

# KECERDASAN FINANSIAL JIWA WIRUSAHA PADA BISNIS (INVESTASI) PRIBADI

Oleh: Jhon Rinendy Situmorang

***Abstract:** Many professionals have personal business beside their main job as an employee such as having a restaurant, property, stock, to be an event organizer, distributor for a product, etc because it can give additional income, job security, extra money to invest, and more fund to face pension period. The power to be a successful entrepreneur is not found in money, but in their ideas. Rich people do not work for money but money work for them.*

***Key words:** financial intelligence, cashflow quadrant, passive income, personal investment*

## PENDAHULUAN

Banyak eksekutif memiliki bisnis disamping bekerja sebagai karyawan suatu perusahaan. Ada yang menekuni bisnis pendidikan, restoran, property, jual beli saham, reksadana, dan lain-lain. Hal ini dilakukan agar mereka dapat memiliki penghasilan tambahan di luar gaji, yang memberikan rasa aman, membuat hari tua tidak sengsara, dan dapat menjadi modal usaha. Jika dicermati, bisnis mereka umumnya berbentuk tiga macam (Warta Ekonomi, 2004), yaitu: 1) Investasi portofolio, pribadi, seperti lewat pembelian saham, reksadana, dan *property*, baik berupa rumah ataupun tanah. 2) Investasi dengan membuka restoran, institusi pendidikan, dan usaha lainnya, entah yang berupa waralaba atau bukan. 3) Menjalankan kegiatan lain yang tidak bertentangan dengan pekerjaan utamanya sebagai seorang eksekutif seperti menjadi konsultan, *event organizer*, dosen, atau bahkan distributor produk *multilevel marketing* (MLM) dan sejenisnya. Sudah saatnyakah kita sebagai eksekutif memiliki berbagai jenis bisnis yang dapat memberikan penghasilan tambahan supaya dapur tetap berasap.

## Manfaat Bisnis Pribadi dan Cashflow Quadrant

Pada masa lalu ada pandangan bahwa eksekutif yang mempunyai bisnis pribadi bisa dianggap tidak loyal kepada perusahaan dan sebagainya. Menurut Hari Sudarmaji, *Managing Partner Optima Consulting* (Warta Ekonomi, 2004), pandangan semacam itu muncul karena adanya anggapan bahwa yang dimaksud sebagai bisnis pribadi adalah jika seorang eksekutif yang telah bekerja di suatu perusahaan, kemudian

bekerja lagi untuk orang lain dan mendapatkan upah dari pekerjaannya tersebut. Jika itu yang terjadi, memang tidak boleh. Tetapi kalau yang namanya *personal investment* yaitu menggunakan uangnya sendiri untuk bisnis pribadi, seperti main saham atau reksadana, itu boleh-boleh saja tetapi jangan sampai investasi pribadinya itu ada unsur konflik kepentingan dengan perusahaan atau memanfaatkan informasi dari orang dalam yang dikenal dengan istilah *insider trading*.

Tetapi di masa sekarang, hampir tidak mungkin seseorang hanya bergantung pada satu sumber penghasilan saja, oleh karenanya ia harus mempunyai sumber penghasilan yang lain.

Definisi bisnis pribadi ini biasa juga disebut investasi personal atau bisnis pribadi adalah suatu kegiatan yang dilakukan seorang eksekutif yang pada akhirnya menghasilkan uang bagi dirinya pribadi (Warta Ekonomi, 2004). Dalam konteks semacam itu, tampaknya eksekutif mempunyai bisnis pribadi atau investasi personal sudah menjadi sesuatu yang wajar. Apalagi akhir-akhir ini banyak perusahaan memang tidak dapat lagi memberikan kepastian pekerjaan seumur hidup bagi sang eksekutif tadi. Tri Djoko Santoso (Warta Ekonomi, 2004) menambahkan bahwa pandangan eksekutif terhadap *job security* sekarang sudah berubah. Selama seorang eksekutif masih dapat memberikan hasil yang bagus kepada perusahaan, maka perusahaan akan tetap memperkerjakan eksekutif itu lagi. Tentu ia harus mempunyai cadangan dana bila sudah tidak memiliki pekerjaan. Lebih-lebih untuk eksekutif pada tingkat direksi, yang bekerja berdasar sistem kontrak. Dapat saja suatu saat kontraknya diputus. Dalam kondisi demikian, kalau ia tidak siap dengan sumber pendapatan yang lain atau pekerjaan baru, maka sengsaralah nasibnya. Lain halnya dengan karyawan yang bekerja berdasarkan peraturan perusahaan dan dilindungi oleh UU Ketenagakerjaan. Artinya, kalau terjadi PHK, masih ada aturan mainnya.

Jika mengadopsi pemikiran (Kiyosaki & Lechter, 1999), memiliki bisnis pribadi atau investasi pribadi agaknya merupakan modal yang cukup apabila seorang eksekutif di masa yang akan datang menginginkan tidak lagi sebagai eksekutif atau orang "gajian", tetapi beralih menjadi pengusaha atau investor.

Dalam bukunya, *Cashflow Quadrant* (Kiyosaki&Lechter, 2000) ditegaskan bahwa sumber penghasilan seseorang dapat dibagi dalam empat kuadran.

E	B
S	I

*Gambar 1. Cashflow Quadrant*

Sumber: Robert T. Kiyosaki & Lechter, 2000.

Kuadran sebelah kiri (kuadran I), terdiri atas E (*Employee*) dan S(*Self Employed*). Sebagian besar orang berada di dalam kuadran ini. Contohnya adalah karyawan perusahaan (*Employee*), atau pekerja berdasar keahlian yang dimiliki seperti dokter, pengacara, artis (*Self employed*). Dalam kuadran ini orang harus selalu membarter waktu dan tenaganya untuk penghasilan yang diperoleh. Dalam hal ini orang bekerja untuk uang. Tanpa bekerja ia tidak akan mendapatkan uang.

Kuadran sebelah kanan (kuadran II), terdiri atas B (*Business Owner*) dan I (*Investor*). Mereka yang berada pada kuadran ini adalah yang akan memiliki kebebasan finansial maupun kebebasan waktu. Orang tidak bekerja untuk uang, tetapi uang yang bekerja untuknya (*passive income*). Investor (I) adalah mereka yang telah memiliki dana yang besar untuk diinvestasikan dalam banyak hal (bisnis, saham, dan sebagainya). *Business owner* (B) adalah mereka yang memiliki bisnis dengan sistem, artinya tanpa kehadiran mereka, bisnisnya tetap akan berjalan.

*Cashflow Quadrant* mewakili berbagai metode yang berlainan, dengan mana penghasilan atau uang diperoleh. Sebagai contoh, seorang "E" mendapat uang dengan mempunyai pekerjaan dan bekerja untuk orang lain atau sebuah perusahaan. Orang-orang "S" mendapat uang dengan bekerja untuk diri sendiri. Seorang "B" memiliki usaha yang menghasilkan uang, dan "I" mendapat uang dari berbagai investasi mereka-dengan kata lain, uang menghasilkan uang yang lebih banyak.

Berbagai metode menghasilkan uang yang berbeda membutuhkan kerangka berpikir yang berbeda, dan jenis orang yang berbeda. Orang yang berbeda tertarik pada kuadran yang berbeda.

Meski uang di mana-mana sama, cara memperolehnya dapat jauh berbeda. Jika mulai melihat keempat label berbeda pada masing-masing kuadran, orang mungkin

akan bertanya pada diri sendiri, "Dari kuadran yang mana diperoleh sebagian besar penghasilan?"

Kebanyakan orang berpotensi memperoleh penghasilan dari keempat kuadran. Kuadran mana yang dipilih untuk memperoleh penghasilan utama tidak terlalu tergantung pada apa yang dipelajari di sekolah; tetapi lebih tergantung pada siapa dirinya pada hakikatnya yaitu nilai, kekuatan, kelemahan, dan minat intinya.

Namun, tak peduli apa yang dilakukan secara profesional, orang masih dapat bekerja di keempat kuadran. Sebagai contoh, seorang dokter medis dapat memilih mendapat penghasilan sebagai seorang "E", seorang pegawai dan bergabung dengan staf sebuah rumah sakit besar, atau bekerja untuk pemerintah di pelayanan kesehatan masyarakat, atau menjadi dokter militer, atau bergabung dengan sebuah perusahaan asuransi yang membutuhkan seorang dokter sebagai stafnya.

Dokter ini juga dapat memutuskan memperoleh penghasilan sebagai seorang "S", seorang pekerja lepas, dan membuka praktek pribadi, mendirikan kantor, menyewa pegawai, dan membuat daftar klien pribadi.

Atau dokter ini dapat memutuskan menjadi seorang "B" dan memiliki sebuah klinik atau laboratorium dan mempekerjakan dokter lain sebagai staffnya. Dokter ini mungkin akan menyewa seorang manajer bisnis untuk menjalankan organisasinya. Dengan demikian ia adalah pemilik bisnis itu tetapi tidak perlu ikut bekerja. Dokter ini juga dapat memutuskan memiliki bisnis yang tak berkaitan dengan bidang medis, sementara masih melakukan praktek kedokteran di tempat lain. Dengan demikian, dokter ini akan memperoleh penghasilan baik sebagai "E" maupun "B".

Sebagai seorang "I", dokter ini juga dapat memperoleh penghasilan sebagai seorang investor dalam bisnis orang lain atau dalam bursa saham, bursa obligasi, dan *real estate*.

Kata-kata yang penting adalah "memperoleh penghasilan dari". Yang penting bukan apa yang dilakukan, tetapi lebih pada bagaimana cara memperoleh penghasilan. Perbedaan internal seseoranglah yaitu nilai, kekuatan, kelemahan, dan minat inti-yang paling mempengaruhi keputusannya dalam memilih kuadran yang menjadi sumber penghasilan. Ada yang senang menjadi "E", sementara yang lain tidak suka. Ada yang senang mempunyai perusahaan, tetapi tidak mau mengelolanya. Ada yang senang mempunyai perusahaan dan juga senang mengelolanya. Ada yang senang menanam modal, sementara yang lain hanya melihat risiko kehilangan uang.

Kebanyakan orang adalah gabungan dari sedikit unsur masing-masing karakter ini.

Berikut adalah beberapa karakteristik yang membedakan orang di masing-masing kuadran.

1. **"E" (pegawai)**. Kalau mendengar kata "aman" atau "tunjangan", itu dapat diduga adalah inti orang di kuadran "E".

Kata "aman" adalah sebuah kata yang sering digunakan sebagai reaksi terhadap emosi takut. Jika seseorang merasa takut, maka kebutuhan akan rasa aman adalah frasa yang lumrah dipergunakan oleh kita yang terutama berasal dari kuadran "E". Kalau menyangkut uang atau pekerjaan, ada banyak orang yang sangat membenci perasaan takut yang mengiringi ketidakpastian ekonomi, itu sebabnya muncul hasrat akan rasa aman.

Kata "tunjangan" berarti orang-orang juga menginginkan semacam imbalan tambahan yang disebutkan dengan jelas-kompensasi ekstra yang sudah ditentukan dan dijamin, seperti misalnya jaminan kesehatan atau pensiun. Kuncinya adalah bahwa orang ingin merasa aman dan melihatnya tertulis hitam di atas putih. Ketidakpastian tak membuat orang bahagia, tetapi kepastian. Rasa aman bahkan lebih penting dari pada uang. Seorang pegawai dapat menjadi presiden perusahaan atau tukang sapu perusahaan. Yang terpenting bukanlah apa yang dilakukan, tapi perjanjian mengikat yang dimiliki dengan orang atau organisasi yang mempekerjakan kita.

2. **"S" (pekerja lepas)**. Mereka adalah orang-orang yang ingin "Menjadi bos untuk diri sendiri." Atau ingin "Melakukan apa yang mereka mau." Sering, jika menyangkut topik uang, seorang "S" sejati tidak senang jika penghasilannya tergantung pada orang lain. Dengan kata lain, jika orang bekerja keras, mereka ini berharap dibayar untuk pekerjaannya. Orang yang termasuk kelompok "S" tidak senang jika jumlah uang yang dihasilkan ditentukan oleh orang lain atau oleh sekelompok orang yang mungkin tidak bekerja sekeras dia. Orang yang bekerja keras, perlu dibayar tinggi. Sebaliknya jika tidak bekerja keras, maka tak layak dibayar tinggi. Kalau menyangkut masalah uang, orang memiliki jiwa yang sangat independen.

Sementara orang-orang "E", atau pegawai, sering bereaksi terhadap ketakutan tidak mempunyai uang dengan mencari "rasa aman", orang-orang "S" sering bereaksi

dengan cara yang berbeda. Orang-orang dalam kuadran ini bereaksi terhadap rasa takut tidak dengan mencari rasa aman, tapi dengan mengambil alih kendali keadaan dan melakukannya sendiri. Ini sebabnya kelompok "S" disebut sebagai "kelompok melakukan-sendiri." Dalam kelompok ini orang menemukan "professional" berpendidikan tinggi yang menghabiskan waktu bertahun-tahun di bangku sekolah, seperti misalnya dokter, pengacara, dan dokter gigi. Juga dalam kelompok "S" terdapat orang-orang yang mengambil jalur pendidikan di luar, atau di samping, aliran tradisional. Dalam kelompok ini juga termasuk wiraniaga komisi langsung-agen *real estate* misalnya-dan juga pemilik bisnis kecil seperti pemilik toko eceran, pembersih, pemilik restoran, konsultan, ahli terapi, agen perjalanan, montir mobil, tukang ledeng, tukang kayu, pengkhotbah, tukang listrik, penata rambut, dan artis.

Para pekerja lepas sering merupakan "perfeksionis" sejati, dan ingin melakukan sesuatu dengan sangat baik. Menurut pemikiran tidak ada orang lain yang dapat melakukan sesuatu lebih baik daripadanya, jadi benar-benar tidak percaya orang lain bisa melakukan seperti yang diinginkan.

Bagi kelompok ini, uang bukanlah yang terpenting dalam pekerjaan. Kemandirian, kebebasan melakukan berbagai hal dengan cara sendiri, dan dihargai sebagai ahli dalam bidangnya, jauh lebih penting daripada sekedar uang.

3. **"B" (pemilik usaha).** Kelompok ini nyaris dapat dikatakan sebagai lawan "S". Seorang "B" sejati senang mengitari diri sendiri dengan orang-orang pandai dari keempat kuadran. Tidak seperti "S", yang tidak suka mendelegasikan pekerjaan (karena tidak ada yang dapat melakukannya dengan lebih baik), "B" sejati suka mendelegasikan pekerjaan. Moto sejati "B" adalah, "Mengapa melakukan sendiri kalau dapat menyewa orang lain untuk melakukannya dan dapat melakukan dengan baik?"

Perbedaan antara bisnis jenis "S" dan bisnis jenis "B". Orang yang merupakan individu "B" sejati dapat meninggalkan usaha selama satu tahun atau lebih dan pada saat kembali menemukan bisnisnya lebih menguntungkan serta berjalan lebih baik. Dalam bisnis jenis "S" yang sejati, jika "S" pergi selama satu tahun atau lebih, kemungkinan besar takkan ada bisnis yang tersisa ketika kembali. Jadi, apa yang menyebabkan perbedaan itu? Secara sederhana dapat dikatakan, seorang "S"

memiliki sebuah pekerjaan. Seorang "B" memiliki sebuah sistem dan kemudian menyewa orang-orang yang kompeten untuk menjalankan sistem itu. Dengan cara lain dapat dikatakan dalam banyak kasus, "S" adalah sistemnya, itu sebabnya ia tidak bisa pergi.

Sebagai contoh adalah seorang dokter gigi. Seorang dokter gigi menghabiskan bertahun-tahun di sekolah untuk belajar menjadi sebuah sistem yang dapat melengkapi dirinya sendiri. Klien yang menderita sakit gigi akan pergi berobat ke dokter gigi. Dokter memperbaiki gigi. Pasien membayar dan pulang, senang dan kemudian memberitahu semua teman tentang dokter gigi yang hebat. Dalam banyak kasus, dokter gigi dapat melakukan semua pekerjaannya seorang diri. Masalahnya, jika ia pergi berlibur, demikian juga penghasilannya akan berhenti. Pemilik bisnis "B" dapat pergi berlibur selamanya karena memiliki sebuah sistem, bukan sebuah pekerjaan. Jika "B" sedang berlibur, uangnya masih mengalir masuk. Untuk menjadi berhasil sebagai "B" diperlukan "satu, kepemilikan atau pengendalian sistem; dan kedua, kemampuan memimpin orang.

4. **"I" (penanam modal).** Investor membuat uang dengan uang. Ia tak perlu bekerja karena uang bekerja untuknya. Kuadran "I" adalah arena bermain golongan kaya. Di kuadran manapun orang menghasilkan uang, jika berharap suatu hari akan kaya, mereka pada akhirnya harus memasuki kuadran "I". Di dalam kuadran "I" lah uang diubah menjadi kekayaan.

Menurut Warren Buffet seperti dikutip Roy Sembel (1999) untuk menjadi investor yang baik, paling sedikit ada tiga karakteristik penting yang perlu dimiliki investor, yaitu: (a) kemampuan menahan emosi (ketakutan dan keserakahan), (b) mengutamakan analisis fundamental perusahaan (bukannya analisis peramalan pasar), dan (c) kemampuan melawan arus. Harga pasar sering ditentukan oleh emosi para investor, namun dalam jangka panjang pasar akan mengikuti fundamental perusahaan. Karena itu bila investor memegang teguh ketiga karakteristik di atas, peluang sukses dalam jangka panjang relatif tinggi.

Dengan demikian, menjadi *business owner* (pemilik usaha) dan investor akan lebih memiliki kebebasan finansial dibanding sebagai eksekutif atau kalangan profesional. Artinya, penghasilannya lebih dari cukup bukan karena dia bekerja keras, tetapi karena bekerja dengan cerdas. Ferdinand B. Poerwoko (Warta Ekonomi, 2004)

menceritakan pengalamannya saat memutuskan berhenti menjadi presiden direktur PT. Lippo Land Development Tbk., sepuluh tahun lalu, dan kemudian memilih menjadi pengusaha. Hal ini tidak dilakukannya sekonyong-konyong. Sewaktu menjadi eksekutif, ia sudah bersiap jauh sebelumnya dengan menggarap bisnis pribadinya di bidang makanan kesehatan. Dalam perjalanan, ternyata bisnis makanan kesehatan yang dikelola istri dan adiknya berkembang pesat. Maka akhirnya Ferdinand meninggalkan jabatannya sebagai presiden direktur dan memilih menekuni bisnis tersebut. Hasilnya, setelah berkonsentrasi penuh mengurus bisnisnya, usaha yang dikelolanya ternyata kian berkembang.

Berdasarkan uraian di atas dapat dikelompokkan empat manfaat eksekutif/karyawan memiliki bisnis pribadi atau investasi pribadi (Warta Ekonomi, 2004): (1) memiliki sumber penghasilan lain atau tambahan penghasilan; (2) memberikan perasaan aman yang lebih karena *job security* makin berkurang; (3) memiliki modal apabila ingin menjadi pengusaha atau investor setelah tidak lagi menjadi eksekutif atau orang "gajian"; dan (4) memiliki dana dalam menghadapi usia lanjut.

Untuk manfaat bisnis pribadi yang terakhir dapat dijelaskan bahwa diperkirakan biaya dan gaya hidup saat ini meningkat, maka seorang eksekutif/karyawan akan sulit untuk dapat menikmati masa tuanya dengan tenang. Apabila seorang eksekutif/karyawan harus pensiun pada usia 55 tahun, ia masih harus menjalani sisa hidupnya hingga rata-rata umur 65-70 tahun. Jadi, masih ada sisa waktu 15-20 tahun lagi yang harus dijalani. Jika menjalaninya tanpa memiliki persiapan dana yang cukup, jelas menyengsarakan. Maka, dalam konteks ini bisnis pribadi akan menjadi penting artinya.

### **Kecerdasan Finansial**

Bagi orang yang sungguh-sungguh ingin memperoleh uang dalam jumlah banyak, miliaran sampai triliunan rupiah per tahun, yang perlu dipelajari adalah pertama, bagaimana uang bekerja dan bukan bagaimana bekerja mendapatkan uang, dan kedua, bagaimana mempekerjakan uang. Artinya ia memiliki kecerdasan finansial atau *financial intelligence*. Menurut Andrias Harefa (2001), jenis kecerdasan yang satu ini tentu saja berkaitan dengan konsep kecerdasan yang bersifat intelektual atau IQ, emosional

atau EQ, bahkan moral-spiritual seperti SQ. Namun, kecerdasan finansial dapat juga diberi pengertian khusus sebagai suatu kecerdasan dalam memahami cara uang bekerja dan kemampuan khusus dalam memperbudak uang agar beranak pinak melayaninya (*becoming a master of money*). Kecerdasan finansial utamanya membuka kemungkinan untuk keluar dari jebakan menjadi budak uang (*money slave*). Hal mana harus dimulai dari upaya untuk menyadari kebutaan finansial (*finansial illiterate*), mengakuinya, dan belajar meninggalkan ide-ide yang membuat seseorang diperbudak oleh uang.

Robert T. Kiyosaki & Lechter dalam bukunya *Rich Dad Poor Dad* (1998) mengatakan mengenai berbagai macam definisi kecerdasan finansial. Pertama, kemampuan menyimpan banyak uang dan kemudian diikuti dengan kemampuan membuat uang bekerja keras, sehingga dengan uang tersebut beberapa generasi dapat relatif dipastikan hidup berlimpah tanpa harus bekerja. Kedua, kemampuan mengubah uang kontan atau kerja menjadi asset yang memberikan penghasilan tanpa bekerja secara langsung. Ketiga, kemampuan mengakali uang.

Menurut Andreas Harifa (2001) kecerdasan finansial dapat diasah melalui empat langkah, sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi berbagai jenis penghasilan yang mungkin diperoleh melalui usaha yang halal, antara lain ada tujuh sumber uang: (a) gaji, bonus, dan THR; (b) fee/honor; (c) komisi penjualan; (d) bunga tabungan/deposito; (e) *royalty* karya intelektual; (f) keuntungan investasi emas, reksadana, saham, atau obligasi dan (g) profit usaha yang dijalankan pihak lain
2. Menemukan cara-cara untuk dapat memperbanyak sumber-sumber penghasilan dari waktu ke waktu. Kalau sudah memperoleh gaji dan bonus tahunan sebagai karyawan, bagaimana meningkatkan hasil dengan memperbesar tabungan dari waktu ke waktu. Setelah itu, pikirkan cara-cara untuk dapat memperoleh komisi lewat aktivitas penjualan paruh waktu, dan seterusnya.
3. Melepaskan diri dari kebiasaan berhutang. Belajar hidup sesuai dengan kemampuan dan pastikan tidak lebih besar pasak daripada tiang. Buang jauh-jauh pola hidup konsumtif dan kebiasaan menggunakan kartu kredit untuk pamer atau sejenisnya. Kalau perlu, sangat masuk akal untuk membatasi jumlah kartu kredit yang dimiliki. Satu-dua kartu kredit yang diterbitkan oleh lembaga yang *bonafide*, sudah lebih dari cukup.

4. Mempelajari instrumen investasi seperti reksadana, saham, pasar uang atau lainnya. Tidak perlu terburu-buru tetapi jangan buta sama sekali soal-soal ini. Ingat, orang-orang yang paling makmur hidupnya adalah para investor sejati yang harus dibedakan dengan penjudi dan spekulator.

Jika kecerdasan finansial telah dimiliki oleh karenanya ide yang membuat orang terperangkap dalam kemiskinan antara lain ide bahwa uang akan membuatnya kaya sehingga membuatnya bekerja keras sekadar untuk mendapatkan uang, sudah dapat ditinggalkan. Ada ungkapan yang bernada sloganistik mengatakan bahwa orang kaya tidak bekerja untuk mendapatkan uang saja. Hanya orang miskin dan kelas menengah yang kebanyakan berpikir bahwa uang akan membuat mereka kaya raya.

Bagi mereka yang berkeinginan menjadi kaya dalam arti memiliki harta benda berlimpah ruah, harus belajar memahami bagaimana orang kaya melihat dirinya, apa yang dikerjakannya, dan bagaimana harta kekayaan diperalat untuk maksud-maksud yang lebih mulia daripada sekadar ditimbun. Berikut yang dapat dipelajari bagaimana orang kaya menjadi makin kaya raya.

1. Orang kaya tidak bekerja untuk memperoleh uang, tetapi tahu bagaimana membuat uang bekerja baginya. Ia memperbudak uang bukan menyembah uang. Caranya, ia mempelajari dan kemudian melakukan berbagai aktivitas yang berkaitan dengan instrumen investasi. Menabung dan mendepositokan uang, membeli reksadana dan saham-saham unggulan yang prospektusnya baik, menghasilkan karya-karya intelektual yang dipatenkan, membeli *property* yang harganya melonjak tinggi, adalah beberapa contoh aktivitas orang kaya. Singkatnya, orang kaya melihat dirinya dan bertindak lebih banyak sebagai investor daripada sebagai pekerja biasa.
2. Orang kaya berdisiplin dalam menyisihkan sebagian dari penghasilannya lebih dulu untuk dirinya sendiri. Ia memiliki perencanaan keuangan yang baik. Persentase tertentu dari penghasilannya langsung disisihkan untuk ditabung dan bila jumlah tabungannya cukup memadai, ia melakukan investasi selangkah demi selangkah. Gaya hidup tidak dibuat lebih besar dari penghasilan yang sebenarnya, sehingga ia tidak pernah menghadapi kesulitan dalam memenuhi berbagai kewajiban finansial. Ada yang berprinsip bahwa tampilan gaya hidup hanya boleh mencerminkan maksimum sepertiga dari jumlah harta kekayaan yang sesungguhnya

dimiliki. Dengan kata lain, orang yang sungguh-sungguh kaya tidak senang memamerkan harta kekayaannya secara berlebihan. Yang senang pamer kekayaan justru mereka yang tidak sungguhsungguh kaya atau orang miskin yang baru kaya mendadak karena belum tahu bagaimana bersikap dan bertindak sebagai orang kaya.

3. Orang kaya tidak senang berhutang. Dalam pikirannya, utang adalah kewajiban yang mengekang kebebasan hidup. Ingin bebas, juga bebas dari kewajiban bekerja seumur hidup. Ini tidak berarti tidak pernah berhutang, tapi tidak senang berhutang. Mereka sadar bahwa lembaga-lembaga keuangan, baik perbankan maupun non-perbankan, justru senang memberikan utang (kredit) kepada orang kaya karena ingin memperoleh keuntungan dari kekayaan mereka. Bila mereka mengambil sejumlah pinjaman, itu dilakukan karena sudah ada pihak lain yang bersedia meminjam dari mereka dengan hasil yang jauh lebih tinggi dari bunga bank yang menjadi kewajibannya. Mereka tidak berhutang untuk hal-hal yang bersifat konsumtif, tetapi hanya untuk hal-hal yang produktif seperti membeli aset-aset tertentu yang menghasilkan banyak uang tanpa kewajiban bekerja atau tanpa kehadiran mereka secara fisik.
4. Orang kaya cenderung murah hati dan suka memberi. Hal ini dilakukan karena ada semacam keyakinan bahwa siapa yang banyak memberi akan banyak mendapat. Bukan hanya uang yang mereka berikan, melainkan juga waktu, perhatian, pemikiran, dan hal-hal non uang lainnya. Bill Gates adalah contoh yang pantas disebutkan. Ia bukan saja tercatat sebagai orang kaya di dunia, tetapi sekaligus orang kaya yang paling banyak menyumbangkan hartanya bagi proyek-proyek kemanusiaan.

### **Permasalahan Bisnis Pribadi**

Di samping manfaat bisnis pribadi atau sampingan yang begitu banyak, ternyata terdapat pula persoalan yang ditimbulkan. Hal ini perlu diungkapkan agar orang tetap waspada dalam menjalankan bisnis pribadi. Untuk mempunyai bisnis pribadi, menurut Tri Djoko Santoso (Warta Ekonomi, 2004), kebanyakan eksekutif memandang bahwa bisnis pribadi harus dilakukan secara beretika atau bersikap profesional. Artinya, eksekutif itu tidak boleh melakukan sesuatu yang tidak disetujui, diizinkan, atau diketahui oleh perusahaan tempat sang eksekutif tersebut bekerja.

Memiliki bisnis pribadi memang dapat menimbulkan persoalan terhadap pekerjaan utama di perusahaan.

**Pertama**, soal perizinan. Belum ada formula yang jelas, apakah seorang eksekutif yang ingin mempunyai bisnis pribadi memerlukan izin yang harus tertuang hitam di atas putih atau cukup pemberitahuan lisan saja kepada atasannya (atau pemilik perusahaan). Kalau pada tingkat karyawan biasanya harus ada semacam izin tertulis. Akan tetapi kalau pada tingkat direksi, dapat diberitahukan secara lisan. Soal ini, menurut Hari Sudarmaji (Warta Ekonomi, 2004), sebaiknya dituangkan secara tertulis dan bahkan kalau perlu diatur dalam peraturan perusahaan, agar setiap karyawan mempunyai kesempatan yang sama, bukan hanya *bos-bos* saja yang menikmati. Etika lain yang harus diingat, jangan sampai jenis bisnisnya sama dengan bisnis yang ditekuni perusahaan. Kalau menunjang bisnis perusahaan, malah tidak apa-apa. Contohnya adalah jika bisnis pribadinya adalah bidang pendidikan untuk asuransi, maka hal ini akan menunjang bisnis asuransi perusahaan yang dimiliki. Namun tidak semua perusahaan mengatur secara ketat pilihan bisnis pribadi yang boleh dilakukan oleh eksekutifnya, misalnya perusahaan mengetahui kalau eksekutif mempunyai bisnis pribadi sebagai konsultan teknik dan perencana keuangan. Namun, untuk menekuni bisnis itu, ia tidak perlu meminta izin secara tertulis yang menyatakan bahwa pihak atasan menyetujuinya. Pihak perusahaan hanya menekankan, sepanjang pekerjaan utama sebagai *agency manager* dapat dilakukan dengan baik dan benar bisnis pribadinya tidak ada masalah. Apalagi jika dinilai berprestasi, maka hal itu lebih tidak menjadi masalah lagi.

**Kedua**, bagaimana hubungan bisnis pribadi atau investasi pribadi dengan bisnis perusahaan tempat orang bekerja. Bisnis pribadi atau investasi personal selayaknya tidak merugikan perusahaan. Misalnya tidak berinvestasi langsung atau tidak langsung di perusahaan pesaing, atau yang bidang usahanya sejenis dengan tempatnya bekerja. Contohnya, kalau mau main saham jangan saham perusahaannya, juga saham perusahaan-perusahaan lain yang terkait dengan perusahaan.

**Ketiga**, soal pembagian waktu kerja. Selama bisnis pribadi atau investasi pribadi itu tidak mengganggu performa pekerjaan utama, maka bisnis pribadi itu tidak akan menjadi masalah. Jika bisnis pribadinya lebih berupa investasi personal atau menjadi investor, maka hal itu memang tidak akan banyak memakan waktu kita. Sebab, dapat saja kita mempercayakan urusan bisnis pribadinya untuk dijalankan oleh orang lain atau

manajer investasi. Namun apabila bisnis pribadinya merupakan investasi riil, seperti membuka toko atau menjalankan profesi lain, yang jelas memerlukan waktu tersendiri, maka kita harus pandai-pandai membagi waktu. Jangan sampai menggunakan waktu selama kita bekerja untuk perusahaan, gunakan Sabtu atau Minggu untuk urusan bisnis kita.

**Keempat**, bagi kita memiliki bisnis pribadi atau investasi pribadi tergolong sensitive. Tak sedikit di antara kita yang enggan membeberkannya walau kita umumnya memiliki bisnis pribadi. Kita semua mempunyai bisnis pribadi, tetapi jarang mau diekspos sebab takut dikejar-kejar petugas pajak.

**Kelima**, potensi dituding melakukan KKN (korupsi, kolusi, dan nepotisme).

**Keenam**, potensi terjadinya *conflict of interest* juga tinggi. Jika kita tidak hati-hati, kita justru bisa tergelincir dalam meniti karier di pekerjaan utama sebagai seorang eksekutif.

Selain hambatan di atas, Robert T. Kiyosaki (2000) menambahkan hambatan yang tidak kalah pentingnya yaitu hambatan mengubah cara berpikir kita. Kadang-kadang hal yang paling sulit diubah adalah ide-ide lama. Beberapa di antara ide lama yang mungkin perlu ditantang adalah ide-ide yang diwariskan dari generasi ke generasi:

1. **"Pekerja keras yang baik"**. Dalam kenyataan sekarang, kita yang secara fisik bekerja paling keras ternyata mendapat upah paling kecil tetapi harus membayar pajak tinggi atau berat. Kiyosaki tidak bermaksud mengatakan jangan bekerja keras. Kiyosaki hanya ingin mengatakan bahwa kita perlu secara konstan menantang pikiran-pikiran kolot dan mungkin memikirkan ide-ide baru. Coba pikirkan bekerja keras dalam suatu bisnis panih-waktu untuk diri kita sendiri. Sekarang ini, daripada hanya tinggal di satu kuadran, kita perlu mengakrabkan diri dengan keempat kuadran dalam *Cashflow Quadrant*. Bagaimanapun juga, kita hidup di abad informasi, dan bekerja keras di satu pekerjaan sepanjang hidup adalah pikiran kolot.
2. **"Orang kaya pasti malas"**. Kenyataannya, makin kurang kita terlibat secara fisik dalam pekerjaan kita, makin besar peluang kita untuk menjadi kaya raya. Sekali lagi, Kiyosaki tidak bermaksud mengatakan jangan bekerja keras. Kiyosaki mengisyaratkan bahwa sekarang ini kita semua perlu belajar menciptakan uang secara mental, bukan hanya secara fisik. Kita yang meraup uang paling banyak secara fisik bekerja paling sedikit. Kita bekerja paling sedikit karena kita bekerja demi pendapatan pasif dan pendapatan portofolio, bukan pendapatan hasil keringat. Sebagaimana kita

ketahui, yang dilakukan oleh investor sejati hanyalah mengubah pendapatan hasil keringat menjadi pendapatan pasif dan pendapatan portofolio. Menurut Kiyosaki, orang kaya zaman sekarang tidak malas. Yang betul, uang mereka bekerja lebih keras daripada mereka. Jika kita ingin bergabung dengan mereka, kita harus belajar menciptakan uang secara mental lebih daripada secara fisik.

3. **"Pergilah ke sekolah dan carilah pekerjaan"**. Di abad industri, kita pensiun pada usia 65 tahun karena kita seringkali terlalu loyo untuk mengangkat ban dan memasang mesin mobil di pabrik perakitan. Sekarang, secara teknis kita ketinggalan zaman dan siap dipensiun setiap 18 bulan-rentang waktu yang dibutuhkan oleh informasi dan teknologi untuk berkembang dua kali lebih cepat. Banyak orang mengatakan bahwa setiap mahasiswa sekarang secara teknis langsung ketinggalan zaman pada saat wisuda. Nasihat seorang ayah kaya makin relevan sekarang "*Jagoun* sekolah itu penting, tapi *jagoun* jalanan juga penting." Kita adalah masyarakat swajar, bukan masyarakat yang belajar dari orangtua (seperti di abad pertanian) atau dari sekolah (seperti di abad industri). Anak-anak sekarang mengajar orangtua mereka bagaimana menggunakan komputer, dan perusahaan-perusahaan lebih mengincar anak-anak *hitech* daripada eksekutif usia menengah dengan titel perguruan tinggi. Agar dapat duduk di atas kurva ketertinggalan ini, belajar secara kontinyu dari sekolah maupun dari jalanan itu betul-betul penting. Setiap kali Kiyosaki berceramah pada anak-anak muda, mereka dinasehati agar berpikir seperti para atlet profesional maupun professor universitas. Atlet profesional tahu karier mereka akan tamat tak lama setelah atlet-atlet yang lebih muda mengalahkan mereka. Profesor universitas tahu bahwa makin tua mereka akan makin berharga jika mereka tetap belajar. Kedua sudut pandang ini penting sekali sekarang ini.

## **PENUTUP**

Dengan merintis mempunyai bisnis pribadi atau investasi pribadi sejak dini adalah modal atau prasyarat yang memadai jika ingin beralih dari orang gajian menjadi pengusaha atau investor. Permasalahan-permasalahan yang ditimbulkan karena melakukan bisnis pribadi bukanlah menjadi penghalang bagi kita untuk sukses di bisnis pribadi, apalagi setelah mempelajari manfaat-manfaatnya dan keinginan yang kuat untuk berubah. Jika kita benar-benar ingin berubah, mengadopsi suatu ide yang lebih baik

sering kali adalah ide yang baik. Jika kita ingin kaya lebih cepat, cari saja ide-ide yang lebih baik daripada yang sekarang ini kita pegang. Sekarang untuk menghasilkan uang tidak lagi perlu uang, yang dibutuhkan hanya sebuah ide, sebagaimana dikatakan orang kaya "Uang itu cuma ide". Itu sebabnya perlu bagi kita untuk membaca biografi-biografi para wiraswasta kaya, mendengarkan ceramah dan ide-ide mereka. Ide-ide tidak perlu baru, kita hanya perlu lebih baik.

Jadi sudah saatnyalah kita beralih dari orang "gajian" menjadi pengusaha atau investor sehingga kita tidak perlu bingung, tidak tahu mau *ngapain* setelah tidak lagi menjadi eksekutif.

**Jhon Rinendy Situmorang MBA**  
Adalah Dosen Tetap dan Ketua Jurusan Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Advent Indonesia Bandung

#### DAFTAR REFERENSI

Asyiknya bukan lagi menjadi orang "gajian". Warta Ekonomi No: 11/XVI/2 Juni 2004 hal 30

Harefa, Andrias (2001). Menata Karier Menuju Kebebasan Finansial. Jakarta: Penerbit Buku Kompas

Kiyosaki, Robert T. & Sharon L. Lechter (1998). Rich dad, poor dad. New York: Techpress, Inc.

\_\_\_\_\_ (1999). Rich dad guide to investing. New York: Warner Books Edition

\_\_\_\_\_ (2000). Cashflow quadrant. New York: Warner Books Edition

Modal Menjadi Pengusaha atau Investor. Warta Ekonomi No:11/XVI/2 Juni 2004 hal 20 Sembel, Roy (1999).

Rahasia Pohon Duit dan Mesin Uang. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia