, kemudian teliti ulang bersama sang agen properti untuk melihat apakah ada yang terlupa. Setiap properti adalah sistem bisnis yang unik dan harus dilihat sebagai sistem bisnis individual.

- C. Temui beberapa pialang saham dan dengarkan saran mereka tentang saham perusahaan yang sebaiknya dibeli. Lalu pelajari perusahaan itu di perpustakaan atau melalui internet. Hubungi perusahaan itu dan mintalah laporan tahunan mereka.
- D. Jadilah pelanggan buletin investasi dan pelajarilah.
- E. Teruskan membaca, menonton program keuangan di TV, dan mainkan permainan *CASHFLOW*.

2. Pelajari dunia bisnis.

- A. Temui beberapa pialang bisnis untuk melihat bisnis apa saja yang dijual di daerah Anda. Sungguh menakjubkan betapa dengan mengajukan pertanyaan dan mendengarkan, Anda bisa mempelajari banyak istilah.
- B. Hadiri seminar pemasaran jaringan untuk mempelajari seluk-beluk sistem bisnis itu. (Saya menganjurkan Anda meneliti sedikitnya tiga perusahaan jaringan pemasaran yang berbeda.)
- C. Hadiri konvensi peluang bisnis atau pameran perdagangan di daerah Anda untuk melihat usaha waralaba atau sistem bisnis apa yang tersedia.
- D. Jadilah pelanggan surat kabar, majalah, dan tipe komunikasi lain.

Bab Lima Belas

LANGKAH 5: CARI MENTOR

Mentor adalah seseorang yang memberitahu Anda apa yang penting dan apa yang tidak penting.

Siapa yang memandu Anda ke tempat-tempat yang belum pernah Anda kunjungi? Mentor adalah seseorang yang memberitahu Anda apa yang penting dan apa yang tidak penting.

Mentor Memberitahu Apa yang Penting

Catatan laporan keuangan dari permainan pendidikan saya, permainan *CASHFLOW*, diciptakan untuk menjadi mentor. Catatan ini bisa melatih orang untuk berpikir seperti Ayah Kaya dan menunjukkan apa yang menurutnya penting secara keuangan.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi tapi miskin menganggap pekerjaan bergaji tinggi dan membeli rumah impiannya adalah dua hal yang penting. Dia juga berpendapat orang harus lebih dulu membayar tagihan mereka dan hidup di bawah kemampuan.

Ayah Kaya mengajari saya untuk memusatkan perhatian pada pemasukan pasif dan menggunakan waktu untuk memperoleh aset yang memberikan pemasukan pasif atau pemasukan residual jangka panjang.

Dia tidak setuju orang hidup di bawah kemampuan mereka. Kepada saya dan putranya, dia sering berkata, “Daripada hidup di bawah kemampuan kalian, pusatkan perhatian pada upaya untuk mengembangkan kemampuan kalian.”

Supaya kami bisa melakukan hal itu, dia menganjurkan kami memusatkan perhatian pada upaya membangun kolom aset dan meningkatkan pemasukan pasif dari keuntungan modal, dividen, pemasukan residual dari bisnis, pemasukan sewa dari real estat, dan royalti.

Kedua ayah tersebut menjadi mentor yang kuat ketika saya beranjak dewasa. Walau kenyataannya saya memilih mengikuti saran keuangan Ayah Kaya, hal itu tidak mengurangi pengaruh Ayah Miskin pada diri saya. Saya takkan bisa menjadi diri saya yang sekarang tanpa pengaruh kuat dari kedua orang ini.

Gaji
Ayah Miskin mengira bagian gaji dari laporan keuangan itu penting.

Penghasilan Pasif
Ayah Kaya mengajari saya bahwa bagian Bunga/Dividen dan Real Estat/Bisnis itu penting kalau kita ingin kaya.

| | |
|--|---|
| PROFESI | PEMAIN |
| <p>TUJUAN: Keluar dari Balap Tikus dan masuk ke Jalur Cepat dengan membangun Penghasilan Pasif agar menjadi lebih besar daripada Pengeluaran Total</p> <p>LAPORAN PENGHASILAN</p> | |
| <p>PENGHASILAN</p> <p>Deskripsi</p> <p>Gaji: _____</p> <p>Bunga/Dividen: _____</p> <p>Properti/Bisnis: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> | <p>AUDITOR _____</p> <p>(Orang di sebelah kanan Anda)</p> <p>Penghasilan Pasif: (Anus Kas dari Bunga/Dividen+Properti/Bisnis) \$ _____</p> <p>Penghasilan Total: \$ _____</p> |
| <p>PENGELUARAN</p> <p>Pajak: _____</p> <p>Cicilan Hipotek Rumah: _____</p> <p>Cicilan Pinjaman Sekolah: _____</p> <p>Cicilan Utang Mobil: _____</p> <p>Cicilan Kartu Kredit: _____</p> <p>Pembayaran Ritel: _____</p> <p>Pengeluaran Lain: _____</p> <p>Pengeluaran Anak: _____</p> <p>Cicilan Utang: _____</p> | <p>Jumlah Anak: (Maka permalisan dengan 0 anak)</p> <p>Pengeluaran per Anak: \$ _____</p> <p>Total Pengeluaran: \$ _____</p> |
| <p>NERACA ASET</p> | |
| <p>ASET</p> <p>Tabungan: _____</p> <p>Saham/Reksadana/Deposito: # per Lembar: Biaya/Lembar: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>Properti/Bisnis: Uang Muka: Biaya: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> | <p>LIABILITAS</p> <p>Hipotek Rumah: _____</p> <p>Pinjaman Sekolah: _____</p> <p>Utang Mobil: _____</p> <p>Kartu Kredit: _____</p> <p>Ritel/Utang: _____</p> <p>Properti/Bisnis: Pinjaman/Liabilitas: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>Pinjaman: _____</p> |
| <p>Arus Kas Bulanan (GAJIAN): \$ _____</p> <p>(Penghasilan Total - Pengeluaran Total)</p> | |

Tokoh Panutan Terbalik

Seperti halnya mentor yang merupakan tokoh panutan yang baik, ada juga orang yang merupakan tokoh panutan terbalik. Dalam banyak hal kita mempunyai keduanya.

Sebagai contoh, saya mempunyai seorang teman yang secara pribadi telah menghasilkan lebih dari \$ 800 juta dalam hidupnya, tetapi sekarang bangkrut. Saya mempunyai banyak teman lain yang bertanya mengapa saya masih mau menghabiskan waktu dengannya. Jawaban pertanyaan itu adalah karena dia seorang tokoh panutan yang baik dan sekaligus tokoh panutan terbalik. Saya bisa belajar dari kedua tokoh panutan itu. Yang satu mengajarkan apa yang harus dilakukan, yang lain memberi panutan akan hal yang sebaiknya saya hindari.

Tokoh Panutan Spiritual

Kedua ayah saya berjiwa spiritual, tapi kalau menyangkut uang dan spiritualitas, mereka mempunyai pandangan yang berbeda. Sebagai contoh, mereka menafsirkan pepatah “Kecintaan pada uang adalah akar semua kejahatan” secara berbeda.

Bagi Ayah Miskin yang sebenarnya berpendidikan, hasrat untuk memiliki lebih banyak uang atau untuk memperbaiki posisi keuangan itu salah.

Di pihak lain, Ayah Kaya menafsirkan pepatah ini dengan sangat berbeda. Baginya godaan, keserakahan, dan kebodohan keuangan itu salah.

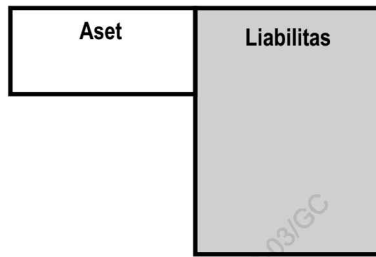
Dengan kata lain, Ayah Kaya tidak berpendapat bahwa uang, tanpa dipengaruhi variabel apa pun, adalah sesuatu yang jahat. Dia berpendapat bekerja seumur hidup sebagai budak uang adalah sesuatu yang jahat dan demikian juga halnya dengan menjadi budak keuangan utang pribadi.

Ayah Kaya pandai menggunakan penafsiran religius untuk menyampaikan pelajaran keuangannya, dan saya ingin membagi salah satu pelajaran itu dengan Anda sekarang.

Kekuatan Godaan

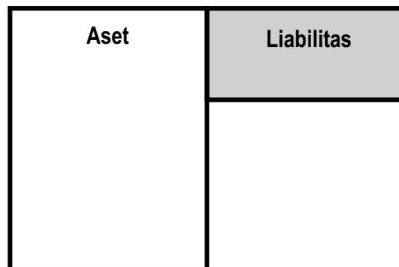
Ayah Kaya percaya bahwa orang yang bekerja keras, selalu terlibat utang, dan hidup di bawah kemampuan mereka adalah tokoh panutan jelek bagi anak-anak mereka karena telah terperosok ke dalam godaan dan keserakahan.

Dia sering menggambar diagram berikut dan berkata: “Dan janganlah masukkan kami ke dalam percobaan,” sambil menunjuk ke kolom liabilitas.



Ayah Kaya yakin bahwa banyak masalah keuangan bersumber dari hasrat untuk memiliki hal-hal yang tidak berharga. Ketika kartu kredit muncul, dia meramalkan jutaan orang akan berutang dan bahwa utang itu akhirnya akan mengendalikan hidup mereka. Kita melihat orang mempunyai utang pribadi yang sangat besar untuk rumah, perabot, pakaian, paket liburan, dan mobil, karena mereka tidak bisa mengendalikan emosi manusia yang disebut godaan. Sekarang, orang-orang bekerja semakin keras, membeli hal-hal yang menurut mereka aset, tapi kebiasaan mengeluarkan uang takkan pernah memungkinkan mereka mendapatkan aset yang sebenarnya.

Ayah Kaya lalu menunjuk ke kolom aset berikut dan berkata: “Tapi bebaskanlah kami dari yang jahat.”



Yang merupakan cara Ayah Kaya mengatakan bahwa penundaan hasil (tanda kecerdasan emosional), mengurus bisnis sendiri, dan terlebih dulu membangun kolom aset akan membantu Anda terhindar dari kemerosotan jiwa manusia yang disebabkan oleh godaan, kurangnya pendidikan keuangan, dan pengaruh tokoh panutan keuangan yang buruk.

Bagi Anda yang sedang mencari jalur cepat Anda sendiri, saya hanya bisa memperingatkan Anda supaya berhati-hati terhadap orang yang berada di sekitar Anda setiap hari. Tanyakanlah pada diri Anda sendiri: Apakah mereka tokoh panutan yang bagus? Kalau jawabannya tidak, maka saya anjurkan Anda berupaya melewatkan lebih banyak waktu bersama orang-orang yang sedang menuju ke arah yang sama dengan Anda.

Kalau tidak bisa melakukannya selama jam kerja, Anda bisa bertemu dengan mereka di klub investasi, kelompok pemasaran jaringan, dan asosiasi bisnis yang lain.

Cari Orang yang Sudah Berhasil Melakukannya

Pilihlah mentor Anda dengan hati-hati. Cermatlah dalam memilih orang yang sarannya Anda dengarkan. Kalau Anda ingin mencapai suatu tempat, lebih baik mencari seseorang yang sudah berada di sana.

Sebagai contoh, kalau memutuskan akan mendaki Mount Everest tahun depan, Anda pasti akan mencari saran dari seseorang yang sudah pernah mendaki gunung itu. Namun, dalam hal mendaki gunung keuangan, kebanyakan orang meminta saran dari mereka yang juga secara pribadi terjebak dalam rawa keuangan.

Sulit mencari mentor yang merupakan B dan I. Sebagian besar orang yang memberikan saran tentang kedua kuadran ini, dan tentang uang, adalah mereka yang sebenarnya berasal dari sisi E dan S.

Ayah Kaya menganjurkan supaya saya selalu mempunyai pelatih atau mentor. Dia tak hentinya mengatakan, “Profesional mempunyai pelatih. Amatir tidak.”

Sebagai contoh, saya bermain golf dan mengikuti kursus golf, tapi saya tidak mempunyai pelatih penuh waktu. Mungkin ini sebabnya saya membayar untuk bermain golf, bukannya dibayar untuk bermain. Namun, kalau menyangkut permainan bisnis dan investasi, saya mempunyai pelatih, yang terdiri dari beberapa orang. Mengapa? Saya mempunyai pelatih karena saya dibayar untuk melakukan permainan itu.

Jadi, pilihlah pembimbing Anda dengan bijaksana. Ini salah satu hal terpenting yang bisa Anda lakukan.

Bertindaklah

1. Cari mentor.

Carilah orang di dunia investasi dan bisnis yang bisa bertindak sebagai mentor Anda.

A. Carilah tokoh panutan. Belajarlah dari mereka.

B. Carilah tokoh panutan terbalik. Belajarlah dari mereka.

2. Dengan siapa Anda melewatkan waktu adalah masa depan Anda. Tuliskan enam orang yang paling sering melewatkan waktu bersama Anda.

Ingat patokannya adalah dengan siapa Anda paling sering melewatkan waktu, bukan jenis hubungan Anda. (Semua anak Anda terhitung sebagai satu orang.) *Jangan membaca lebih lanjut jika belum menuliskan nama keenam orang itu.*

Bertahun-tahun lalu saya mengikuti sebuah seminar, dan instrukturnya meminta kami melakukan hal serupa. Saya menuliskan keenam nama itu di daftar saya.

Dia lalu menyuruh kami melihat nama-nama yang sudah kami tulis dan mengumumkan, “Kalian sedang menatap masa depan kalian. Keenam orang yang paling sering melewatkan waktu bersama kalian adalah masa depan kalian.”

Keenam orang yang paling sering ada bersama Anda mungkin tidak selalu teman Anda. Bagi sebagian dari Anda, mereka mungkin

rekan kerja, pasangan hidup dan anak, atau anggota gereja dan anggota kelompok sosial Anda. Daftar nama saya terdiri atas rekan kerja, kenalan bisnis, dan teman pemain rugby. Daftar itu cukup menelanjangi begitu saya mulai melihat ke bawah permukaannya. Saya memperoleh pengetahuan tentang diri saya yang saya sukai dan, bahkan lebih banyak, yang tidak saya sukai.

Sang instruktur menyuruh kami berkeliling ruangan dan bertemu orang lain untuk membicarakan daftar kami. Sesaat kemudian, makna latihan itu mulai mengendap semakin dalam. Semakin sering saya membahas daftar itu dengan orang lain, dan semakin banyak saya mendengarkan mereka, semakin saya menyadari bahwa saya perlu melakukan beberapa perubahan. Latihan ini tidak berkaitan dengan nama orang-orang di daftar saya. Bagaimanapun, latihan ini sangat erat kaitannya dengan tujuan yang ingin saya capai dan dengan apa yang saya lakukan dengan hidup saya.

Sekarang, orang-orang yang paling sering menghabiskan waktu bersama saya sudah tidak sama dengan yang dulu, kecuali satu orang. Kelima orang lain dalam daftar saya yang dulu masih merupakan teman baik saya, tapi kami jarang bertemu. Mereka orang-orang yang menyenangkan dan mereka bahagia dengan hidup mereka. Perubahan saya hanya melibatkan diri saya. Saya ingin mengubah masa depan saya. Supaya berhasil melakukannya, saya harus mengubah cara pikir saya, dan sebagai akibatnya, juga mengubah orang-orang yang sering menghabiskan waktu bersama saya.

3. Dari daftar enam orang itu, di belakang masing-masing nama mereka, tulis kuadran tempat mereka beroperasi. Apakah mereka seorang E, S, B, atau I?

Kalau mereka menganggur atau pensiun, tulis kuadran tempat mereka dulu memperoleh penghasilan. Kosongkan ruang di belakang anak-anak dan pelajar.

Satu orang bisa mempunyai lebih dari satu kuadran. Sebagai contoh, di sebelah nama istri saya, Kim, akan tertulis B dan I karena dia memperoleh 50% penghasilannya dari masing-masing kuadran.

Jadi, dalam daftar saya, nama Kim akan menempati posisi teratas karena saya dan dia menghabiskan hampir semua waktu kami bersama-sama.

| NAMA | KUADRAN |
|------------------------|-------------|
| 1. <i>Kim Kiyosaki</i> | <i>B, I</i> |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |
| 5. | |
| 6. | |

4. Langkah berikutnya adalah menuliskan tingkat masing-masing orang sebagai investor.

Silakan mengacu ke Bab 5 dan topik mengenai “Lima Tingkat Investor.” Kim adalah seorang investor Tingkat 5. Kalau Anda tidak mengetahui tingkat investor seseorang, berusahalah sebaik mungkin memperkirakannya.

| NAMA | KUADRAN | TINGKAT INVESTOR |
|------------------------|-------------|------------------|
| 1. <i>Kim Kiyosaki</i> | <i>B, I</i> | <i>Tingkat 5</i> |
| 2. | | |
| 3. | | |
| 4. | | |
| 5. | | |
| 6. | | |

Saya telah mendapat berbagai masukan dari orang-orang yang melakukan latihan ini. Beberapa di antara mereka menjadi sangat marah. Saya pernah mendengar, “Anda sangat kurang ajar menyuruh saya menggolongkan orang-orang di sekeliling saya.” Jadi, kalau latihan ini menimbulkan perasaan tidak suka, saya minta maaf. Latihan ini tidak bermaksud membuat kesal siapa pun. Latihan ini hanya bertujuan membuat kita bisa lebih jelas melihat hidup kita masing-masing. Bagi beberapa orang, tujuan ini tercapai, tapi tidak bagi semua orang.

Ketika melakukan latihan ini bertahun-tahun lalu, saya menyadari bahwa saya selalu cari aman dan bersembunyi. Saya tidak bahagia dengan posisi saya waktu itu, dan saya memaknai orang-orang yang bekerja dengan saya sebagai alasan macetnya hidup saya. Khususnya ada dua orang yang paling sering saya ajak berdebat. Saya menyalahkan mereka sebagai penghambat perusahaan kami. Rutinitas sehari-hari saya adalah mencari kesalahan mereka, menunjukkan kesalahan itu kepada mereka, kemudian menyalahkan mereka atas masalah-masalah yang kami alami sebagai sebuah organisasi.

Setelah menyelesaikan latihan ini, saya sadar bahwa kedua orang yang selalu berbeda pendapat dengan saya itu sudah puas dengan posisi mereka. Sayalah yang ingin berubah. Jadi, bukannya mengubah diri sendiri, saya malah mendesak mereka untuk berubah. Setelah melakukan latihan ini, saya menyadari bahwa saya telah memproyeksikan harapan pribadi saya kepada orang lain. Saya ingin mereka melakukan apa yang tidak ingin saya lakukan. Saya juga berpikir bahwa mereka seharusnya menginginkan dan memiliki apa yang saya inginkan dan miliki. Itu bukan hubungan yang sehat. Begitu menyadari apa yang terjadi, saya bisa mengambil langkah-langkah untuk mengubah diri sendiri.

5. Lihatlah Kuadran CASHFLOW di halaman berikutnya dan letakkan inisial orang-orang yang menghabiskan waktu bersama Anda di kuadran yang sesuai.

Lalu letakkan inisial Anda di kuadran tempat Anda berada sekarang.

Kemudian letakkan inisial Anda di kuadran yang Anda inginkan sebagai tempat Anda beroperasi di masa depan.

Apabila inisial Anda dan sebagian besar inisial orang di daftar Anda berada di kuadran yang sama, kemungkinan besar Anda orang yang bahagia karena dikelilingi orang-orang yang mempunyai cara berpikir serupa. Kalau mereka tidak berada di kuadran yang sama, mung-

CASHFLOW QUADRANT

kin Anda sebaiknya mempertimbangkan untuk melakukan beberapa perubahan dalam hidup Anda.



Bab Enam Belas

LANGKAH 6: JADIKAN KEKECEWAAN SEBAGAI KEKUATAN ANDA

Dalam setiap kekecewaan ada mutiara kebijaksanaan yang tak ternilai harganya.

Ketika saya keluar dari Korps Marinir, Ayah Kaya menganjurkan saya mencari pekerjaan yang mengajarkan cara menjual. Dia tahu saya pemalu dan belajar menjual adalah hal yang paling tidak ingin saya lakukan.

Selama dua tahun, saya merupakan wiraniaga terburuk di perusahaan saya. Saya bahkan tidak bisa menjual pelampung kepada orang yang sedang tenggelam. Sifat pemalu saya tidak hanya mengesalkan saya tapi juga mengesalkan konsumen yang sedang saya hadapi. Selama dua tahun itu status saya keluar masuk masa percobaan, yang berarti saya selalu terancam dipecat.

Saya sering menyalahkan situasi ekonomi atau produk yang saya jual, atau bahkan para konsumen, sebagai penyebab kegagalan saya. Akan tetapi, Ayah Kaya berkata, “Orang yang tidak mampu sering kali menyalahkan orang lain.”

Ini berarti luka emosional dari kekecewaan orang itu begitu besar hingga dia ingin mengalihkan rasa sakitnya dengan menyalahkan orang lain. Supaya bisa belajar menjual, saya harus merasakan sakit hati kare-

na kekecewaan. Dalam proses belajar menjual, saya menemukan pelajaran yang sangat berharga: cara mengubah kekecewaan menjadi aset, bukan liabilitas.

Setiap kali saya bertemu orang yang takut mencoba sesuatu yang baru, dalam banyak kasus penyebabnya adalah karena mereka takut kecewa. Mereka khawatir akan melakukan kesalahan, atau ditolak. Kalau Anda siap memulai perjalanan mencari jalur cepat keuangan Anda sendiri, saya ingin memberikan saran serta dorongan yang diberikan Ayah Kaya ketika saya sedang mempelajari hal baru:

Bersiaplah untuk kecewa.

Dia mengacu pada makna positif pernyataan tersebut, bukan makna negatifnya. Dasar pemikirannya adalah kalau siap kecewa, Anda mempunyai kesempatan untuk mengubah kekecewaan itu menjadi aset. Sebagian besar orang mengubah kekecewaan menjadi liabilitas—yang berjangka panjang. Dan Anda mengetahuinya kalau mendengar seseorang berkata, “Saya takkan pernah melakukannya lagi.” Atau: “Seharusnya saya sudah tahu akan gagal.”

Seperti halnya dalam setiap masalah ada peluang, demikian juga dalam setiap kekecewaan ada mutiara kebijaksanaan yang tak ternilai harganya.

Setiap kali mendengar seseorang berkata, “Saya takkan pernah melakukannya lagi,” saya tahu saya sedang mendengar seseorang yang sudah berhenti belajar. Mereka membiarkan kekecewaan menghentikan mereka. Kekecewaan telah berubah menjadi tembok yang dibangun di sekitar mereka, bukannya sebuah landasan untuk berkembang.

Ayah Kaya membantu saya mempelajari cara menangani kekecewaan emosional yang dalam. Dia sering berkata, “Alasan mengapa hanya ada sedikit orang yang menjadi kaya karena upayanya sendiri adalah karena hanya sedikit manusia yang bisa menoleransi kekecewaan. Bukannya belajar menghadapi kekecewaan, mereka malah menghabiskan hidup dengan menghindarinya.”

Ayah Kaya percaya bahwa kekecewaan adalah bagian penting dari pembelajaran. Sama seperti kita belajar dari kesalahan, kita membentuk

LANGKAH 6: JADIKAN KEKECEWAAN SEBAGAI KEKUATAN ANDA

karakter dari kekecewaan. Berikut beberapa nasihat yang dia berikan kepada saya selama bertahun-tahun:

- ***Bersiaplah untuk kecewa.***

Ayah Kaya sering berkata, “Hanya orang bodoh yang berharap semua berjalan sesuai keinginannya. Siap untuk kecewa bukan berarti menjadi seorang pecundang yang kalah atau pasif. Siap untuk kecewa adalah sebuah cara untuk secara mental dan emosional mempersiapkan diri menghadapi kejutan yang mungkin tidak kauinginkan. Dengan menjadi siap secara emosional, kau bisa bertindak dengan tenang dan penuh wibawa ketika keadaan tidak sesuai dengan keinginanmu. Jika tenang, kau bisa berpikir lebih baik.”

Saya sering melihat orang yang mempunyai gagasan bisnis baru yang besar. Gairah mereka bertahan sekitar satu bulan, lalu kekecewaan mulai menghapus semangat mereka. Tak lama kemudian semangat mereka sirna, dan yang Anda dengar mereka katakan hanyalah, “Itu gagasan yang bagus, tapi tidak berhasil.”

Yang tidak berhasil bukan gagasannya. Namun, kekecewaan mereka yang lebih berperan. Mereka membiarkan rasa tidak sabar mereka berubah menjadi rasa kecewa, kemudian mereka membiarkan rasa kecewa itu mengalahkan mereka. Sering kali ketidaksabaran itu timbul karena mereka tidak langsung mendapat imbalan keuangan. Pemilik bisnis dan investor memang menunggu bertahun-tahun untuk melihat uang mengalir dari bisnis atau investasi mereka, tapi mereka menjalaninya dengan kesadaran bahwa keberhasilan membutuhkan waktu. Mereka juga mengetahui bahwa ketika keberhasilan dicapai, imbalan keuangannya sepadan dengan penantiannya.

- ***Didampingi seorang mentor.***

Siapa orang yang berada dalam daftar orang yang paling Anda percaya dan paling berpengalaman yang dapat Anda andalkan, yang sama Anda andalkannya dengan pemadam kebakaran dan polisi? Bagi saya, mentor keuangan saya berada di bagian atas daftar. Mereka siap membantu ketika saya menghadapi keadaan darurat keuangan.

Sering kali sebelum melakukan sebuah transaksi, saya menelepon salah satu teman dan menjelaskan apa yang sedang saya lakukan dan apa yang ingin saya capai. Saya juga meminta mereka siap memberikan bantuan saat saya mendapat kesulitan, sesuatu yang sering terjadi.

Baru-baru ini, saya melakukan negosiasi untuk sebuah lahan real estat yang luas. Penjualnya bersikap sulit dan mengubah persyaratan penjualan pada saat terakhir. Dia tahu saya menginginkan properti itu, dan dia berusaha sekuat tenaga memperoleh lebih banyak uang dari saya pada saat terakhir. Karena bertemperamen mudah panas, saya kehilangan kesabaran. Namun, bukannya menggagalkan transaksi itu dengan berteriak dan memaki-maki, yang merupakan kecenderungan normal saya, saya hanya permisi menggunakan telepon untuk menghubungi rekan saya.

Setelah berbicara dengan tiga orang teman saya, yang berjajaga siap membantu, dan memperoleh saran mereka tentang cara menangani situasi itu, saya menjadi tenang dan belajar tiga cara baru untuk bernegosiasi yang sebelumnya tidak saya ketahui. Transaksi itu tidak gol, tapi sekarang saya masih menggunakan ketiga teknik negosiasi itu—teknik-teknik yang takkan pernah saya pelajari jika saya sama sekali tidak mencoba melakukan transaksi. Pengetahuan itu tak terkira nilainya.

Intinya adalah, kita takkan pernah bisa mengetahui semuanya di muka, dan kita sering belajar sesuatu saat kita harus mengetahuinya. Itu sebabnya saya menganjurkan Anda mencoba hal-hal baru dan bersiap menghadapi kekecewaan, tapi selalu mempunyai pembimbing yang siap memandu Anda menjalani pengalaman itu. Banyak orang tidak pernah memulai proyek apa pun semata karena mereka tidak mengetahui semuanya. Anda takkan pernah bisa mengetahui semuanya, tapi tetap mulai saja. Salah satu teman saya sering berkata, “Banyak orang tidak berani menyeberang jalan sebelum semua lampu berwarna hijau. Itu sebabnya mereka tidak pergi ke mana-mana.”

LANGKAH 6: JADIKAN KEKECEWAAN SEBAGAI KEKUATAN ANDA

- ***Bersikap baiklah kepada diri sendiri.***

Salah satu aspek paling menyakitkan dalam melakukan kesalahan, dan menjadi kecewa atau gagal melakukan sesuatu, bukanlah apa yang dikatakan orang lain tentang diri kita. Yang paling menyakitkan adalah kita bersikap menyalahkan diri sendiri. Sebagian besar orang yang melakukan kesalahan sering kali menghukum diri sendiri dengan jauh lebih keras daripada bila orang lain yang menghukum mereka.

Saya melihat orang yang bersikap keras kepada diri sendiri secara mental dan emosional sering kali bersikap terlalu hati-hati dalam mengambil risiko, atau menerapkan gagasan baru, atau mencoba sesuatu yang baru. Sulit mempelajari hal baru kalau Anda menghukum diri sendiri atau menyalahkan orang lain atas kekecewaan pribadi Anda.

- ***Katakan yang sebenarnya.***

Salah satu hukuman terburuk yang pernah saya dapat ketika masih kecil adalah ketika saya secara tidak sengaja mematahkan gigi depan saudara perempuan saya. Dia berlari pulang untuk mengadu kepada ayah saya, dan saya berlari untuk bersembunyi.

Setelah menemukan saya, Ayah sangat marah. Dia mengomeli saya, “Ayah menghukummu bukan karena kau mematahkan gigi saudaramu, tapi karena kau melarikan diri.”

Dalam bidang keuangan, sering kali saya sebenarnya bisa melarikan diri dari kesalahan saya. Melarikan diri adalah jalan pengecutnya.

Singkatnya, kita semua melakukan kesalahan. Kita semua merasa kesal dan kecewa ketika keadaan tidak sesuai keinginan kita. Perbedaannya terdapat pada cara kita memproses kekecewaan. Ayah Kaya berkata, “Ukuran keberhasilanmu ditentukan oleh kekuatan hasratmu, besarnya mimpimu, dan caramu menghadapi kekecewaan selama perjalanan.”

Beberapa tahun lagi kita akan menghadapi perubahan-perubahan keuangan yang akan menguji keberanian kita. Seperti yang dinyanyikan Bob Dylan, “Waktu mengalami perubahan.” Orang-

orang yang paling bisa mengendalikan emosi mereka, yang tidak membiarkan emosi menghentikan mereka, dan yang mempunyai kedewasaan emosional untuk mempelajari keterampilan keuanganlah yang akan memperoleh sukses besar.

Masa depan adalah milik mereka yang bisa mengikuti perubahan waktu dan menggunakan kekecewaan pribadi sebagai balok pembangun untuk masa depan.

Bertindaklah

1. Buatlah kesalahan.

Itu sebabnya saya menganjurkan Anda mengambil langkah kecil. Ingatlah bahwa kekalahan adalah bagian dari kemenangan. E dan S diajari bahwa melakukan kesalahan adalah tabu. B dan I tahu bahwa cara mereka belajar adalah dengan melakukan kesalahan.

2. Gunakan sedikit uang untuk berinvestasi.

Kalau Anda menemukan investasi yang Anda sukai, gunakan sedikit uang Anda. Mengherankan melihat kecerdasan Anda akan dengan cepat bertambah kalau Anda mempertaruhkan uang sendiri. Jangan pertaruhkan peternakan Anda, cicilan hipotek Anda, atau biaya pendidikan perguruan tinggi anak Anda. Cukup gunakan sedikit uang Anda untuk berinvestasi, kemudian perhatikan serta belajar.

3. Kunci langkah bertindak ini adalah BERTINDAK!

Membaca, memperhatikan, dan mendengarkan sangatlah penting bagi pendidikan Anda. Namun, Anda juga harus mulai MELAKUKAN. Ajukan penawaran pada transaksi real estat kecil yang akan memberikan arus uang positif, bergabunglah dengan perusahaan jaringan pemasaran dan pelajaryliah dari dalam, berinvestasilah dalam beberapa saham setelah meneliti perusahaannya. Minta saran dari mentor, penasihat keuangan, atau penasihat pajak Anda kalau Anda memerlukannya. Seperti yang dikatakan Nike, "Just Do It!"

Bab Tujuh Belas

LANGKAH 7: KEKUATAN KEYAKINAN

Satu-satunya orang yang menentukan pendapat yang Anda percayai tentang diri Anda sendiri adalah Anda.

Saat duduk di bangku terakhir SMA, saya dan putra Ayah Kaya, Mike, disuruh berdiri berdampingan di depan sekelompok kecil pelajar yang sebagian besar terdiri atas para juara kelas. Konselor bimbingan kami berkata kepada kami, “Kalian berdua takkan pernah menjadi apa-apa.”

Terdengar tawa beberapa teman kami ketika konselor bimbingan itu meneruskan, “Mulai sekarang, saya tidak mau menghabiskan waktu lagi dengan kalian berdua. Saya hanya akan menggunakan waktu saya untuk para juara kelas ini. Kalian berdua adalah badut kelas dengan nilai buruk, dan kalian takkan pernah menjadi apa-apa. Sekarang, keluar dari sini.”

Bantuan Terbesar

Konselor itu memberikan bantuan terbesar bagi saya dan Mike. Meski sebagian yang dikatakannya benar dan kata-katanya sangat menyakitkan kami, ucapannya juga memberi kami inspirasi untuk berusaha semakin keras. Kata-katanya mendorong kami untuk menyelesaikan perguruan tinggi dan membangun bisnis kami sendiri.

Reuni SMA

Beberapa tahun lalu, saya dan Mike pulang untuk mengikuti reuni SMA—sebuah pengalaman yang selalu menarik. Rasanya menyenangkan bisa bertemu orang-orang yang telah melewati tiga tahun bersama kami, sebuah masa ketika tidak ada di antara kami yang benar-benar tahu siapa diri kami. Yang juga menarik adalah melihat sebagian besar siswa yang disebut juara kelas ternyata tidak sukses setelah lulus SMA.

Saya menceritakan hal ini kepada Anda karena saya dan Mike bukanlah genius dalam hal pelajaran. Kami juga bukan juara kelas, genius keuangan, atau atlet bintang. Kami lebih merupakan pelajar dan siswa dengan kemampuan belajar yang lambat sampai rata-rata. Menurut saya, kami tidak memiliki bakat alami sebesar kedua ayah kami. Namun, yang membakar semangat kami untuk terus maju adalah kata-kata menyakitkan konselor bimbingan kami dan ejekan teman-teman sekelas kami, yang membuat kami belajar dari kesalahan yang kami buat dan terus maju, baik dalam saat baik maupun buruk.

Hanya karena Anda tidak berprestasi baik di sekolah, tidak populer, tidak pandai matematika, kaya atau miskin, atau punya alasan lain untuk mengecilkan diri sendiri—semua itu tidak ada yang penting dalam jangka panjang. Hal-hal yang disebut kekurangan itu hanya penting kalau Anda menganggapnya penting.

Bagi Anda yang berniat memulai perjalanan di jalur cepat Anda sendiri, Anda mungkin meragukan kemampuan diri Anda. Yang bisa saya katakan hanya: Yakinlah bahwa Anda mempunyai semua yang dibutuhkan saat ini untuk menjadi sukses secara keuangan. Satu-satunya yang diperlukan untuk membangkitkan pemberian Tuhan yang alami adalah hasrat, tekad, dan keyakinan yang dalam, yang mengatakan bahwa Anda mempunyai kepandaian dan karunia yang unik.

Becermin dan Mendengarkan

Cermin tidak sekadar memantulkan bayangan visual. Cermin sering kali memantulkan pikiran kita. Betapa sering kita melihat orang yang menatap ke cermin dan mengucapkan hal-hal seperti:

- “Oh, tampangku tidak keruan.”
- “Apakah beratku naik sebanyak itu?”
- “Aku benar-benar tambah tua.”

atau

- “Wah, wah, wah! Aku tampan sekali. Aku pemberian Tuhan untuk kaum wanita.”

Pikiran Adalah Refleksi

Cermin memantulkan lebih dari apa yang dilihat mata. Cermin juga memantulkan pikiran kita, sering kali pendapat kita tentang diri sendiri. Pikiran atau pendapat ini jauh lebih penting daripada penampilan luar kita.

Banyak dari kita yang telah bertemu orang-orang yang menarik, tapi merasa dirinya jelek. Atau mereka yang sangat dicintai orang lain, tapi tidak dapat mencintai diri sendiri. Pikiran terdalam kita sering kali merupakan pantulan jiwa kita. Pikiran adalah pantulan cinta kita pada diri sendiri, ego kita, ketidaksukaan kita pada diri sendiri, cara kita memperlakukan diri sendiri, dan pendapat keseluruhan kita tentang diri sendiri.

Uang Tidak Menetap pada Orang yang Tak Memercayai Dirinya Sendiri

Kebenaran pribadi sering kali diucapkan pada saat emosi sedang memuncak.

Setelah menjelaskan Kuadran CASHFLOW pada sebuah kelas atau seseorang, saya memberi mereka kesempatan untuk memutuskan langkah mereka yang berikutnya. Pertama, mereka memutuskan di kuadran mana

saat ini mereka berada, sesuatu yang mudah dilakukan karena jawabannya hanyalah kuadran mana yang paling banyak menghasilkan uang untuk mereka. Kedua, saya bertanya mereka ingin pindah ke kuadran mana, kalau memang mereka perlu pindah.



Beberapa orang melihat dan berkata, “Saya bahagia berada di tempat saya sekarang.”

Yang lain berkata, “Saya tidak bahagia berada di tempat saya sekarang, tapi saat ini saya belum ingin berganti tempat atau pindah.”

Dan kemudian ada orang yang tidak bahagia dengan posisi mereka saat itu, dan tahu bahwa mereka harus segera melakukan sesuatu. Orang-orang dalam kondisi ini sering kali paling jelas mengungkapkan kebenaran pribadi mereka. Mereka menggunakan kata-kata yang mencerminkan pendapat mereka terhadap diri sendiri, kata-kata yang mencerminkan jiwa mereka. Dan itu sebabnya saya mengatakan, “Kebenaran pribadi diucapkan pada saat emosi sedang memuncak.”

Pada saat pengungkapan kebenaran ini saya sering mendengar:

- “Saya tidak bisa melakukannya. Saya tidak bisa pindah dari S ke B. Apa Anda gila? Saya punya istri dan tiga anak yang harus diberi makan.”
- “Saya tidak bisa melakukannya. Saya tidak bisa menunggu lima tahun sebelum mendapatkan uang lagi.”

- “Berinvestasi? Anda ingin saya kehilangan semua uang saya, kan?”
- “Saya tidak punya uang sepeser pun untuk diinvestasikan.”
- “Saya butuh lebih banyak informasi sebelum melakukan sesuatu.”
- “Saya sudah pernah mencobanya. Tidak akan pernah berhasil.”
- “Saya tidak perlu mengetahui cara membaca laporan keuangan. Pengetahuan saya sudah cukup.”
- “Saya tidak perlu cemas. Saya masih muda.”
- “Saya tidak cukup pandai.”
- “Saya akan melakukannya kalau bisa menemukan orang yang tepat untuk melakukannya bersama saya.”
- “Suami saya takkan pernah mau melakukannya.”
- “Istri saya takkan pernah mengerti.”
- “Apa yang akan dikatakan teman-teman saya?”
- “Saya sudah terlalu tua.”
- “Saya masih terlalu muda.”
- “Tidak sepadan dengan hasilnya.”
- “Saya tidak pantas melakukannya.”

Semua Perkataan Adalah Cermin

Kebenaran pribadi diucapkan ketika emosi mencapai puncak. Semua kata adalah cermin karena perkataan memantulkan beberapa pengetahuan tentang pendapat seseorang mengenai dirinya sendiri, meski mungkin mereka sedang membicarakan orang lain.

Saran Terbaik Saya

Bagi Anda yang sudah siap berpindah dari satu kuadran ke kuadran lain, nasihat terpenting yang saya ketahui untuk Anda adalah sadarilah perkataan Anda. Khususnya sadarilah perkataan yang muncul dari hati Anda, dari perut Anda, dari jiwa Anda. Kalau akan melakukan perubahan, Anda harus menyadari pikiran serta perkataan yang ditimbulkan emosi Anda. Kalau tidak menyadari kapan emosi Anda yang berbicara,

Anda takkan berhasil dalam perjalanan ini. Anda akan selalu menahan diri.

Dengan mengatakan, “Pasangan saya tidak akan pernah mengerti,” Anda sebenarnya mengatakan sesuatu yang lebih banyak tentang diri sendiri. Anda mungkin menggunakan pasangan Anda sebagai alasan atas diamnya Anda, atau maksud sebenarnya dari kata-kata Anda adalah, “Saya tidak mempunyai keberanian atau keterampilan komunikasi untuk mengutarakan gagasan-gagasan baru ini kepadanya.” Semua kata adalah cermin yang memberi kesempatan kepada Anda untuk melihat ke dalam jiwa Anda sendiri.

Atau jika Anda mengatakan:

“Saya tidak bisa berhenti bekerja dan memulai bisnis saya sendiri. Saya harus membayar hipotek dan ada keluarga yang harus saya pikirkan,” mungkin sebenarnya maksud Anda, “Saya lelah. Saya tidak mau melakukan apa-apa lagi,” atau, “Saya benar-benar tidak mau belajar apa-apa lagi.”

Itu semua adalah kebenaran pribadi.

Kebeneran Pribadi juga Merupakan Kebohongan Pribadi

Itu semua adalah kebenaran dan juga kebohongan. Kalau Anda berbohong kepada diri sendiri, menurut saya perjalanan Anda takkan pernah bisa selesai. Jadi, saran terbaik saya adalah dengarkanlah keraguan, ketakutan, dan pikiran-pikiran Anda yang bersifat membatasi, kemudian galilah lebih dalam untuk mencari kebenarannya.

Sebagai contoh, mengatakan “Saya lelah, saya tidak mau belajar hal baru” mungkin adalah kebenaran, tapi juga bisa menjadi kebohongan. Kebeneran sejatinya mungkin, “Kalau tidak mempelajari hal baru, saya akan menjadi lebih lelah.” Dan bahkan lebih dalam lagi, “Kenyataannya, saya sangat suka belajar hal baru. Saya sangat ingin belajar hal baru dan kembali bersemangat menjalani hidup. Mungkin sebuah dunia baru akan terbuka bagi saya.” Begitu bisa mencapai titik kebenaran yang lebih

dalam itu, Anda akan menemukan bagian diri Anda yang cukup kuat untuk membantu Anda berubah.

Perjalanan Kami

Supaya saya dan Kim bisa melangkah maju, pertama-tama kami harus mau hidup dengan pendapat serta kritik kami terhadap diri sendiri. Kami harus mau hidup dengan pendapat pribadi yang membuat kami tetap kecil, tapi tidak membiarkannya menghentikan kami. Kadang tekanannya begitu besar, dan kritik kami terhadap diri sendiri memuncak, dan saya menyalahkan Kim atas keraguan saya pada diri sendiri dan dia menyalahkan saya atas keraguannya pada dirinya sendiri. Namun, kami sama-sama tahu, sebelum memulai perjalanan ini, bahwa satu-satunya hal yang pada akhirnya harus kami hadapi adalah keraguan, kritik, dan kekurangan pribadi kami sendiri. Tugas sejati kami sebagai suami-istri, rekan bisnis, dan pasangan sejiwa dalam perjalanan ini adalah untuk terus saling mengingatkan bahwa kami masing-masing jauh lebih kuat daripada keraguan, kedangkalan, dan kelemahan kami. Dalam proses itu, kami belajar lebih memercayai diri sendiri. Tujuan akhir kami adalah lebih dari sekadar menjadi kaya, yaitu belajar bisa dipercaya untuk mengendalikan diri sendiri dan uang kami.

Ingatlah bahwa satu-satunya orang yang menentukan pendapat yang Anda percayai tentang diri Anda sendiri adalah Anda. Jadi, imbalan perjalanan ini bukan saja kebebasan yang bisa dibeli dengan uang, tapi juga rasa percaya yang Anda peroleh terhadap diri sendiri. Saran terbaik saya bagi Anda adalah setiap hari bersiap menjadi lebih besar daripada kekerdilan Anda. Menurut saya, alasan mengapa kebanyakan orang berhenti dan meninggalkan mimpi mereka adalah karena jiwa kerdil yang ada dalam diri kita masing-masing mengalahkan jiwa yang lebih besar.

Meski Anda mungkin tidak pandai dalam semua hal, gunakan waktu untuk mengembangkan apa yang perlu Anda pelajari maka dunia Anda dengan cepat akan berubah. Jangan pernah berlari dari apa yang Anda tahu perlu Anda pelajari. Hadapi rasa takut dan keraguan Anda, dan dunia baru akan terbuka bagi Anda.

Bertindaklah

Percayalah pada diri sendiri dan mulailah hari ini!

Bab Delapan Belas

KESIMPULAN

Mulailah membangun saluran pipa yang mengalirkan uang untuk menopang kehidupan Anda dan keluarga.

Ada tujuh langkah yang saya dan Kim gunakan untuk beralih dari status tunawisma menjadi bebas secara keuangan hanya dalam beberapa tahun. Ketujuh langkah ini membantu kami menemukan jalur cepat keuangan kami dan kami terus menggunakannya sampai sekarang. Saya yakin ketujuh langkah ini bisa membantu Anda memetakan langkah Anda sendiri menuju kebebasan keuangan.

Supaya Anda bisa melakukannya, saya menganjurkan Anda jujur kepada diri sendiri. Kalau Anda sekarang belum menjadi investor jangka panjang, berusahalah secepat mungkin mencapai status itu. Apa maksudnya? Duduk dan buatlah rencana untuk mengendalikan kebiasaan Anda mengeluarkan uang. Minimalkan utang dan liabilitas Anda. Hiduplah sesuai kemampuan, kemudian tingkatkan kemampuan Anda. Hitung berapa banyak yang harus diinvestasikan setiap bulan, selama berapa bulan, dengan tingkat bunga yang realistis, supaya Anda bisa mencapai tujuan-tujuan Anda, seperti rencana pensiun, menciptakan arus kas, dan meraih kebebasan keuangan.

Semata mempunyai rencana jangka panjang yang mengurangi utang

konsumsi Anda sekaligus menyisihkan sejumlah kecil uang setiap bulan akan memberi Anda banyak waktu untuk berhasil, jika Anda memulai cukup awal dan mencermati apa yang Anda lakukan.

Pada tahap ini, ambillah langkah sederhana. Jangan muluk-muluk.

Alasan mengapa saya memperkenalkan Anda dengan Kuadran CASHFLOW, lima tingkat investor, dan tiga jenis investor adalah untuk memberi Anda sedikit pandangan tentang siapa diri Anda, apa minat Anda, dan pribadi seperti apa yang akhirnya ingin Anda capai. Saya mempunyai keyakinan bahwa semua orang bisa menemukan jalan mereka masing-masing menuju jalur cepat keuangan, tak peduli dari kuadran mana mereka beroperasi.

Ingat apa yang saya katakan di bab sebelumnya: “Tugas atasan Anda adalah memberi Anda pekerjaan. Tugas Anda-lah untuk membuat diri Anda sendiri kaya.”

Apakah Anda siap untuk berhenti mengangkuti ember air dan mulai membangun saluran pipa yang mengalirkan uang untuk menopang kehidupan Anda, keluarga Anda, dan gaya hidup Anda?

Mengurus bisnis Anda sendiri mungkin akan terasa sulit dan kadang membingungkan, khususnya di awal. Ada banyak yang harus dipelajari, tak peduli berapa banyak pengetahuan Anda. Ini adalah proses seumur hidup. Tapi, kabar baiknya adalah bagian tersulit proses ini terletak di bagian awal. Begitu Anda membuat komitmen, hidup benar-benar menjadi semakin mudah. Mengurus bisnis Anda sendiri tidaklah sulit dilakukan. Yang diperlukan hanyalah akal sehat.

Tentang Penulis

ROBERT T. KIYOSAKI

Paling dikenal sebagai penulis buku *Rich Dad Poor Dad*—buku keuangan pribadi No. 1 sepanjang masa—Robert Kiyosaki menantang dan mengubah cara jutaan orang di dunia memandang uang. Dia adalah pengusaha, guru, dan investor yang percaya bahwa dunia memerlukan lebih banyak pengusaha yang bisa membuka lapangan kerja. Dengan perspektif akan uang dan investasi yang sering kali bertentangan dengan kebijaksanaan konvensional, Robert dikenal luas sebagai orang yang terus terang, tidak segan-segan, serta bernyali, dan telah menjadi penasihat pendidikan keuangan yang penuh semangat dan blakblakan.

Robert dan Kim Kiyosaki adalah pendiri The Rich Dad Company, sebuah perusahaan pendidikan keuangan, dan pencipta permainan CASHFLOW®. Pada 2014, perusahaan itu meningkatkan kesuksesan permainan Rich Dad dengan meluncurkan permainan *mobile* dan *online* pertama.

Robert dipandang sebagai seorang visioner yang berbakat menyederhanakan konsep kompleks—ide-ide terkait uang, investasi, keuangan, dan ekonomi—dan telah membagikan perjalanan personalnya menuju kebebasan keuangan dalam cara yang bisa dipahami hadirin, tak peduli usia dan latar belakang mereka. Prinsip dan pesan intinya—seperti “rumah Anda bukanlah aset” dan “berinvestasilah demi arus kas” dan “orang yang suka menabung adalah pecundang”—telah memicu banyak kritik dan ejekan... meskipun akhirnya sangat relevan di dunia perekonomian pada sepuluh tahun belakangan.

Menurut sudut pandangnya, saran “kuno”—berkuliah, mencari pekerjaan bagus, menabung, melunasi utang, berinvestasi jangka panjang, dan berdiversifikasi—adalah saran yang sudah ketinggalan zaman di Era Informasi ini. Filosofi dan pesan dari Ayah Kaya menantang pendapat yang ada selama ini. Pengajarannya mendorong orang-orang untuk mendidik diri dan memainkan peran aktif dalam berinvestasi untuk masa depan mereka.

Sebagai penulis dari 19 buku, termasuk buku *bestseller*, *Rich Dad Poor Dad*, Robert telah diundang sebagai tamu di berbagai media seluruh dunia—mulai dari CNN, BBC, Fox News, Al Jazeera, GBTV, dan PBS, sampai *Larry King Live*, *Oprah*, *Peoples Daily*, *Sydney Morning Herald*, *The Doctors*, *Straits Times*, *Bloomberg*, *NPR*, *USA TODAY*, dan banyak yang lain—dan buku-bukunya menduduki peringkat atas daftar *bestseller* selama lebih dari satu dekade. Dia terus mengajar dan menginspirasi audiens dari seluruh dunia.

Buku terbarunya termasuk *Unfair Advantage: The Power of Financial Education*, *Midas Touch*, buku kedua yang ditulisnya bersama Donald Trump, *Why “A” Students Work for “C” Students*, *8 Lessons in Military Leadership* dan *Second Chance*.

Cari tahu lebih banyak di RichDad.com.

RICH DAD'S CASHFLOW® QUADRANT

PANDUAN MENCAPAI KEBEBASAN KEUANGAN

Rich Dad's CASHFLOW QUADRANT mengungkap bagaimana sejumlah orang bekerja lebih sedikit, menghasilkan lebih banyak uang, membayar pajak lebih rendah, dan belajar menjadi orang yang memiliki kebebasan keuangan. Pernahkah Anda bertanya pada diri sendiri:

- Kenapa sejumlah investor menghasilkan banyak uang dengan risiko yang kecil, sementara kebanyakan investor lainnya hanya berhasil balik modal?
- Kenapa sebagian besar karyawan pindah dari satu pekerjaan ke pekerjaan lain, sementara yang lain berhenti bekerja dan membangun kerajaan bisnis mereka sendiri?
- Apa makna peralihan dari Era Industri ke Era Informasi bagi saya dan keluarga saya?
- Bagaimana saya bisa memanfaatkan perubahan ini dengan sebaik mungkin dan memahat jalan saya menuju kebebasan keuangan?

CASHFLOW Quadrant ditulis bagi Anda jika Anda siap....

- Beranjak dari keamanan pekerjaan dan mulai mencari dunia kebebasan keuangan Anda sendiri
- Melakukan perubahan-perubahan signifikan dalam hidup Anda
- Memegang kendali atas masa depan keuangan Anda

“Alasan utama orang mengalami kesulitan keuangan adalah mereka menghabiskan bertahun-tahun di sekolah tapi tidak belajar apa-apa tentang uang. Akibatnya, orang belajar untuk bekerja demi uang... tapi tidak pernah belajar membuat uang bekerja bagi mereka.”

-Robert Kiyosaki



Robert Kiyosaki telah menantang dan mengubah cara pikir puluhan juta orang di seluruh dunia tentang uang. Dengan perspektif yang kerap bertentangan dengan kebijaksanaan umum, Robert memiliki reputasi sebagai orang yang bicara secara apa adanya, tidak menganggap penting hal-hal yang umumnya dianggap serius, dan berani. Dia diakui di seluruh dunia sebagai penasihat tentang pendidikan keuangan yang berdedikasi.

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I Lantai 5
Jl. Palmerah Barat 29-37
Jakarta 10270
www.gpu.id

