

Karyawan Juga Bisa *Kaya*

7 Resep Makmur Yang Telah Dibuktikan
Oleh Karyawan & Pensiunan

IPPHO SANTOSA

NASRULLAH

ENDY KURNIAWAN

KARYAWAN JUGA BISA KAYA

7 Resep Makmur yang Telah Dibuktikan oleh Karyawan & Pensiunan

Penulis: Ippho Santosa, Nasrullah, Endy Kurniawan

©2017, Ippho Santosa, Nasrullah, Endy Kurniawan

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Diterbitkan pertama kali oleh

Penerbit PT Elex Media Komputindo

Kelompok Gramedia—Jakarta

Anggota IKAPI, Jakarta

717060002

ISBN: 978-602-02-9258-8

Self-Improvement

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab percetakan

Karyawan Juga Bisa

KAYA

7 Resep Makmur yang Telah Dibuktikan
oleh Karyawan & Pensiunan

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 (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 Cipta 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).

SERI REZEKI

Karyawan Juga Bisa

7 Resep Makmur yang Telah Dibuktikan
oleh Karyawan & Pensiunan

Ippho Santosa
Nasrullah
Endy Kurniawan

Penerbit PT Elex Media Komputindo



KOMPAS GRAMEDIA

KARYAWAN JUGA BISA KAYA

7 Resep Makmur yang Telah Dibuktikan oleh Karyawan & Pensiunan

Penulis: Ippho Santosa, Nasrullah, Endy Kurniawan

©2017, Ippho Santosa, Nasrullah, Endy Kurniawan

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Diterbitkan pertama kali oleh

Penerbit PT Elex Media Komputindo

Kelompok Gramedia—Jakarta

Anggota IKAPI, Jakarta

717060002

ISBN: 978-602-02-9258-8

Self-Improvement

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab percetakan

Daftar Isi

Ungkapan Terima Kasih.....	6
Pengantar	8
Bab I : Mengapa Doa Belum Dikabulkan?	15
Bab II : Mengapa Nasib Gitu-Gitu Saja?	27
Bab III : Bagaimana Cara Mengundang Keajaiban?	39
Bab IV : Bagaimana Cara Menghimpun Kemakmuran?	49
Bab V : Bagaimana Cara Menjadi Pensiunan Sukses? ...	59
Bab VI : Bagaimana Cara Menjadi Karyawan Kaya?	83
Bab VII : Bagaimana Cara Mengatasi Ancaman Finansial?	99
Penutup	107
Tentang Penulis	109



Ungkapan Terima Kasih

Awal Agustus 2016, saya dikasih data penjualan sama penerbit. Dan saya pun terkejut. Kenapa? Karena ternyata penjualan buku-buku saya hampir 2 kali di atas buku-buku Robert Kiyosaki di Indonesia. Siapa pun tahu, Robert Kiyosaki adalah gurunya guru untuk urusan kemakmuran. Jujur, saya pribadi 2 kali bertemu dengan Robert Kiyosaki dan istrinya. Belajar.

Dengan hadirnya data penjualan buku tadi, saya pun semakin bersemangat dalam menulis, memotivasi, dan menginspirasi. Mohon doanya. Adapun buku Robert Kiyosaki yang paling berpengaruh ialah Cashflow Quadrant dan di Indonesia terjual sekitar 170.000 eksemplar. Alhamdulillah buku saya 10 Jurus Terlarang terjual 130.000 eksemplar, tanpa iklan, tanpa seminar. Dan penjualan buku 7 Keajaiban Rezeki jauh di atas angka itu. Dalam hati saya betul-betul bersyukur, berarti gagasan dan buku saya diterima secara meluas oleh masyarakat Indonesia.



Sebagai gambaran, bestseller itu 3.000 eksemplar dan mega-bestseller itu 50.000 eksemplar. Akhirnya, saya mengucapkan banyak terima kasih kepada teman-teman yang sudah membaca dan membeli buku-buku saya. Alhamdulillah, sebagian royalti juga untuk sedekah. Termasuk buku baru saya bersama sahabat-sahabat, yang berjudul, Karyawan Juga Bisa Kaya. Sekali lagi, mohon doanya.

Ippho Santosa



Pengantar

Di film HOS Tjokroaminoto, mungkin Anda masih ingat adegan debat antara Semaun dan Agus Salim tentang tanah (properti) dan pendidikan. Yang satu bersikeras, tanahlah yang lebih penting. Satunya bersikukuh, pendidikanlah yang paling penting. Kedua-duanya berdebat sengit. Yah, kedua-duanya adalah tokoh berpengaruh yang sempat bergandeng tangan dengan Tjokro dalam perjuangan. Lantas, siapa yang benar? Semaun atau Agus Salim? Tanah atau pendidikan?

Di mana-mana kami selalu mengatakan, invest dulu pada ilmunya:

- Belajar, belajar, belajar! Maka rezeki akan lebih mudah untuk dikejar.
- Kalau belajar, kita akan berdiri dengan lainnya dengan sejajar.
- Namun tak semua orang mau belajar. Di antara mereka malah mengajukan alasan-alasan yang tak wajar.
- Kita semua sepakat bahwa yang suka beralasan dan bermalasan itu adalah ciri para pecundang. Sepenuh hati kami berharap, Anda menghindarinya. Sekali lagi,



menghindarinya. Apa perlu kami ulangi untuk ketiga kalinya?

- Ilmu itu cahaya dan fakir itu gelap. Maka, tak akan bertemu antara keduanya. Dengan kata lain, mereka yang bersungguh-sungguh dengan ilmu, dijamin tidak fakir.

Ironisnya, inilah alasan-alasan mereka.

- Saat kita menyarankan sesuatu yang baru, alasannya, “Saya nggak punya ilmu, nggak punya pengalaman.”
- Saat diberi tahu cara-caranya, katanya, “Kamu sok tahu,” atau “Ah ini susah,” atau “Di sana sih berhasil, di sini belum tentu.”
- Saat diberi tahu investasi yang besar, alasannya, “Saya nggak punya uang. Untuk makan saja susah.”
- Saat diberi tahu investasi yang kecil, alasannya, ”Malas ah. Hasilnya kekecilan, hasilnya kelamaan.”
- Saat teman-temannya sukses duluan, alasannya, ”Itu kebetulan saja. Nasib orang kan beda-beda.”
- Dikasih gratis, murah, atau refund, katanya, “Mau memanfaatkan saya? Mau menipu saya? Kamu pikir saya bodoh?”



- Dikasih motivasi, nggak percaya. Dikasih bukti, katanya pamer. Saat kita berhenti memberi motivasi, katanya, “Kamu lagi bangkrut ya?”

Tepok jidat, hehehe.

Celetukan mereka, “Ah, motivator itu ngomong doang. Kalau ngomong doang, aku juga bisa.” Oya? Yakin bisa? Sekiranya bisa, berapa orang yang mau mendengarkanmu? Berapa orang yang berubah setelah mendengarkanmu? Perlu dicatat, banyak motivator yang juga bisa action, nggak ngomong doang. Dalam artian, telah membuktikan omongannya. Paling tidak, Anda bisa melihatnya pada tiga penulis di buku ini.

Btw, jangan meremehkan kemampuan ngomong. Bukankah seorang Muhammad, Isa, atau Buddha bisa mempengaruhi miliaran manusia karena kemampuan bicaranya? Bukankah pahlawan sekaliber Bung Karno dan Bung Tomo tak terlepas dari kemampuan bicaranya? Bukankah kita menitipkan anak-anak kita pada mereka yang berprofesi guru, dosen, dan ustadz?

Bagi kami, simple saja. Lazimnya, kami hanya mengajar orang yang siap diajar. Ini sih wajar. Apalagi Robert Kiyosaki



pernah berujar, “Jangan mengajari babi bernyanyi.” Anda capek, babinya lebih capek. Hehehe. Kami nggak terlalu tertarik menghabiskan waktu hanya untuk meyakinkan mereka yang suka beralasan. Kami capek, merekanya lebih capek. Akan jauh lebih efisien dan efektif jika kita mencurahkan perhatian pada orang-orang yang siap diajar. Ini namanya prioritas. Kami berharap, Anda memiliki mental pemenang. Mau belajar. Nggak beralasan, nggak bermalasan.

Di bagian awal buku ini, kami akan membahas ilmu-ilmu yang sangat penting dan sangat mendasar dalam menghimpun kemakmuran. Apa itu? Quantum, spiritualisme, dan optimisme. Berhubung sangat krusial, kami sengaja mengulas dan mengupasnya agak mendalam. Lalu, gimana dengan ilmu properti, reksadana, emas, dan perencanaan keuangan? Itu pun kami bahas. Dan jangan pernah Anda berpikir, “Kalau ada uangnya, beres masalah. Pasti untung, pasti berhasil.”

Begini. Properti, reksadana, dan emas itu relatif. Bisa untung, bisa rugi. Nah, kita dapat mengurangi risiko kerugian dengan memahami ilmunya terlebih dahulu. Nggak jaminan untung, tapi lumayan membantu dan mendukung. Belajar. Inilah yang kami lakukan dulu dan ini pula yang kami



sarankan sekarang. Bukan sekadar action. Bukan sekadar punya uang.

Ketika mengisi training MPP (Masa Persiapan Pensiun) di perusahaan-perusahaan, kadang di situ kami merasa sedih. Beneran. Banyak di antara peserta yang lenyap dan lesap uangnya hanya gara-gara tidak bisa membedakan mana investasi beneran, mana investasi bodong. Ada pula yang 'asal beli' properti dan emas. Akhirnya berujung pada kerugian. Nah, akan lain ceritanya kalau mereka mau menyisihkan waktu untuk belajar terlebih dahulu. Terusterang kami salut sama Anda yang telah memutuskan untuk memiliki dan mempelajari buku ini.

Kita perlu bersyukur, sekarang sudah tersedia berbagai buku dan seminar terkait properti dan emas. Kalau 10 tahun yang lalu, mana ada? Kalaupun ada, yah langka! Lagi-lagi kami menyarankan Anda untuk mempelajari ilmunya terlebih dahulu. Nggak harus dengan kami. Anda boleh belajar dari siapa pun, asalkan Anda yakin integritas dan kapasitas orangnya. Bila si pengajar tak punya integritas dan kapasitas, yah lupakan saja. Buat apa?

Terakhir, perhatikan baik-baik. Tantangan ekonomi global tidak pernah semakin mudah dan itu semua tengah



terjadi di depan mata kita. Di Indonesia? Kurang-lebih sama saja. Perlambatan ekonomi masih terjadi. Kisruh politik terus terjadi. Gelombang MEA pun pelan-pelan mengham-piri. Menyikapi tantangan-tantangan ini, kita bukan saja memerlukan semangat yang tinggi, tapi juga ilmu dan amal yang mumpuni. Kami yakin Anda sependapat dengan kalimat ini.

Dan inilah tujuh rahasia kemakmuran yang akan kami berikan:

- Mengapa Doa Belum Dikabulkan?
- Mengapa Nasib Gitu-Gitu Saja?
- Bagaimana Cara Mengundang Keajaiban?
- Bagaimana Cara Menghimpun Kemakmuran?
- Bagaimana Cara Menjadi Pensiunan Sukses?
- Bagaimana Cara Menjadi Karyawan Kaya?
- Bagaimana Cara Mengatasi Ancaman Finansial?

Kalau dipadatkan, intinya cuma dua:

- Bagaimana Cara Mapan Sebagai Karyawan
- Bagaimana Tetap Mapan Setelah Berhenti Jadi Karyawan (Pensiunan)

Itu saja. Anda tertarik? Kalau ya, silakan buka halaman berikutnya.





Bab 1

*Mengapa
Doa Belum
Dikabulkan?*

Memahami Spiritual

Kemapanan finansial menjadi topik yang hangat belakangan ini. Ya, topik yang hangat. Dan salah satu isunya adalah jaminan pendapatan, bahkan di hari tua. Karena itulah, kami menggagas *SpiritualPreneurship*, sebuah tuntunan menuju kemapanan finansial melalui bisnis dan investasi secara spiritual.

Spiritual yang kami maksudkan di sini merujuk pada nilai-nilai murni yang bersumber dari Yang Maha Kuasa. Nilai-nilai inilah yang memungkinkan para sahabat memimpin peradaban selama 7 abad. Dan dengan nilai-nilai ini pula, para sahabat beroleh kemakmuran dan dikenang prestasi-prestasinya. Adapun *Preneurship* merujuk pada sifat sungguh-sungguh, teguh, dan tangguh yang lazim dipraktikkan oleh *entrepreneur*. Namun, ilmu ini bukan untuk pengusaha saja, melainkan juga untuk karyawan yang sungguh-sungguh merintis kariernya. Istilahnya, *intrapreneur*.

Materi ini bermula tatkala kami bersua dengan salah seorang guru. Dan seorang teman bertanya, “Pak, kenapa hidup ini serba sulit, krisis di mana-mana, mengantre BBM, banyak orang miskin, banyak orang bodoh?” Ternyata ja-



waban sang guru sederhana sekali, “Sebenarnya Allah menciptakan manusia untuk DIMULIAKAN dan DIMANJA. Dimuliakan karena diberikan kepadanya ilmu dan derajat, yang dengan itu malaikat diperintahkan untuk tunduk menghormati Adam. Setelah dimuliakan, kemudian Allah meletakkan Adam di surga, untuk apalagi kalau bukan dimanja, di mana setiap keinginannya dikabulkan seketika.”

Lanjut beliau, “Akan tetapi, karena satu dosa, maka hidupnya dipertemukan dengan kesulitan oleh Allah. Yang tadinya hidupnya serba dimanja, sekarang ia harus berusaha. Dulu, buah-buahan langsung hadir seketika begitu ia meminta. Sekarang ia harus memanjat pohon dan memetik. Setelah itu, barulah ia bisa memakannya. Agak sulit hidupnya.”

“Namun, manusia tak berhenti berbuat dosa. Walhasil hidupnya semakin sulit. Sekarang ia tidak cukup memetik saja, harus menanam dulu. Ini lebih sulit lagi. Sayangnya, dosa-dosa manusia malah bertambah, alih-alih berhenti. Sekarang ia tidak cukup menanam saja. Harus beli. Harus impor. Harus *ngutang*. Apakah manusia berhenti berbuat dosa? Tidak. Maka jangan heran kalau sekarang manusia hidup dengan gali lubang tutup lubang. Jadi, kalau kita ingin



kembali dimanja sama Allah, yah sederhana saja. JANGAN BERBUAT DOSA!”

Jleb! Uraian itu menyentak hati dan pikiran kami. Lalu kami pun menimba ilmu langsung sama Philip Kotler, Richard Branson, dan Yusuf Qardhawi. Sembari membaca ratusan buku. Sebut saja, buku karya Dr. Masaru Emoto, yang membuncahkan semangat kami tentang air dan hubungannya dengan syukur. Roger Hamilton tentang kekayaan yang berkelanjutan. Yvonne Oswald tentang kekuatan kata-kata. Danah Zohar, sang atheis yang menemukan spiritualisme.

Dan salah satu favorit kami, buku karya Dr. Jaribah yang berjudul *Fikih Ekonomi Umar Bin Khattab* terbitan Khalifah. Kami yakin seyakini-yakinnya, buku ini akan menggebrak dan mendobrak kebekuan umat, karena terpaparnya kemakmuran juga prestasi-prestasi para sahabat dalam mengelola bumi. Sebuah buku yang kami jadikan teman setia dalam petualangan kami mencari makna kemakmuran.



Memahami Quantum

Maaf, selama ini kita tertutup dengan dunia materi. Semuanya diukur dengan materi. Semuanya diukur dengan uang. Apa-apa uang, ujung-ujungnya duit. Inilah fakta dan realita yang telah menutup kita dari rezeki Allah. Padahal di balik materi itu, ada dimensi lain yang lebih indah, lebih menenteramkan, dan lebih menyejahterakan. Dalam penelitian modern, hal ini dibahasakan dengan QUANTUM, dimensi yang berada di balik materi, yang menentukan seluruh hidup manusia. Dunia quantum ini tidak terlihat secara kasat mata, namun ia terasa. Ya, terasa.

Ketika Anda membeli barang, beli air minum dalam kemasan, misalnya. Sang penjual dengan kasarnya melempar air kemasan itu kepada Anda. Lalu menagih Anda untuk segera membayar, dengan membentak-bentak pula. Apa perasaan Anda? Marah? Kesal? Kecewa? Ya, mungkin itu perasaan Anda. Nah, kami ingin bertanya, bukankah tujuan Anda untuk membeli air kemasan telah tercapai? Tapi, kok masih kesal? Ya, ada 'dimensi lain' dari tujuan kita membeli air kemasan.



Inilah keadaan kita sekarang. Banyak orang yang sudah mengantongi uang, tapi kenapa masih *nggak* bahagia juga? Pasalnya, uang tidak bisa membeli dunia quantum. Cinta, adakah yang melihat cinta? Harmonis, adakah yang melihat harmonis? Tenteram, adakah yang melihat tenteram? Itulah dunia quantum, tak terlihat secara kasat mata. Dan dunia quantum ini, semakin dalam, ternyata malah semakin halus dan semakin dahsyat!

Hm, masih ingat kekuatan bom atom? Berapa besar senjatanya? Uranium yang diledakkan tidak lebih dari 1 kg. Akan tetapi dampaknya bagi Hiroshima dan Nagasaki masih terasa sampai 30 tahun lamanya. Termasuk Kobe, dan alhamdulillah kami pernah berkunjung ke sana. Bandingkan dengan peluru (materi) yang beratnya 1 kg, apakah dampaknya sebesar kekuatan atom itu? Tentu tidak.

Maka, jika kita mengaktifkan kekuatan quantum yang ada di dalam diri kita, pastilah akan dahsyat dampaknya. Bagi orang yang bekerja sekalipun. Bagi orang yang berumur sekalipun. Inilah *SpiritualPreneurship*. Kesungguhan dalam berusaha (*entrepreneur* maupun *intrapreneur*) namun menyandarkan kekuatannya pada spiritualisme. Ini potensi terbesar manusia yang sering terlupakan. Kami sedikit lega,



spiritualisme telah tersingkap jati dirinya dengan penelitian-penelitian selama 80 tahun terakhir ini, menggeser dan menggusur Era Newtonian yang menjadi dasar kapitalisme selama 200 tahun.

Salah satu kutipan yang menyemangati kami dalam mengutak-atik buku ini adalah sebuah penelitian tentang masa depan kepemimpinan dalam bisnis.

Gay Hendrick, seorang profesor di Universitas Colorado dan Kate Ludeman, seorang doktor di bidang psikologi, menulis sebuah buku berjudul *The Corporate Mystic*, sebuah karya yang dihasilkan dari ribuan jam wawancara dengan ratusan eksekutif kelas dunia selama hampir 25 tahun.

Dalam bukunya mereka menyatakan, “Kemungkinan besar kita akan menemukan para spiritualis sejati di ruang rapat perusahaan-perusahaan besar, bukan di tempat-tempat ibadah. Para spiritualis ini mengamalkan nilai-nilai spiritual di perusahaannya.”



Kembali kita bahas tentang dunia quantum. Namun jangan khawatir, biasa saja. Bahasan ini tidak seperti yang ada di makalah-makalah ilmiah. Begini. Benda-benda yang membentuk realita kita, sebenarnya terdiri atas kumpulan molekul. Jika dibelah, di balik molekul ada atom. Di balik atom partikel-partikel yang beredar dengan sangat indah. Nah, apa yang ada di balik itu? Secara umum, tidak terlihat, hanya bisa dirasakan. Inilah yang dibahasakan oleh ilmuwan sebagai quanta atau paket-paket energi.

Lalu, apa yang ada di balik paket energi? Ya energi. Apa yang ada di balik energi? Super energi yang tak mampu lagi dikaji oleh manusia. Selama 200 tahun, ilmu-ilmu dunia (utamanya fisika) hanya fokus pada benda-benda yang tampak. Mulai permulaan abad ke-20, banyak pertanyaan fisika Newton yang tak bisa terjawab dengan teori-teori yang ada. Itulah yang menetasakan sederet teori tentang quantum.

Kita sebagai manusia juga punya level-level energi seperti benda. Anda dan kita semua mengalaminya, walaupun mungkin tidak menyadarinya. Kehidupan adalah realita yang terbangun dari kumpulan nasib. Nasib itu terbangun dari karakter. Karakter itu terbangun dari kebiasaan. Dan kebiasaan adalah tindakan yang berulang. Lantas, apa yang ada di balik tindakan? Tidak tampak. Itulah pikiran, perasaan, dan spiritual kita.



Memahami Pikiran

Ada dua ayat Allah yang sangat menggugah dan mengubah.

Sesungguhnya Allah tidak mengubah nasib suatu kaum, sampailah mereka mengubah apa yang ada pada diri mereka (jiwa mereka). (QS 13:11)

Sesungguhnya sebagian dari prasangka itu adalah dosa. (QS 49:12)

Manakala buku-buku Barat mengoprek-oprek soal kemakmuran, seluruhnya mengerucut pada kenyataan dan pernyataan bahwa rahasia kemakmuran adalah menguasai pikiran. Sekali lagi, pikiran. Pun yang membedakan si kaya dengan si miskin adalah *mind.set*-nya, caranya memandang kehidupan. Penelitian juga membuktikan betapa dahsyatnya kekuatan pikiran. Ada 60.000 pikiran setiap harinya. Suka atau tidak, mau atau tidak, dikendalikan atau tidak, kita tetap saja berpikir. Baik pikiran itu positif maupun negatif.



Yang menarik adalah, setiap pikiran itu adalah doa. Ya, doa. Kenapa? Karena saat akal kita fokus pada sesuatu, maka kita sedang menghadirkan suatu realita. Tak sedikit orang yang mengeluh, doanya tidak dikabulkan Tuhan. Padahal ia sudah berdoa dan beramal, eh tetap saja tidak dikabulkan oleh Tuhan. Sebenarnya, ini adalah sebuah prasangka yang keji kepada Tuhan. Sebab Tuhan selalu mengabulkan doa yang kita ucapkan.

Sewaktu akal kita berpikir, serius, dan fokus pada sesuatu, ia memiliki daya yang sangat kuat untuk memohon kepada Allah. Akhirnya terkabul. Makbul. Allah-lah yang berfirman “Berdoalah kalian kepada-Ku, niscaya Aku kabulkan!” Ada beragam kajian tentang doa yang tidak terkabul. Mungkin belum saatnya, mungkin tinggal menunggu saja, mungkin diganti yang setara, mungkin masih banyak dosa, mungkin disimpan untuk akhirat, dan lain-lain. Inti dari kajian ini adalah selalu *positive thinking* terhadap doa yang kita ucapkan. *Right?*

Hal lain. Ada pula orang berdoa hanya di lisannya saja, berbeda dengan pikirannya. Bahkan kontra. Contoh, orang yang berdoa agar hidupnya kaya, namun akalnya fokus pada kemiskinan. Dia menyesali kemiskinan. Dia ingin keluar



dari kemiskinan. Berpikir siang-malam bahwa dirinya teramat miskin sehingga tidak mampu membayar utang. Ada ketidakcocokan antara lisan dan fokus pikirannya. Doa yang terkabul adalah doa yang sesuai antara lisan dan fokus pikirannya. Allah pernah berfirman, “Aku sesuai dengan prasangka hamba-Ku.”

Saat kita menyangka diri kita miskin, maka miskinlah kita. Saat kita menyangka diri kita tua dan lemah, maka tua dan lemahlah diri kita. Saat kita menyangka tak mampu membayar utang, maka tak mampulah kita. Saat kita menyangka Tuhan itu tidak adil, maka ketidakadilanlah yang menghampiri kita. Saat kita menyangka rezeki dari Tuhan itu terbatas, maka terbataslah rezeki kita. Lalu, siapa yang berperan dalam ‘menyangka’ itu? Akallah yang melakukan itu. Maka simpanlah buku-buku Anda yang lain, lalu simaklah firman-Nya yang menggetarkan ini:

Dan jika kamu menuruti kebanyakan orang di muka bumi ini, niscaya mereka akan menyesatkanmu dari jalan Allah. Mereka tidak lain hanyalah mengikuti prasangka belaka. (QS. 6:116)



Berikut ini adalah tokoh-tokoh yang memiliki *positive thinking* terhadap dirinya, kendati usia mereka relatif tua. Alih-alih berdiam diri, mereka memilih untuk aktif dan menebar manfaat. Istilah kami, TTM alias Tua Tapi Manfaat:

- Jakob Oetama, Martha Tilaar, dan Adnan Buyung Nasution tetap aktif pada usia 70-an.
- Ir. Ciputra merintis universitas pada usia 75.
- Kolonel Sanders merintis KFC pada usia 50.
- Benjamin Franklin menemukan kacamata bifokus pada usia 80.
- Jusuf Kalla kembali menjadi pemimpin, tepatnya wakil presiden, pada usia 72 tahun. Demikian pula Ronald Reagan (70), Umar bin Khattab (60), dan Usman bin Affan (70).



Bab 1

Mengapa
Gitu-Gitu n
n?

Memahami Prasangka

Kita lanjutkan. Hidup kita adalah proyeksi dari akal pikiran. Ringkasnya, yah begitu. Pikiran-pikiran kita terus menetas-kan prasangka demi prasangka, hingga mengkristalkan sebuah realita yang beruama ‘nasib’. Untuk lepas dan bebas dari prasangka sepertinya mudah, padahal tidak juga. Terbukti, kita sering terperjara dengan prasangka. *Nggak* percaya? Hm, simaklah situasi berikut ini.

Kita baru saja pulang kantor. Hari itu terasa melelahkan. Sangat melelahkan. Di kereta, kita mengambil posisi terbaik untuk duduk dan rehat. Di stasiun berikutnya, naiklah seorang laki-laki bersama tiga orang anaknya. Ia duduk persis di samping kita, menutup mata dan acuh terhadap anak-anaknya. Sementara anak-anaknya lari ke sana ke mari, sambil berteriak-teriak. Hm, apa yang ada dalam pikiran kita saat itu? Marah, kesal, dongkol? Bisakah kita keluar dari perasaan itu seketika? Kayaknya, *nggak* gampang.

Lalu, sembari menahan kesal, kita tegur laki-laki itu. Dia pun kaget, “Aduh maaf, saya telah mengganggu. Maafkan juga anak-anak saya. Ibu mereka baru saja meninggal 20 menit yang lalu, ketabrak mobil. Saya pun nggak tahu harus



berbuat apa. Saya pengen ke rumah sakit mengambil istri saya, tapi nggak punya uang.” Yah, kita telah buruk sangka (*su'udzon*). Kita fokus pada amarah, tanpa berusaha mencari tahu apa yang sebenarnya terjadi. Setelah tahu masalahnya, barulah kita merasa iba. Iya kalau kita punya kesempatan, kalau *nggak*?

Pernahkah kita melihat masyarakat yang langsung membakar orang yang dikejar-kejar sebagai pencuri? Kami punya catatan tentang orang yang salah bakar! Ternyata bukan dia pencurinya! Membahayakan, bukan? Sangat! Buruk sangka juga membahayakan diri sendiri. Itulah kenapa buruk sangka memiliki peran besar dalam menghambat kemakmuran. Sekali lagi, meng-ham-bat.

Selama ini, Anda mungkin menganggap *su'udzon* itu dosa kecil. *Negative thinking* terhadap orang lain, diri sendiri, dan Tuhan. Sebagian kita menyangka rezeki dari Tuhan itu terbatas. Kita menyangka Tuhan menciptakan banyak orang miskin dan sedikit orang kaya. Padahal, realita itu kita sendiri yang menghadirkan itu. *Right*? Manalah mungkin Tuhan Yang Maha Kaya membuat hamba-Nya miskin. Kalau pun ada kemiskinan, yah itu karena manusianya sendiri.



Perhatikan paragraf ini baik-baik. Buka mata Anda lebar-lebar. Jadi, berkelimpahan adalah KEINGINAN Tuhan untuk manusia. Berkekurangan adalah PILIHAN manusia karena telah buruk sangka kepada Tuhan. Manakah yang lebih kuat? Keinginan Tuhan atau pilihan kita? Lalu, apalagi yang kita tunggu? Selaraskan saja diri kita dengan Yang Maha Menggenggam Kekayaan!

Sekiranya memang begitu, lantas bagaimana cara menghilangkan buruk sangka? Sebelum menjawab pertanyaan itu, sekali lagi kami bertanya kepada Anda, “Apakah Anda sudah sepakat dengan kami, buruk sangka itu membahayakan diri sendiri? Apakah Anda sudah sepakat dengan kami, buruk sangka itu menghambat kemakmuran?” Apabila detik ini Anda mengangguk sepakat, maka kita bisa teruskan materi ini. Karena kita sama-sama telah mengetahui urgensinya.

Mengikis Prasangka

Sampai saat ini kami menemukan, ternyata salah satu agenda terbesar bangsa yang kita cintai ini adalah menghilangkan buruk sangka. Dan lihatlah, hampir seluruh ibadah *mabd.bob* mengarahkan pada penghilangan buruk sangka. Sholat dan



zikir adalah upaya-upaya untuk mencongkel persepsi negatif itu.

1. Paksakan diri untuk selalu baik sangka (*busnudzon*). Caranya? Dengan selalu menilik ‘niat baik’ orang dalam setiap perilaku. Bahkan pencuri saja punya niat baik, *tbo?* Mungkin saja ia ingin menafkahi keluarganya. Hanya saja, caranya yang salah. Berhubung fokus kita pada niat baik orang, nah saat kita ingin meluruskan pun, motivasi kita adalah dakwah, bukan menghakimi. Jika Anda dihadapkan dengan kejadian buruk, maka cobalah berulang-ulang untuk melihat sisi baiknya. Niscaya Anda akan kehabisan alasan untuk buruk sangka. Memang, ini *nggak* mudah. Perlu sering-sering latihan.
2. Campakkan asupan-asupan yang negatif. Misalnya, tayangan dan bacaan negatif. Termasuk lagu cengeng, film horor, dan berita kriminal. Lha, itu semua buat apa? Ini jelas-jelas harus ditanggalkan dan ditinggalkan. Bukankah akal kita memancarkan 60.000 pikiran setiap harinya? Jika yang masuk adalah hal yang baik-baik, maka yang dipancarkan pun hanya yang baik-baik saja. Demikian pula kalau sebaliknya. Pilihan ada di tangan Anda.



3. Mengubah kata-kata. Bukankah kata-kata itu akses utama menuju pikiran? Sistem kerja akal kita mirip-mirip seperti internet. Kita buka mesin pencari seperti Google atau Yahoo. Untuk mencari informasi yang dibutuhkan, kita cukup mengetik sebuah kata. Lalu terhamparlah informasi-informasi yang kita butuhkan. Manakala kita mengucapkan kata-kata yang baik, maka 60.000 pikiran kita hanya memancarkan doa yang baik-baik saja. Itulah kenapa mukjizat terbesar adalah Kitab Suci yang memuat kata-kata.

Perlu juga disinggung bahwa akal kita tidak mengenal kata negasi: jangan, tidak, bukan, dan seumpamanya. Maka jika Anda menemukan realita yang tidak Anda inginkan, maka buatlah kalimat negasinya. Sulit diganti menjadi TIDAK MUDAH. Berat diganti dengan TIDAK RINGAN. Macet diganti menjadi TIDAK LANCAR. Tua diganti menjadi TIDAK MUDA. Lemah diganti menjadi TIDAK KUAT. Miskin diganti menjadi TIDAK KAYA.

Melakukan *self-talk* sangatlah dianjurkan. Sekali lagi, sangat dianjurkan. Bagaikan keajaiban, ini seperti diskusi dengan diri sendiri, dan selalu bertanya pada akal jika ingin



berkata juga berbuat. Meditasi, doa, dan sholat sunnah pun sangat dianjurkan. Terus, apa lagi? Lakukan repetisi (pengulangan) terhadap kata-kata yang baik. Termasuk zikir. Sebabnya itu adalah jalan setapak menuju otak bawah sadar.

Bagi orang rata-rata, tanah dengan rawa-rawa atau empang mungkin tidak menguntungkan. Malah dianggap menjijikkan atau menyeramkan. Tapi bagi kami, wah, rawa-rawa dan empang itu adalah harta karun. Bisa disulap, menjadi mesin uang. Namanya perumahan. Ini terjadi karena kami mengintip dari sisi positif. Hm, Anda termasuk yang mana?

Menariknya, orang yang baik sangka akan mengenal hakikat dan mengenal Sang Pencipta. Nah, apabila kita sudah mengenal dan dekat sama Sang Pencipta, tentulah Dia akan menuangkan rezeki dan nikmat-Nya kepada kita. Dan akhirnya, mengundang keberuntungan. Orang-orang sering *nyeletuk*, orang kaya itu adalah orang yang beruntung. Ya iya, itu betul! Lantaran sisi positif yang selaluuuu ia lihat, akhirnya keberuntungan itu datang!

Terkait kehidupan sosial, baik sangka juga menyandang dampak yang dahsyat. Saling percaya, saling mendukung, dan saling terbuka adalah sikap-sikap yang lahir dari baik sangka. Tak heran jika kemudian akan mencetak kinerja terbaik dan



kemakmuran terbaik. Bayangkan, apa jadinya Indonesia kalau diisi dengan kumpulan orang yang baik sangka. Insya Allah akan hadir sebuah negara yang adil, makmur, dan diberkahi. Bukankah ini yang kita idam-idamkan?

Memahami Optimisme

Baik sangka (*busnudzon*) itu menarik apa pun yang ada di alam. Dia akan menarik kemakmuran, menarik kesehatan, menarik keberuntungan, menarik kemudahan, dan menarik impian-impian kita. Inilah yang dibicarakan bolak-balik di buku *The Secret*. Sejatinya, sang penulis sedang membicarakan baik sangka. Walaupun di dalamnya ada kekeliruan, yaitu tentang konsep meminta. Lha, meminta itu kan hanya kepada Sang Pencipta, bukan alam. Yang kami dengar, kemudian sang penulis meralat konsep meminta itu.

Jadi karyawan? Sikapi dengan baik sangka. Ambil saja hikmahnya:

- Bisa menjalankan peran sebagai khalifah
- Bisa mempelajari sistem dan tim (ini penting dalam bisnis)
- Masih bisa mengelola bisnis ketika *weekend*



Jadi pensiunan? Sikapi dengan baik sangka. Ambil saja hikmahnya:

- Bisa menyalurkan minat, memulai bisnis, dan investasi
- Punya cukup waktu untuk keluarga dan ibadah
- Punya cukup waktu untuk berlibur

Jadi ibu rumah tangga? Sikapi dengan baik sangka. Teramat banyak hikmahnya:

- Bisa jualan *online* dan investasi emas
- Punya cukup waktu untuk keluarga, terutama anak
- Punya cukup waktu untuk belajar, termasuk ikut pengajian

Baik sangka tidak bisa lepas dari optimisme. Kita comot sebuah contoh dalam konteks berbeda. Katakanlah, ada pohon besar yang tumbang. Akibatnya, menghalangi jalan dan membuat kemacetan. Kacau. Orang-orang semuanya hanya melihat, berharap ada keajaiban, sambil menyalahkan pemerintah dan polantas. Mereka sendiri hanya diam dan pura-pura tidak tahu. Lalu lewatlah seorang anak kecil yang mewakili hati nurani kita. Dengan optimisnya ia mendekati pohon yang tumbang itu.



Kemudian hujan turun. Lebat. Alih-alih pesimis, si anak malah mendorong sekuat tenaga pohon itu. Apakah berhasil? Tidak, karena kekuatannya terbatas. Akan tetapi, lihatlah apa yang terjadi. Dia menarik simpati. Dia menarik orang-orang. Awalnya yang datang hanya anak-anak sebaya dengannya yang juga tidak punya kekuatan. Namun, semakin mereka mendorong, semakin menghadirkan simpati. Satu per satu orang yang menatap kejadian itu, turun dari kendaraannya dan menerjang hujan. Tak terkecuali orang-orang yang tadinya acuh. Optimisme itu menular.

Seluruh orang yang ada di sana ‘ditarik’ oleh seorang anak kecil yang punya pola pikir dan hati nurani luar biasa. Mereka mendorong. Perlahan-lahan pohon itu bergerak dan berhasil disingkirkan dari jalan. Kemacetan terurai, satu per satu mobil keluar dari kekacauan itu. Dan semuanya berawal dari seorang anak kecil yang mengikuti hati nuraninya yang jernih dan optimis. Tak terkotori buruk sangka dan rasa minder.

Pohon besar itu adalah potret kemiskinan bangsa ini. Lha, kita berharap pada siapa untuk mendorong masalah sebesar itu? Pemerintah? Negara lain? Orang lain? Tidak! Mestinya, kitalah anak kecil itu. Mestinya, kitalah yang me-



miliki hati nurani yang jernih dan optimis itu. Sekarang kami kembali bertanya, apakah logika bermain di sini? Kalau ingin mengusung logika, mana mungkin anak sekecil itu mampu mendorong terjadinya perubahan. Andaikata iya pun, harusnya dia berada di belakang. Bukan yang pertama, bukan yang utama. Begitulah, logika semata tidak membuat masalah itu usai dan selesai. Perlu optimisme. *Ri gbi?*

Maaf, sebagian pensiunan kadang memilih untuk berdiam diri dengan dalih ‘menikmati hidup’. Nah, ini pensiunan yang pesimis. Yang sebenarnya, berhenti beraktivitas bisa menggerogoti pikiran dan tubuh. Dengan kata lain, rentan penyakit. Maka bergeraklah. Dan hindari kebiasaan-kebiasaan berikut ini:

- NATO ... No Activity, TV Only
- NACO ... No Activity, Chat Only
- NABO ... No Activity, Baby Only
- NAWO ... No Activity, Worship Only
- NASO ... No Activity, Sick Only





Bab 3

*Bagaimana
Cara
Mengundang
Keajaiban?*

Memahami Syukur

Kita lanjut. Apa yang Anda rasakan ketika ada seseorang yang memuji Anda? Ya, Anda ingin memberikan kebaikan lagi dan menunjukkan prestasi lagi. Jujur saja, biasanya manusia begitu. Ketika pasangan Anda memuji Anda, dengan untaian kata-kata seperti, “Kamu awet muda,” atau “Engkau adalah manusia terbaik yang pernah kukenal,” maka membuncallah perasaan senang di hati Anda. Dan kebaikan demi kebaikan akan Anda tumpahkan kepada si pemuji. Entah berupa kecupan, hadiah, atau traktiran. *Right?* Ini sunnatullah.

Di Kitab Suci sudah dibahas bahwa segala sesuatu yang ada di alam, semuanya adalah satu kesatuan. Termasuk benda-benda yang ada di muka bumi. Apabila kita menjadi orang yang memuji, dan timbal-balik dari orang yang kita puji adalah kebaikan, berarti kita akan memetik kebaikan dari orang itu. Ini nyata. Demikian pula sekiranya kita memuji segala sesuatu yang ada di alam. Memuji semua yang terjadi dalam hidup kita. Atau dalam bahasa lain ‘bersyukur’. Niscaya kita akan menerima banyak sekali kebaikan. Berdatangan.



Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti Kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), maka sesungguhnya azab-Ku sangatlah pedih. (QS. 14:7)

Penulis buku *The Secret* berwasiat, “Bila Anda tidak menemukan apa pun yang bisa Anda jalankan dalam buku ini, cukup satu ini saja yang Anda lakukan, yaitu bersyukur.” Jika penulis ini mampu menciptakan sebuah *international bestseller* dengan kata-katanya, lalu bagaimanakah dengan kata-kata dari Sang Pencipta? Dialah Allah yang mengingatkan kita akan pentingnya kata syukur, terbukti kata ini berulang kali muncul di kitab suci. *Right?*

Dr. Masaru Emoto, seorang peneliti Jepang yang mendedikasikan dirinya untuk meneliti air. Kemudian ia mengungkapkan keajaiban air ke seluruh dunia. Dan ia telah menemukan rahasia yang besar! Air itu ‘hidup’! Saat kita mengatakan pada air kalimat-kalimat yang baik, seperti *thank you*, *love*, dan sebagainya, maka struktur air itu akan



berubah menjadi indah. Ini terlihat kalau kita menggunakan mikroskop yang sangat sensitif.

Akan tetapi, saat air itu diucapkan kalimat-kalimat yang menghinakan seperti “*You make me sick,*” maka struktur air itu berubah kacau, tak lagi berbentuk. Sepertinya air itu marah kepada yang mengatakan. Ingat! Tubuh kita 70 persennya adalah air. Demikian pula bumi kita. Kebayang kalau kita sering mengeluh dan mengaduh? *Yes*, inilah keajaiban bersyukur. Sikap yang juga diwanti-wanti oleh Dalai Lama dan Mahatma Gandhi ini akan mendatangkan kebaikan demi kebaikan pada diri kita. Kesehatan, kemakmuran, kebahagiaan. Bukankah ini semua kebaikan?

Maka undanglah semua kebaikan itu dengan bersyukur. Apa pun agama kita, baiknya semua mengangguk, akur. Seorang karyawan yang berkeluh-kesah tentang gajinya yang kecil dan tugasnya yang banyak, sebenarnya ia mengundang kemandekan demi kemandekan di kantornya, juga mengha-lau potensi rezeki yang besar dari luar kantornya. Apakah takdir yang salah dan bermasalah? Bukan, melainkan ketiadaan syukurnya.

Kalimat dengan frekuensi tertinggi dalam hal ini adalah kalimat ‘cinta’. Bisakah Anda melihat cinta? Tidak. Namun



terasa dan rasanya sangatlah indah. Maka, cintailah semua yang ada di bumi ini. Cintai rumah kita, cintai kendaraan kita, cintai nasib kita, cintai kondisi kita, dan cintai gaji kita. Sebagai wujud cinta kita kepada Allah yang telah menitipkan semuanya. Namun, bukan berarti *hubud dunya* (terlalu cinta dunia).

Memahami Keluhan

Terus, apalagi? Jauhi keluh-kesah. Karena keluh-kesah menjauhkan kita dari keberuntungan. Coba deh kita amati dan cermati bahasa yang biasa dipakai oleh mereka yang bermental miskin? Mereka selalu mengeluh dan mengaduh. Tak heran, kemiskinan pun terus-menerus menemani mereka. Dengan kata lain, jauhi perasaan *bete*. Ini bahasa gaul untuk mengeluh.

Sekarang, perhatikan doa kita. Ketika berdoa, ajak hati dan perasaan. Libatkan. Inilah rahasia mengapa orang yang terzalimi dikabulkan doanya. Karena perasaan mereka terlibat di sana. Begitu pula dalam hidup. Terlibatlah. Namun ingat, terlibatlah hanya pada yang nikmat-nikmat saja. Sayangnya, kebanyakan manusia jika ada masalah, dia terlibat



sangat mendalam. Namun ketika ada nikmat yang datang padanya, dia malah biasa-biasa saja. Ini kan terbalik.

Perkataan dan perbuatan kitalah yang menentukan nasib kita. Dengan demikian, sebenarnya untuk siapakah berbagi dan berbakti itu? Ya, untuk diri kita sendiri. Untuk siapa pula pujian dan penghargaan itu? Jelas, itu akan berbalik pada diri kita sendiri. Memang, agama melarang kita untuk mengumbar puja-puji berlebihan. Yang sedang-sedang saja, sebatas penghargaan. Itu sih oke-oke saja.

Kalau terjadi musibah, *gimana?* Yah, tetap saja bersyukur. Musibah, kok bersyukur? Begini ya. Karena musibah adalah alat dan perangkat dari Yang Maha Kuasa untuk menunjukkan bahwa sebentar lagi kita akan dicurahi nikmat yang besar. Catat itu, nikmat yang besar. Nabi Muhammad pun bersabda, “Sesiapa yang ingin diberikan kebaikan dari Allah, maka diberikannya terlebih dahulu musibah.”

Bentuk syukur dalam menghadapi musibah adalah sabar. S-a-b-a-r. Itulah sikap terbaik orang yang beriman. Jika diberi nikmat, ia bersyukur. Jika terkena musibah, ia bersabar. Dengan sikap hidup seperti ini, maka kegagalan dalam bisnis, karier, penjualan, atau apa pun, dipandang dari sisi positifnya saja. Dan jelas, gagal itu adalah isyarat dari



Allah, masih ada yang harus disempurnakan dalam amal dan ikhtiar kita. Atau, mungkin saja bangkrut itu cara Allah untuk membersihkan harta kita dan hati kita. *Right?*

Akhirnya, kita optimis dan berusaha bangkit dari setiap kegagalan. Tak jadi soal berapa pun usia kita. Sabar, inilah ciri orang yang bersyukur dalam berikhtiar. Dan sejatinya, sikap ini pula yang akan menggiring kita menuju kesuksesan. Tanyakan kepada semua orang besar, pastilah mereka berdiri di atas tumpukan kegagalan. Selain ikhtiar, seorang *SpiritualPreneur* punya teman terbaik dalam menyelesaikan semua masalah. Hm, siapa itu? Siapa lagi kalau bukan Yang Maha Kuasa. Sembari berikhtiar, ia serahkan semua masalah itu kepada Tuhan-nya. Tawakal, istilahnya.

Memahami Visualisasi

Di satu sisi, bersyukur itu menarik begitu banyak kebaikan, termasuklah kesuksesan. Di sisi lain, perasaan negatif atau kufur nikmat akan mendatangkan *stress*, rasa bersalah, serakah, ketidaknyamanan, dan malu. Inilah yang kemudian menghimpun sederet penyakit. *Stroke*, darah tinggi, penyakit jantung, maag, dan sebagainya. Ah, macam-macam. Di



berbagai literatur tentang kesehatan, hal-hal ini sudah terbukti secara nyata. Fakta. Silakan Anda *googling* dan Anda baca-baca.

Dengan perasaan negatif ini, potensi yang seharusnya keluar, eh malah terpendam. Dia selalu bertanya-tanya, kenapa saya tidak punya mobil? Padahal banyak orang di luar sana yang malah tidak punya kaki. Dia selalu bertanya-tanya, kenapa saya tidak punya investasi? Padahal banyak orang di luar sana yang malah tidak punya makanan. Keluh-kesahnya mengundang kegagalan demi kegagalan. Barack Obama, Oprah Winfrey, dan Muhammad Ali, tiga tokoh berkulit hitam. Coba kita bayangkan seandainya mereka selalu mengeluh tentang kulit hitamnya. Akan lain ceritanya. Alih-alih berkeluh-kesah, mereka keluar dari stigma negatif yang disematkan pada kulit hitamnya. Mereka fokus pada kekuatan.

Tataplah bangsa ini. Apa yang terjadi? Korupsi, kemiskinan, dan kebodohan merajalela. Miras, narkoba, dan pornografi merebak. Sinetron negatif dan berita negatif menyeruak. Ulama-ulama cekcok. Partai-partai bentrok. Yang tua berlomba jadi caleg. Yang muda berlomba jadi idol... STOP... STOP... STOP... Ganti fokus kita. Ganti bayangan kita tentang Indonesia. Ganti bayangan kita tentang diri kita



sendiri. Visualisasi, istilahnya. Dulu, alih-alih berseru anti perang, Bunda Teresa malah mengajak pada kedamaian.

Fokuslah pada apa yang kita inginkan. Fokuslah pada kekuatan yang kita miliki. Sekali lagi, visualisasi. Indonesia adalah negara yang besar. Negara yang memiliki semua yang dibutuhkan untuk menjadi penguasa seantero bumi. Bayangkan, Iran dan Korea Utara itu negara kecil. Pernah di-embargo pula. Namun mereka bisa bertahan dan berpengaruh, apalagi Indonesia! Itulah yang semestinya!

Jujur saja, ketika pensiun tiba, ada beberapa hal yang 'hilang' dari hidup kita. Ini tidak bisa dipungkiri:

- Penghasilan dan pekerjaan tetap
- Otoritas dan fasilitas lengkap
- Pasangan (meninggal atau bercerai)
- Anak (merantau)
- Kesehatan (merosot)

Namun tetap saja, kita dianjurkan untuk menghindari keluh-kesah. Sebaliknya, tetap syukur, tetap optimis, dan visualkan hal yang baik-baik, itulah yang sangat dianjurkan. Sampai di sini, kami yakin Anda sependapat dengan kami. Sekiranya ya, Anda sependapat dengan kami, silakan simak bab-bab berikutnya.





Bab 4

*Bagaimana
Cara
Menghimpun
Kemakmuran?*

Memahami Hubud Dunia

Pernahkah Anda mengalami bangun di tengah malam persis seperti yang Anda inginkan sebelum tidur? Jamnya, menitnya, bahkan detiknya, persis seperti yang Anda pesan! Ya, kami juga sering mengalaminya. Kami tidak mengatakan bahwa kami menguasai alam. Tidak. Kami hanya ‘memesan’ (berdoa). Dan pesanan itu datang tepat pada waktunya. Kadang, pesanan kami tidak datang. Nah, langsung kami mengaktifkan *positive thinking*, “Yang Maha Pengasih lebih tahu apa yang terbaik untuk kami. Pastilah pesanan kami akan diganti oleh-Nya dengan yang lebih baik.”

Inilah dunia. Penuh dengan keajaiban. Penuh dengan rahasia. Tatkala rahasia itu terkuak, maka dunia mampu melahirkan para miliarder, para penguasa, dan tokoh-tokoh hebat. Akan tetapi, apa yang terjadi? *Hubud dunya* (cinta dunia berlebihan) terus membayangi. Negara adidaya seperti Amerika mulai mengalami guncangan dan mereka masih saja terheran-heran, kenapa ini bisa terjadi? Banyak orang kaya namun tak pernah menemukan kebahagiaan. Angka bunuh diri meningkat. Angka perceraian meningkat. Hubungan keluarga dan pertemanan bahkan seperti perang saudara.



Ini terjadi di mana-mana. Kok bisa? Hanya karena *hubud dunya* dan keserakahan. Lehman Brothers adalah perusahaan keuangan kelas dunia yang telah berpengalaman 150 tahun. Bahkan menjadi impian para lulusan Harvard untuk bekerja. Siapa sangka, perusahaan ini akhirnya runtuh dan luruh, bersama dengan puluhan perusahaan kapitalis lainnya. Kejadian ini bukanlah kebetulan.

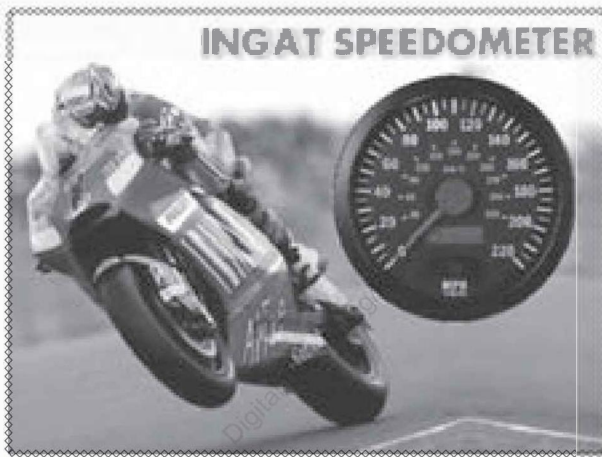
Ini mungkin isyarat dari Sang Pencipta. Kita tak perlu terpesona dan terpana dengan kapitalisme. Pelan-pelan, dunia mulai beralih pada spiritualisme. Apabila kita menginginkan, maksud kami benar-benar menginginkan, keajaiban yang penuh kedamaian dan keberkahan, maka hindari *hubud dunya*. Bahaya *hubud dunya* ini bukan saja mengancam diri kita, tapi juga orang-orang di sekitar kita, termasuk alam secara keseluruhan. Sungguh mengerikan.

Memahami Motivasi

Kita semua tahu bahwa motivasi itu penting. Sangat penting malah. Bukan sembarang motivasi, melainkan motivasi yang positif. Untuk memahami motivasi positif, lihatlah gambar berikut ini. Dan ingat-ingatlah tentang speedometer



yang kita gunakan sewaktu berkendara. Ia naik-turun. Tidak tetap di satu angka. Terkadang 60 km/jam, bahkan 120 km/jam. Namun ketika tanjakan atau berbelok, angkanya turun. Kemudian ia naik kembali, begitulah seterusnya.



Itulah rentang motivasi kita. Danah Zohar dan Ian Marshall dalam bukunya, *Spiritual Capital*, membuat rentang motivasi setiap manusia. Dan uniknya, mereka itu atheis. Namun merekalah yang mengungkapkan bahwa, “Setiap motivasi yang negatif tidak akan pernah mencapai bahagia.” Bahkan bagi manusia yang motivasi kerjanya hanya semata-mata mencari uang, maka tidak akan pernah mencapai



kebahagiaan. Sebuah kesimpulan unik dan menggelitik dari orang yang tidak beragama.



Oke, mari kita bahas. Gambar di atas adalah spiritual-meter. Alat yang kami rancang ini berdasarkan rentang motivasi Ian Marshall. Ia naik-turun, tidak tetap di satu angka. Inilah rentang niat manusia. Seperti yang digambarkan oleh Nabi, “Sesungguhnya setiap amal bergantung pada niatnya.” Begitu juga dengan hati kita. Terkadang berada pada level +3, namun tiba-tiba bisa *drop* ke -2. Langsung naik lagi ke +5. Tiba-tiba *drop* lagi ke -5. Dan seterusnya.

Spiritual-meter terbagi dalam dua zona yaitu zona takwa dan zona nafsu, seperti yang digambarkan dalam ayat 8



dan 9 pada Surat Asy-Syams. Mereka yang menjaga diri dengan berada di zona takwa (*Positive Motivation*) akan selamat, beruntung, dan menang. Sementara mereka yang berada pada zona nafsu (*Negative Motivation*) pastilah akan merugi. Manusia diizinkan serta dimampukan untuk memilih. Dan masing-masing pilihan ada konsekuensi.

Ini adalah hukum pasti dari Allah. Seperti matematika, sebuah aksioma yang tak bisa dibantah, begitu pula rentang motivasi ini. Jika ia berada di zona nafsu, maka cepat atau lambat, kita akan menyaksikan kerugian dan kehancurannya. Motivasi itu naik dan turun. Untuk naik, kita harus menekan pedal gas. Untuk turun, kita cukup melepas pedal gas kita, maka ia akan terjun bebas. Jatuh ke lembah kehancuran. Tentu kita tidak ingin ini terjadi. Maka tidak ada pilihan, selain terus-menerus menjaga niat dan motivasi kita.

Sekali lagi, motivasi yang rendah akan menghancurkan. Kehidupan terasa sulit, sempit, dan menghimpit. Ketika sebuah negeri dipenuhi dengan manusia-manusia bermotivasi rendah, maka kita akan melihat kehancuran demi kehancuran. Remuk. Ambruk. Apa yang terjadi pada negeri, itu pula yang terjadi rumahtangga dan organisasi. Sebaliknya, motivasi yang tinggi akan menyelamatkan.





Dinner semeja dengan BJ Habibie dan Ilham Habibie.
Sudah berumur, namun mereka tetap aktif dan produktif.

Dua orang yang berkumpul, akan terjadi aritmatika niat. Orang yang marah (-2) dibalas dengan kemarahan, hanya akan menghadirkan rasa takut (-4) pada kedua belah pihak dan tidak menyelesaikan masalah. Orang-orang serakah (-3) yang berkumpul pada sebuah bisnis, maka kehancuran akan terjadi dan mereka semua akan mengalami putus asa (-6). Namun ketika kemarahan (-2) dibalas dengan pengabdian (tulus membantu), maka akan mencapai penguasaan diri (+4).



Bayangkan jika manusia-manusia pengabdian (+6) berkumpul di masa kini, niscaya perubahan besar dan peradaban emas akan tegak kembali. Bukankah ini sudah terbukti saat Nabi Muhammad dan sahabat-sahabatnya berkumpul? Saat Isa dan murid-muridnya berkumpul? Kami tak tahu apa pendapat Anda. Tapi sejauh ini, kami masih optimis. Insya Allah perubahan besar dan peradaban emas akan tegak kembali. Di NKRI.

Memahami Kapitalisme

Ngomong-ngomong, sebenarnya dari mana bisnis itu bermula? Begini. Kapitalisme memandang bisnis sebagai materi. Cuma itu. Bisnis haruslah mendatangkan keuntungan sebesar-besarnya bagi produsen. Tak peduli apa yang terjadi pada konsumen, dunia, maupun alam. Karena fokusnya pada dirinya sendiri. Rumus bisnis kapitalisme itu sederhana. Modal sekecil-kecilnya untuk peroleh keuntungan sebesar-besarnya. *Supply-demand* menjadi dasar dalam bertindak. Kalau menguntungkan, ambil. Kalau tidak, abaikan. Akhirnya politisi bicara untung-rugi, guru bicara untung-rugi,



dokter bicara untung-rugi, maka rusaklah dunia ini. Hanya sekian persen yang kaya. Bumi mengalami kiamat kecil.

Berbeda dengan kapitalisme, spiritualisme memandang bisnis sebagai sebuah cara mengabdikan kepada Sang Pencipta dan melayani sesama. Keduanya berjalan seiring. Rumus bisnis spiritualisme adalah “Memuliakan dan membahagiakan orang lain,” sebagai ejawantah dari pengabdian (+6). Dia berusaha meningkatkan mutu quantum dirinya dan sesama. Ini bagaikan sinergi semesta. Apa kemudian yang terjadi? Semua orang bahagia, bumi pun baik-baik saja. Inilah isi dan esensi menjadi khalifah di muka bumi. Bukankah ini yang Anda inginkan? Nah, perkenankan kami menjabat tangan Anda dan berkata, “Selamat bergabung di Era Spiritualisme.”

Dengan berpikir positif dan spiritualisme, insya Allah kita akan dimampukan menarik semua yang ada di alam. Termasuk, menghimpun kemakmuran. Untuk apa? Yah, untuk menaungi diri kita, keluarga kita, dan saudara-saudara kita. Tanpa disadari, kita juga berperan dalam menciptakan tatanan dunia baru yang lebih adil, lebih menenteramkan, dan lebih menyejahterakan. Bebas dari segala bentuk





kezaliman. Spiritualisme akan menjadi kekuatan besar yang turun pada akhir zaman, menembus batas geografis, suku, bangsa, bahkan agama. Karena semuanya adalah makhluk ciptaan Yang Maha Kuasa yang harus dijaga dan dimuliakan!

Di sini kami sampai menyebut ‘semua makhluk’. Apakah sebutan ini berlebihan? Sama sekali tidak. Cobalah sejenak hidupkan kembali memori kita tentang konsep ‘rahmat semesta alam’ niscaya kita akan mengangguk-angguk setuju. Bahkan terhadap anjing sekalipun, kita *nggak* boleh membenci. Toh Tuhan yang menjadikan dia sebagai anjing. Yang dianjurkan adalah menghindari najisnya, bukan membenci. Kalaupun terkena najisnya, itu pun bukan berarti dosa. Persis seperti terkena air kencing, cukup dibersihkan dengan cara-cara tertentu. Lha, terhadap anjing saja kita *nggak* boleh benci, apalagi terhadap manusia? *Right?*





Bab 5

*Bagaimana
Cara Menjadi
Pensiunan
Sukses?*

Mulai dari bab ini, kita akan berbicara lebih teknis. Bagi karyawan, sebenarnya ada dua macam pensiun:

- Pertama, pensiun reguler (pensiun normal). Ini adalah karyawan yang memasuki masa purnabakti saat berusia sekitar 55 tahun atau 56 tahun. Usia ini berlaku bagi karyawan pada umumnya. Bisa lebih bisa kurang, untuk karyawan tertentu.
- Kedua, pensiun yang dipercepat. Sebut saja, karyawan yang memasuki masa purnabakti tidak terkait faktor usia. Nah, pensiun yang dipercepat ini ada dua macam lagi, yaitu dipaksa pensiun atau sengaja mengambil pensiun lebih awal dengan berbagai alasan.

Terlepas dari itu semua, yang harus dipahami oleh karyawan adalah, masa pensiun bukanlah akhir dari hidup dan bukanlah ujung dari karya. Sama sekali BUKAN. Bagi sebagian orang, masa pensiun justru menjadi 'kurva kedua' dalam hidupnya, yakni masa produktif berikutnya setelah masa tugas resminya usai dan selesai. Sebut saja, *second chance*. Contohnya, profesi dosen dan profesi dokter. Yah, mungkin saja dokter itu sebelumnya menjadi pegawai yang mengabdikan



di rumah sakit. Selanjutnya, ia kuliah lagi, membuka klinik, menjadi penulis, atau menjadi konsultan. *Why not?* Di negara-negara maju seperti Jepang dan di Eropa Barat, usia 70 tahun bisa jadi fase berpenghasilan lebih dan bermanfaat lebih.

Namun, di sekitar kita banyak yang kemudian mandek alias mentok ketika memasuki masa pensiun. Hilangnya gairah. Merosotnya aktivitas dan produktivitas. Tidak cukup sampai di situ, lalu menjadi beban bagi keluarganya, karena kurangnya uang dan sakit-sakitan. Padahal ladang amal dan lahan karya masih terbuka luas di luar sana. Sayangnya, dia *nggak kepikiran*. Karena selama ini pikiran dan hatinya tidak terbuka. Bahkan sebelum memasuki masa pensiun pun, sebagian karyawan telah dihantui ketakutan. Mereka cemas dan waswas terhadap kehidupannya setelah nonaktif. Ini parah, karena ini bagian dari *su'udzon*.

Yang paling parah adalah tekanan psikologis. Di mana ada 'perasaan tidak berguna' di hadapan keluarga dan tetangga, perasaan tak mampu lagi menjadi sumber nafkah, perasaan



tak dihargai lagi karena selama ini profesi atau posisinya cukup bergensi. Dan masih ada tantangan-tantangan psikologis yang lain. Tatkala memasuki masa pensiun, kadang tubuh dihinggapai penyakit ‘khas lansia’, kemampuan otak tidak lagi sedahsyat masa muda, kemampuan seks tidak lagi sehebat masa muda, dan kehangatan berumahtangga sedikit menguap.

Untuk meneruskan hidup, muncullah kisah-kisah mengelabui diri sendiri, di mana sebagian pensiunan mencoba ‘tampak berarti’ di hadapan keluarga dan tetangganya. Caranya? Tetap keluar rumah setiap pagi, seolah-olah berangkat kerja. Sorenya kembali ke rumah, berlagak pulang kerja. Ini paling sering terjadi pada karyawan-karyawan yang diminta pensiun mendadak oleh perusahaannya. Ia tak siap secara mental pun belum punya aktivitas pengganti. Efeknya, tekanan-tekanan psikologis ini bisa merembet pada kesehatan tubuhnya. Semoga ini tidak terjadi pada Anda dan keluarga Anda.

Masih ingat bahasan kami soal quantum? Soal spiritualisme? Soal optimisme? Sebelumnya, sengaja kami mengulas dan mengupas itu semua agak mendalam, karena kami tidak ingin tekanan-tekanan psikologis seperti itu terjadi pada Anda dan keluarga Anda.



Menjadi PNS & Karyawan BUMN

Sekarang, kita lihat para pegawai yang cenderung mengabdikan hingga akhir masa tugasnya, seperti Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan karyawan BUMN. Mereka menganut *Long Life Employment*. Oke-oke saja. Dalam artian, masuk kerja hingga pensiun di tempat yang sama. Apakah respons mereka lebih baik? Rupa-rupanya, masih banyak juga yang tidak siap. Padahal sederet sekoci sangat mungkin ia pasang sejak lama, semisal bekal finansial yang mencukupi, ilmu keuangan yang mumpuni, serta aktivitas sosial yang bervariasi.

Betul, perlu kesungguhan dalam menjalani masa pensiun. Agar menjadi masa-masa indah berikutnya dalam kehidupan. Yang pasti, jauh lebih mudah jika kita bersiap-siap sejak dini. Contoh, bagi PNS dan karyawan BUMN. Bekal keuangan (termasuklah pesangon, dana pensiun, dana kesehatan, dan jaminan hari tua) telah diatur sedemikian rupa oleh perusahaannya atau lembaga keuangan pihak ketiga. Sehingga ketika memasuki masa pensiun, mestinya ia tinggal menikmatinya saja. Sekiranya ia ingin masa tuanya lebih terjamin secara finansial, yah perbesar saja alokasi dana untuk investasi. Atau rintis saja bisnis dengan risiko dan dinamika rendah.



Demikian juga ‘investasi’ dalam bentuk lain, seperti kesehatan, jaringan sosial (*networking*), dan aktivitas informal. Seharusnya, ini semua bisa menjadi modal tersendiri dalam memasuki masa pensiun. Dengan kata lain, tidak perlu lagi merasa cemas dan waswas lantaran kehilangan rutinitas yang berarti. Malah ini menjadi ruang ‘ekspresi baru’ yang lebih leluasa, karena tidak lagi terikat jam kerja dan aturan kerja. *Right?*

Dan kembali kami mengingatkan, sebagai pensiunan, hindarilah kebiasaan-kebiasaan:

- NATO ... No Activity, TV Only
- NACO ... No Activity, Chat Only
- NABO ... No Activity, Baby Only
- NAWO ... No Activity, Worship Only
- NASO ... No Activity, Sick Only

Sekarang kita berandai-andai. Jika Anda diberi kesempatan untuk memilih, apakah akan terus berkarier dengan peluang kenaikan jabatan, atau berhenti sebagai karyawan dengan sejumlah pesangon? Mana yang akan Anda pilih? Hm,



jawabannya macam-macam. Subjektif dan tergantung sikon. Terkait kasus di sini, yah Anda masih punya pilihan.

Nah, misalkan yang datang bukanlah pilihan. Dalam artian, bukan tawaran untuk lanjut atau berhenti, melainkan pernyataan, “Anda diberhentikan lebih awal, karena perusahaan terpaksa melakukannya.” Hm, apa yang Anda akan lakukan? Sebelum menjawab, masih ingat tentang materi sebelumnya tentang quantum, syukur, dan baik sangka? Maka inilah jawaban yang kami anjurkan dan ajarkan, ambil itu sebagai kesempatan emas untuk transformasi, dari *intrapreneur* menjadi *entrepreneur*. Atau, dari karyawan di perusahaan A, lalu melamar dan berkarya di perusahaan B. Kedua-duanya sama baiknya. Anda akan menemukan gairah baru dan suasana baru yang membuat Anda tetap *alert* untuk tumbuh dan berkembang. *Nggak* kiamat.

Percayalah, jika Anda itu orang baik dan bagus sebagai karyawan, maka akan selalu tersedia posisi dan profesi untuk Anda, baik sebagai karyawan di perusahaan lain ataupun sebagai direktur di perusahaan sendiri. Seandainya Anda dihadapkan pada kenyataan bahwa Anda harus pensiun lebih awal (pensiun dini), nah, ada baiknya mempertimbangkan hal-hal berikut ini.



Terkait pensiun dini:

- a. Semakin muda semakin baik. Ada semacam korelasi antara usia muda dan keberanian mengambil risiko. Semakin tua seseorang, biasanya semakin hilang semangat untuk eksplorasi dan inovasi, di mana ini sangatlah dibutuhkan dalam pengusaha terutama *new comer* di sebuah industri.
- b. Perlu persiapan finansial sejak awal. Maksudnya, mencukupi secara jumlah dan mumpuni secara ilmu. Sering terjadi, begitu masuk masa pensiun, pesangon dalam jumlah besar itu lenyap dalam sekejap. Kok bisa? Karena ia tak bisa menahan diri dan tak paham soal alokasi. Belum lagi kalau terjebak dalam investasi bodong.
- c. Perlu persiapan mental lebih awal. Ini teramat penting, terutama bagi pasangan dan anak-anak. Ketidakpastian dan risiko dalam mencari nafkah, harus

dipahamkan kepada mereka. Sehingga ketika Anda keluar dari perusahaan, kondisi mental keluarga tidak guncang. Percayalah, ini bukan perkara sepele.



Ingatlah, sepenting-pentingnya uang, lebih penting lagi ilmu di balik uang. Betul apa betul? Bayangkan, tokoh sekaliber Mike Tyson dan Whitney Houston saja bisa keteteran uang. Bukan karena gagal mencari uang, tapi karena gagal mengelola uang. Terkait pensiun secara umum, simaklah tip-tip berikut:

- a. Pastikan cicilan jangka panjang sudah lunas dan cicilan baru tidak ada lagi. Camkan baik-baik, biaya hidup jarang menjadi masalah. Yang sering menjadi masalah itu gaya hidup. Berhemat, itulah gaya hidup yang disarankan.
- b. Baiknya sudah ada bisnis produktif atau aset produktif yang mampu menopang biaya hidup minimal Anda. Lalu, jual aset yang tidak produktif. Akan lebih baik lagi kalau punya sumber *income* yang sudah ter-diversifikasi.
- c. Baiknya memiliki cadangan dana *liquid* untuk biaya hidup 24 bulan. *Liquid* di sini bisa berupa tabungan, deposito, reksadana, saham, atau emas. Intinya, dapat Anda cairkan dalam waktu seminggu atau kurang.





- d. Antisipasi pengeluaran besar untuk 1 atau 2 tahun ke depan, misal biaya ke Tanah Suci, biaya pendidikan anak, biaya renovasi rumah, dan lain-lain.
- e. Antisipasi biaya yang meningkat (misalnya kesehatan) dan kalkulasi biaya yang menurun (misalnya transportasi).
- f. Simpan pesangon Anda dalam tabungan atau deposito minimal selama 3 bulan pertama. Kenapa? Dadakan *megang* uang yang lumayan banyak, bisa memicu pengeluaran-pengeluaran emosional. Juga ini untuk menghindari rayuan para penipu tentang investasi bodong dan rayuan para kenalan tentang pinjam uang. Percayalah, yang beginian selalu ada. Entah dengar kabar dari mana, tiba-tiba saja mereka bertamu ke rumah Anda dan berlagak akrab dengan Anda.
- g. Ikuti *training* persiapan pensiun, baik yang diadakan oleh kantor atau Anda ikuti sendiri di luar kantor.

Selanjutnya, kami ambil sebuah ilustrasi. Sebuah penelitian yang dihelat oleh Liberty Investments menyibak bahwa untuk mempersiapkan diri pensiun di umur 40 tahun, setidaknya Anda harus menabung sebesar 62,44 persen dari gaji



bulanan Anda. Rutin tentunya. Sementara, jika Anda memutuskan untuk pensiun di usia yang lebih tua, yaitu 70 tahun, Anda hanya perlu menabung sebesar 5,27 persen dari gaji bulanan Anda. Lebih ringan kan?

Di samping itu, apabila Anda mulai menabung di umur 25 tahun sampai 40 tahun, Anda akan mendapatkan tabungan 50 persen lebih banyak, dibandingkan jika Anda mulai menabung di umur 40 tahun dan berhenti melakukannya pada umur 65 tahun. Karena itulah, Anda disarankan untuk menabung sejak mulai Anda pertama kali bekerja secara konsisten dan persisten, apabila memang Anda menginginkan pensiun yang lebih dini dan masa tua yang lebih bahagia. Pilihan ada di tangan Anda.

Dalam *in-house training* #MasaPersiapanPensiun insya Allah kami dapat menyampaikan ini lebih detail dan lebih personal.



Secara umum, investor yang berusia lebih tua di Indonesia belum memiliki perencanaan dan kesiapan finansial di masa pensiun. Selain itu, mereka memiliki harapan yang tidak masuk akal terkait masa depan finansial mereka. Sekitar 94 persen berharap akan memiliki dana cukup untuk di hari tua, meskipun 42 persen belum membuat perencanaan. Ini kan aneh. Angka tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan persentase investor yang berusia lebih muda yang belum memiliki perencanaan keuangan untuk masa pensiun, yaitu sebesar 30 persen.

Begini. Adalah keliru ketika Anda mengira bahwa investasi itu perlu menunggu ‘saat yang tepat dengan kondisi keuangan yang tepat’. Tepat di sini, maksudnya, saat memasuki masa pensiun. Ini tidak benar alias keliru. Dengan banyaknya pilihan yang tersedia saat ini, investasi bisa dimulai kapan pun, berapa pun, dan oleh siapa pun. Bahkan *trend*-nya, anak-anak muda sekarang sudah melek finansial dan cakap investasi. Ini tidak berlebihan, karena kami sudah sering melihatnya pada alumni-alumni seminar dan *training* kami.



Berbisnis dan berinvestasi sering dianggap merepotkan jika dieksekusi di masa produktif seorang karyawan, sehingga sebagian orang memilih untuk menundanya. Tiga alasan mengapa mereka malas berinvestasi adalah TAK PUNYA UANG, TAK PUNYA WAKTU, dan TAK PUNYA ILMU. Menurut mereka, uang untuk investasi itu mesti besar dan (dianggap) uang sebesar itu akan diterima saat pensiun nanti. Soal ilmu, sama saja. Menurut mereka, perlu waktu khusus untuk mempelajari ilmu investasi. Nanti sajalah ketika punya waktu luang. Itu kilah mereka.

Ingatlah, pensiun adalah fase menikmati. Kami ulang, fase menikmati. Jika *passive income* menjadi pilihan, maka bisnis dan investasi yang dibangun 5 sampai 10 tahun sebelumnya, itu akan jauh lebih baik.

Di masa produktif, teramat banyak pilihan investasi pasif maupun aktif yang bisa dijalankan sambil bekerja. Karena tidak semua jenis investasi, terutama yang pasif, membutuhkan dana besar. Apalagi, tidak semua investasi mengharuskan ilmu yang *ngelotok*. Maka, sebetulnya investasi itu bisa ‘disambi’. Misal, reksadana syariah. Dengan dana yang tak sampai Rp1 juta, Anda sudah bisa mulai berinvestasi. Dua isu besar dalam reksadana syariah hanyalah



pemilihan Manajer Investasi (MI) dan *timing*. Ini bisa Anda ketahui detailnya di buku #MagnetRezeki.

Menabung emas juga tidak sulit dan tidak rumit. Sebagaimana reksadana syariah, dengan dana sekitar Rp500 ribu, Anda sudah bisa *take action*. Silakan Anda peroleh emas ini di Antam, toko-toko emas dan bank-bank syariah. Adapun kami lebih menyarankan Anda membuka rekening tabungan emas di Pegadaian. Kenapa? Fleksibel, terjangkau, dan sangat aman. Ingat ya, emas yang dimaksudkan di sini adalah emas dinar, emas batangan, dan tabungan emas. Bukan emas perhiasaan. Sesuai namanya, perhiasan adalah perhiasan. Bukan investasi.

Salah satu dasar mengambil keputusan berinvestasi adalah kemampuan instrumen tersebut mengalahkan inflasi. Jangan pernah menabung dengan cara-cara konvensional, seperti tabungan di bank dan deposito di bank. Ini konyol. Sekali lagi, konyol. Karena, tingkat *return*-nya jauh dari memuaskan. Pun tergerus inflasi. Boleh-boleh saja punya tabungan dan deposito. Namun jangan pernah menganggapnya sebagai investasi. Dan satu hal lagi, menjelang Anda pensiun, pastikan seluruh utang Anda sudah mendekati angka nol.



Kata-kata itu doa. Daripada bergumam MPP itu Mati Pelan-Pelan, lebih baik berucap MPP Mulai Pelan-Pelan, atau Makmur Pelan-Pelan. Caranya? Simak saja paragraf-paragraf berikut.

Pensiun Dulu, Baru Berbisnis?

Dua dalih yang sering orang lontarkan ketika diajak berbisnis adalah tak ada modal dan tak punya waktu. Ini sebuah kesalahpahaman yang tak perlu. Lebih salah lagi kalau menganggap modal itu soal uang melulu. Padahal *nggak* begitu. Banyak modal lain yang lebih diperlukan untuk mengawali bisnis, seperti kepercayaan, pertemanan, keberanian, dan ilmu. Selama belasan tahun kami terlibat dalam pengembangan SDM, termasuk di dalamnya mempersiapkan karyawan memasuki masa pensiun, sering kami melihat kegagalan bisnis di masa purnabakti.

Di Indonesia, lazimnya karyawan disiapkan secara mental, spiritual, kesehatan, dan finansial sekitar satu hingga tiga tahun, sebelum ia pensiun (Kalau di Jepang, sepuluh tahun sebelumnya). Dengan persiapan sependek itu, karyawan *full*



timer yang hanya memikirkan karier di perusahaan, tidak punya cukup waktu untuk mempersiapkan sekoci berikutnya.

Jujur saja, baru berbisnis ketika memasuki masa pensiun, itu mengandung risiko yang relatif besar. Kami berusaha menyampaikan ini apa adanya, bukan menakut-nakuti. Terutama, bagi mereka yang akan menggantungkan biaya hidup bulanan sepenuhnya dari hasil bisnis. Ini seram. Karena:

1. Perlu waktu setidaknya tiga tahun untuk membuat bisnis stabil dan benar-benar menghasilkan. Jatuh-bangun selama periode ini memerlukan ketahanan fisik, logika, dan finansial. Lha, berpindah dari mental karyawan menjadi mental pengusaha telah menghabiskan waktu tersendiri. Dan, sepanjang yang kami ketahui, sudah berderet pensiunan yang gagal melewati periode ini.
2. Pesangon yang seharusnya menjadi bekal hidup di masa pensiun, biasanya akan dialokasikan seluruhnya untuk merintis bisnis. Nah, ini membuat kelangsungan hidup keluarga terancam kalau-kalau terjadi kegagalan. Anda mungkin siap. Keluarga? Belum tentu siap.



Banyak cara untuk memulai bisnis seawal mungkin saat menjadi karyawan. Sekarang kian menyeruak trend ‘amphibi’—julukan untuk karyawan yang juga memiliki bisnis sampingan. Yah, lakukan saja ini di akhir pekan. Ledakan permintaan domestik, kemudahan berwirausaha (yang ditunjang canggihnya teknologi dan murahnya biaya komunikasi), serta jejaring bisnis yang terbangun melalui komunitas-komunitas, adalah penyubur tumbuhnya bisnis bagi siapa saja. Berapa pun umur Anda.

Jika modal non-finansial bisa disiapkan jauh-jauh hari sebelum masa pensiun untuk membangun bisnis, bagaimana dengan waktu? Sebagai salah satu sumber daya (*resource*), waktu bergantung pada pengelolanya, yaitu kita. Ia lentur, bisa melapang bisa menyempit, sesuai kehendak kita. Banyak karyawan yang berhasil menyelesaikan kuliahnya, bahkan S-2 hingga S-3, pun aktif di organisasi intra dan ekstra kantornya. Terbukti mereka bisa dan lancar-lancar saja. Iya tho? Dengan kesungguhan dan pengorbanan, berbisnis (ketika akhir pekan) sambil bekerja sangat mungkin kita lakukan, tentu saja dengan tetap profesional dan tak mengganggu kerja juga kinerja di kantor.



Emas itu investasi atau proteksi? Di sini kami menampilkan data harga emas, tepatnya dinar, dan kenaikan *value*-nya beberapa tahun kemudian. Kami mengambil contoh kasus seorang rekan yang memutuskan menginvestasikan sekitar sepertiga dana pesangon pensiun dininya dalam bentuk emas. Waktu itu, November 2008, total dana yang ia investasikan berjumlah Rp60.000.000 semasa dinar masih senilai Rp1.200.000 per kepingnya. Selang beberapa tahun, jumlah dinar yang sama telah bernilai Rp100.000.000.

Jika anak pertamanya perlu dana masuk sekolah SD dengan biaya Rp10.000.000 saat ini, dia cukup melepas 5 keping dinar miliknya. Sisa 45 keping dinar yang ada bernilai Rp90.000.000, atau sekitar Rp30.000.000 lebih besar daripada nilai investasinya yang pertama pada tahun 2008. Luar biasa. Dengan jumlah dinar yang telah berkurang, *value* dalam rupiahnya masih jauh lebih tinggi dibanding sekian tahun lalu.

Selain untuk ‘menggelitik’ dan ‘mengusik’ cara pandang Anda tentang konsep investasi, ilustrasi ini juga bertujuan untuk ‘mendemokratisasi’ alur buku ini. Siapa pun yang ingin memandang emas sebagai proteksi aset, itu benar adanya.



Karena memang jumlah emasnya tak bertambah, hanya *value*-nya jika dinilai dengan rupiah maupun dolar, tetap melejit tinggi. Bagaimana dengan emas sebagai investasi?

Kalau deposito dolar yang memberi hasil 5% sampai 7% setahun saja masih sering disebut-sebut investasi, lho mengapa emas tidak? Demikian juga tanah atau lahan menganggur, dan juga properti dalam bentuk apartemen yang cuma memberi kenaikan nilai 10% sampai 15% per tahun. Masih disebut-sebut investasi tho? Padahal tanahnya juga ‘segitu-gitu’ saja, tak bertambah lebar atau tingginya.

Jadi, sekiranya emas dipandang sebagai investasi, yah boleh-boleh saja. Karena jika satuan hitungnya adalah uang kertas, maka emas memberi *return* tak kalah besarnya ketimbang properti berbentuk apartemen. Emas menjadi investasi karena adanya uang kertas yang mau tidak mau telah membuat emas terus semakin mahal. Antara tahun 2010–2012, dalam dolar, emas telah lebih mahal hampir 40%. Dan dalam rupiah, emas telah lebih mahal hampir 30%.

Pendorong maupun penarik harga emas (untuk naik atau turun) bukan hanya faktor-faktor fundamental yang memengaruhi *supply* dan *demand*-nya, melainkan juga kondisi mata uang dunia yang dimotori dolar Amerika alias USD. Sehingga dikenal ungkapan “Gold is The Real



Anti-Currency.” Apa yang menimpa mata uang, yang sebaliknya adalah yang terjadi pada nilai emas. Selama puluhan tahun, fenomena ini sering kali terjadi. Menarik? Sangat.

Demikian juga emas batangan dan koin emas (dinar), yang boleh Anda sebut dengan istilah apa pun. Alat tukar belum resmi, alat tukar di pasar temporer, alat tukar kedua setelah rupiah, penjaga aset, pelindung harta, maupun investasi praktis. Semuanya ‘masuk’. Kisah rekan di atas tetap valid dan solid menjadi referensi. Alokasi dana dalam dinar emas memberinya benefit, lebih baik daripada berbagai jenis investasi lain yang ditawarkan padanya. Insya Allah ini bukan *hubud dunya* seperti yang kami wanti-wanti di bab sebelumnya.

Selamat berproteksi. *Nggak* nyaman dengan istilah ini? Kami ganti ucapannya, selamat berinvestasi.

Amphibi adalah julukan untuk orang yang menjalani kehidupan di ‘dua alam’. Satu alam sebagai karyawan, satu alam lagi sebagai pengusaha. Dorongan menjadi amphibi semakin menjadi-jadi karena peluangnya memang terbuka



lebar. Apalagi kondisi ekonomi Indonesia yang relatif stabil sehingga terjaganya iklim investasi dan daya beli masyarakat. Juga kemajuan teknologi yang membuat penghalang untuk berbisnis (*business barrier*) semakin tipis, misalnya membuka toko *online*. Ada juga aspek psikis, di mana menjadi pengusaha (*entrepreneur*) dianggap lebih keren dan lebih sejahtera. Itu semua oke-oke saja.

Lalu, apakah mungkin menjadi amphibi yang bifokus? Samar-samar terlihat dua hal yang bertentangan di sini. Antara karier dan bisnis. Konon, keduanya sulit dipersatukan. Awal 2013 kami bicara tentang menjadi amphibi di Khalifah Entrepreneur School (KES), kemudian berlanjut di beberapa kelas berikutnya, di Jakarta dan beberapa kota. Kami melihat, tak sedikit peserta yang tengah bertransisi. Ya, keinginan berbisnis di kalangan karyawan memang tak bisa dibendung lagi. Semangat *entrepreneurship* membuncah di hati mereka tiada henti.

Di Australia, kami sempat berjumpa kawan yang sedang mengambil master di bidang media dan komunikasi. Gelar sarjananya ia sabet di Amerika dan sudah sempat berkarier di beberapa perusahaan elektronik terkemuka sebelum ia mengambil master. Kami pun menduga ia akan memilih



hidup dan berkarier di negara maju, tepatnya di perusahaan multinasional. Ternyata *nggak* juga. Ia bilang, akan pulang ke Tanah Air dan merintis bisnisnya sendiri. Ia sambung lagi, “Iklim wirausaha di Indonesia sedang bagus-bagusnya dan ini peluang bagi kita.”

Menjadi amfibi atau bunglon, apa pun namanya, yang bertahan hidup di dua alam tidaklah gampang. Apalagi hingga disebut sukses. Pertama-tama, perlu dicermati dulu niat karyawan tersebut, mengapa ia ingin mencicipi bisnis:

1. Ingin mencari tambahan penghasilan?
2. Ingin menyiapkan sekoci, berjaga-jaga jika perusahaan tempat ia bekerja karam?
3. Ingin menyiapkan sekoci, sebelum pensiun?
4. Karier tengah mandek?
5. Sekadar ikut-ikutan? Sekadar iseng?
6. Ingin mengisi waktu, karena tak terlalu sibuk di pekerjaan?
7. Ingin menyalurkan energi dan bebas berekspresi?

Dari semua pilihan niat atau motif di atas, upayakan kita menjadi amfibi yang baik. Di mana kita memutuskan un-



tuk berbisnis dengan penuh kesadaran, bukan karena lari dari kenyataan. Lalu? Belajarlah. Ikuti training-training yang relevan (jangan menunggu disuapi oleh perusahaan). Dengan belajar, artinya kita mengoptimalkan kapasitas diri, sehingga mudah-mudahan bisa sukses di dua alam. Di samping itu, pilihlah bisnis yang benar-benar disenangi supaya menjadi bahan bakar semangat yang terus menyala-nyala sehingga kita tak mudah menyerah.

Dan saran terpenting dari kami, pilihlah bisnis dengan dinamika dan risiko yang rendah di mana kita bisa mengelolanya di akhir pekan. Misal, kos-kosan, rental mobil, dan penitipan anak. Sehingga tidak menyita pikiran dan waktu kita saat bekerja di kantor. Ingat, curi-curi waktu di kantor adalah perbuatan yang tercela. Gaji dan keuntungannya bisa *nggak* berkah. Pun 'karma' sejenis bisa menimpa kita (bukan mustahil, kelak kita dipertemukan dengan anak buah yang juga curi-curi waktu).

Selain itu, kita perlu mengenal baik dua cara pandang pengusaha dan karyawan yang kadang kala bertentangan. Benarkah begitu? Ya. Dengan mengenalinya, kita akan tahu bagaimana cara menyikapinya. Mau contoh? Begini. Karyawan biasanya dididik menjadi *good planner*. Sementara,



entrepreneur berorientasi pada *action*, karena rencana bisnis yang sempurna bisa dirapikan sambil jalan. Beda tho?

Hal lain lagi, misal, karyawan biasanya dilatih untuk tidak mencoba sampai *limit* tertinggi. Enggan pula berkreasi. Kenapa? Tak perlu ditanya lagi, karena setiap bulan mereka ditransfer gaji yang sifatnya pasti. Rutin. Sementara, tidak demikian dengan *entrepreneur* yang harus berinovasi setiap waktu agar bisa *survive* dan *sustain*. Yang lumayan membedakan juga adalah karyawan (terutama level tertentu) cenderung ingin dilayani, sementara *entrepreneur* yah sebaliknya. Harus melayani, harus mandiri, dan terus beradaptasi.

Ini *nggak* mudah. Perlu daya tahan seorang *SpiritualPreneur* untuk menjalaninya. Kerepotan akan bertambah, waktu dan konsentrasi juga akan tersita, karena harus membagi perhatian kepada dua atau beberapa hal. Lagi-lagi ini tidak mudah. Apalagi jika misalnya bisnis semakin berkembang dan terbuka peluang di sana-sini. Wah, hiruk-pikuk. Jika Anda mencari-cari kemudahan, sebaiknya lupakan saja wacana ini. Karena *amphibi* biasanya berjibaku menyiapkan fundamental bisnisnya sekarang demi 'kebebasan di masa depan' terutama saat pensiun. Tak heran, demi cita-cita ini, ia bersedia bersusah-payah juga berkorban melebihi orang lain.





Bab 6

*Bagaimana
Cara Menjadi
Karyawan
Kaya?*

INTRApreneur Vs ENTREpreneur

Sebagai seorang karyawan (INTRApreneur), Anda juga berhak kaya. Salah satu caranya dengan berstrategi properti dan beraset yang diakui bank syariah. Langsung saja, Anda dapat langsung menerapkan strategi *flip*, menjadi investor properti, atau jika Anda ingin “main aman” bisa menitipkan dana kepada seorang pemain properti yang amanah dengan akad investasi murabahah.

Begitu Anda pensiun, Anda bisa menjadi seorang pengusaha (ENTREpreneur). Dan sebagai seorang pengusaha, strategi yang dapat Anda mainkan lebih beragam. Mulai dari strategi konservatif, investor properti, developer pribadi dengan merintis *brand* Anda sendiri, developer *franchise* dengan menggunakan *brand* yang sudah kuat di masyarakat, atau menggabungkan bisnis Anda yang sudah berjalan dengan strategi investor properti.

Jika Anda pengangguran atau ibu rumah tangga, Anda bisa memulainya dengan menjadi broker properti, mulai merintis jaringan investor, dan menjadi developer. Atau merintis usaha, membuat usaha itu *bankable*, dan menjadi investor properti. Pilihan ada di tangan Anda.



Beberapa tip kami untuk para INTRApreneur:

1. Ciptakanlah karier terbaik dengan *brand* (citra diri) dan *royalty*, melalui *trust* (kepercayaan), *altruisme* (pengorbanan), dan *network*.
2. Setelah itu, tahan diri Anda untuk membeli properti konsumtif. Saran kami, sebisa-bisanya belilah dulu properti produktif. Setelah Anda memiliki beberapa properti produktif, maka silakan untuk membeli properti konsumtif untuk kebutuhan pribadi dan keluarga.
3. Jadikan gaji sebagai basis untuk pembelian properti produktif dengan meminjam dana ke bank syariah. Perlu kami tegaskan bahwa pinjaman untuk produktif bahkan dianjurkan dalam Islam. Dalam sebuah hadits Nabi bersabda, “Ada tiga hal yang mengandung berkah: **jual-beli tidak secara tunai**, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual,” (HR Ibnu Majah). Dengan penghasilan Anda yang mapan di sebuah perusahaan, membuat Anda *bankable*. Sayang, jika tidak dimanfaatkan.



4. Sisakan waktu untuk mengelola properti produktif Anda. Kami selalu mengungkapkan “Pensiun-lah dulu, baru bekerja keras.” Yang maksudnya pensiun adalah mendapatkan properti produktif, lalu bekerja keras menghidupi properti itu agar bisa menghasilkan *passive income*.
5. Dengan sedikit kreativitas, nilai properti Anda akan meningkat dan menambah penghasilan *passive income* Anda. Dengan pengecatan, menambah internet, menambah AC, dan seterusnya, akan memicu peningkatan pendapatan.
6. Ciptakan *cashflow* yang stabil pada properti yang telah Anda beli, dan kemudian beli lagi properti produktif dengan cara yang sama. Berapa banyak properti produktif yang bisa Anda beli? Peraturan di Indonesia memungkinkan hingga 5 properti. Dan itu bisa diperoleh dengan gaji Anda.
7. Memang perbankan berusaha melakukan pembatasan-pembatasan (misalnya perhitungan rasio), namun ini bisa diatasi dengan peningkatan gaji dan hasil dari properti produktif.



Ringkasan Strategi INTRApeneur:

- Ciptakan karier terbaik dengan *brand*, *trust*, dan lain-lain
- Miliki dulu properti produktif, sebelum properti konsumtif
- Jadikan gaji sebagai basis untuk pembelian properti produktif dengan meminjam dana ke bank syariah
- Sisakan waktu untuk mengelola properti produktif Anda
- Ciptakan kreativitas terhadap properti produktif Anda
- Ciptakan dulu *cashflow* stabil, baru memulai langkah berikutnya

Contoh untuk INTRApeneur:

- Seorang profesional (sebutlah Andi) dengan gaji Rp15 juta per bulan.
- Dalam sebuah pencarian di koran dan di Google, dia mendapatkan properti produktif berupa kos-kosan yang dijual murah seharga Rp400 juta rupiah.



Nilai real properti itu adalah Rp800 juta. Properti itu dijual karena pemilik sudah terlalu tua, anak-anaknya sudah menikah, dan pindah ke luar negeri. Sudah sepuluh orang menawar namun tidak ada yang jadi. Si pemilik sudah terlalu lelah dan ingin propertinya cepat laku. Wajar-wajar saja jika akhirnya ia menawarkan propertinya dengan harga yang lebih rendah.

- Hasil dari kos itu adalah Rp6 juta sebulan. Rincinya, dari sewa 12 kamar (per kamar Rp400 ribu sebulan) dan dari kantin bersistem bagi hasil dengan untung bersih Rp1,2 juta sebulan.
- Diajukan ke bank syariah dan cicilannya adalah Rp5,5 juta sebulan. Cicilan ini bisa di-*cover* dari hasil properti itu sendiri.
- Akhirnya Andi mendapatkan keuntungan:
 - ✓ Dari *cashflow positif* (Rp6 juta minus Rp5,5 juta) = Rp500 ribu
 - ✓ Dari *capital gain* (misal 10% per tahun) = Rp40 juta atau Rp3,3 juta per bulan.
 - ✓ Total keuntungan = Rp3,8 juta per bulan.
- Dengan properti ini, pendapatan Andi meningkat menjadi Rp18,8 juta per bulan, tanpa harus keluar kerja.



- Bandingkan jika gaji sebesar Rp15 juta itu hanya habis dikonsumsi.

Kreativitas yang bisa dibuat:

- Kos itu ditambah wi-fi, sehingga sewa bulanan meningkat
- Kantin langsung diambil alih dan mengambil tukang masak dari daerah, maka keuntungan dari kantin pun meningkat. Boleh juga dibuka usaha laundry untuk memenuhi kebutuhan penghuni-penghuni kos. Dan masih banyak kreativitas lain yang dapat dibuat.

Contoh Kasus INTRAprenneur:

- **Gaji Rp15 juta per bulan**
- **Beli properti produktif seharga Rp400 juta via bank syariah**
- **Cicilan Rp5,5 juta sebulan**
- **Hasil properti produktif Rp6 juta sebulan**
- **Keuntungan:**
 - ✓ **Cashflow = Rp500 ribu**
 - ✓ **Capital Gain 10% per tahun = Rp40 juta atau Rp3,3 juta per bulan**



- ✓ **Total keuntungan Rp3,8 juta**
- **Total income = Rp18,8 juta per bulan**
- **Bandingkan jika gaji habis dikonsumsi**

Pensiunan Sebagai Pengusaha

Tak jauh berbeda dengan INTRApreneur, para pensiunan yang memutuskan menjadi ENTREpreneur dapat melakukan tip-tip berikut ini:

1. Ciptakanlah usaha terbaik dengan *brand* (citra diri) dan *royalty*, melalui *trust* (kepercayaan), *system*, *altruisme* (pengorbanan), dan *network*.
2. Berjuanglah sekuat tenaga agar usaha yang dijalankan memperoleh pendapatan yang stabil, administrasi yang rapi sehingga dapat pengakuan dari bank (*bankable*), dan bisa membeli properti dengan cara investor properti.
3. Tahan diri Anda untuk membeli properti konsumtif. Sebaliknya, belilah dulu properti produktif. Setelah Anda memiliki beberapa properti produktif, maka silakan membeli properti konsumtif untuk kebutuhan pribadi dan keluarga.



4. Jadikan usaha Anda sebagai basis untuk pembelian properti produktif dengan meminjam dana ke bank syariah. Dengan penghasilan Anda yang mapan dalam memiliki perusahaan, insya Allah membuat Anda *bankable*. Sayang sekali, jika tidak dimanfaatkan.
5. Milikilah properti sebagai basis usaha yang *rigid* dan kokoh.
6. Ciptakan merek sendiri, pun ciptakan pelanggan-pelanggan setia yang akan menjadi *passive income* bagi Anda.
7. Dengan sedikit kreativitas, nilai properti Anda akan meningkat dan *passive income* Anda akan bertambah. Dengan pengecatan, menambah internet, menambah AC, dan seterusnya, akan meningkatkan pendapatan Anda.
8. Ciptakan *cashflow* yang stabil pada properti yang telah Anda beli, dan kemudian beli lagi properti produktif dengan cara yang sama. Berapa banyak properti yang bisa Anda beli? Peraturan di Indonesia memungkinkan hingga 5 properti. Dan itu bisa didapat dengan usaha Anda.
9. Memang pihak bank berusaha melakukan kekangan-kekangan (misalnya perhitungan rasio), namun ini bisa



disolusikan dengan peningkatan keuntungan usaha dan hasil dari properti produktif.

Ringkasan Strategi ENTREpreneur:

- Ciptakan usaha terbaik dengan *brand*, *trust*, dan lain-lain
- Jadikan usaha itu *bankable* sehingga dapat membeli properti
- Miliki properti sebagai basis usaha yang *rigid* dan kokoh
- Ciptakan merek Anda sendiri, ciptakan pelanggan
- Ciptakan kreativitas terhadap properti produktif
- Ciptakan *cashflow* stabil pada properti produktif, baru memulai langkah berikutnya

Contoh untuk ENTREpreneur:

- Seorang pengusaha percetakan (sebutlah bernama Sugeng) dengan hasil usaha Rp15 juta per bulan.
- Dalam sebuah pencarian di koran dan Google, dia mendapatkan properti produktif berupa gudang



percetakan beserta mesin-mesinya yang dijual murah seharga Rp400 juta rupiah. Nilai real properti itu adalah Rp800 juta. Properti itu dijual karena pemilik sudah terlalu tua, tak mampu mengurus lagi, dan terlilit utang yang harus dibayar dua bulan lagi. Sudah sepuluh orang menawarkan, namun tidak ada yang jadi. Ia sudah terlalu lelah dan ingin propertinya cepat laku. Maka ia pun menawarkan propertinya dengan harga yang lebih rendah.

- Hasil bersih dari percetakan itu adalah Rp10 juta sebulan, ditambah dengan jaringan percetakan yang sudah ada. Sugeng membayangkan dapat menambah penghasilannya menjadi Rp25 juta sebulan.
- Diajukan ke bank syariah dan cicilannya adalah Rp5,5 juta sebulan. Cicilan ini bisa di-*cover* dari hasil properti itu sendiri.
- Akhirnya Sugeng mendapatkan keuntungan:
 - ✓ Dari *cash flow* positif (Rp10 juta minus Rp5,5 juta) = Rp4,5 juta
 - ✓ Dari *capital gain* (misal 10% per tahun) = Rp40 juta atau Rp3,3 juta per bulan
 - ✓ Total keuntungan = Rp7,8 juta per bulan.



- Dengan properti ini, pendapatannya Sugeng meningkat menjadi Rp22,8 juta per bulan, tanpa perlu menelantarkan usaha yang sudah ada.
- Bandingkan jika hasil usaha sebesar Rp15 juta hanya habis dikonsumsi.

Contoh Kasus ENTREpreneur:

- **Usaha percetakan, hasil usaha Rp15 juta sebulan**
- **Tempat usaha masih sewa**
- **Beli properti produktif seharga Rp400 juta via bank syariah**
- **Cicilan Rp5,5 juta sebulan**
- **Hasil tambahan dari properti produktif Rp6 juta sebulan**
- **Keuntungan**
 - ✓ **Cashflow = Rp500 ribu**
 - ✓ **Capital Gain 10% setahun = Rp40 juta atau Rp3,3 juta sebulan**
 - ✓ **Total keuntungan = Rp3,8 juta**
 - ✓ **Total income = Rp18,8 juta**
- **Bandingkan jika hasil usaha habis dikonsumsi**



Perkenalan pertama kali kami dengan dunia properti, mengantarkan kami pada keuntungan yang lumayan. Berawal ada penawaran tanah seluas 3.000 meter persegi. Sudah 4 tahun ingin dijual, namun belum laku-laku juga. Kami sampaikan bahwa dengan menjual tanah seluas itu, jauh lebih sulit dibandingkan dengan menjualnya secara terpisah-pisah dan di-kavling. Akhirnya, si pemilik tanah setuju. Cukup dibayar sebesar 8% dari nilai properti itu dan sisanya dibayarkan bertahap.

Secara prinsip, sebenarnya dengan kerja sama itu, kami dapat modal usaha sebesar 92% dari pemilik tanah. Inilah yang disebut sebagai *financing by owner*. Pemilik tanah itu yang memberikan modal kepada kita. Untuk membayarkan 8% uang muka dan *bridging* (dana operasional), kami mengajak teman untuk investasi di proyek ini. Karena bentuknya real, yaitu tanah, maka lebih mudah mengajak para investor untuk bergabung. Jika terjadi kegagalan, toh masih mendapatkan aset, berupa tanah itu sendiri. Perjanjian diikat di hadapan notaris untuk mengamankan semua pihak.

Karena saat itu kami belum paham seluk-beluk dunia developer dan belum dekat dengan perbankan, maka kami bermitra dengan teman yang sudah lebih dulu berkecim-



pung sebagai developer. Dengan mengorbankan sedikit keuntungan, kami mendapatkan akses ke perbankan, mendapatkan ilmu tentang developer, dan menjamin bahwa bisnis ini kecil kemungkinan untuk gagal karena sudah bersama ahlinya.

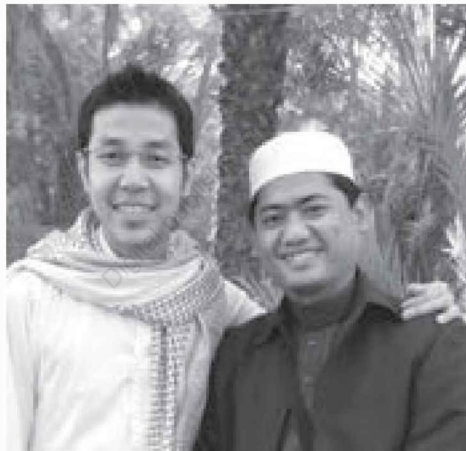
Contoh kecil:

- Ada tanah mau dijual, sudah 4 tahun belum laku
- Kami ajak kerja sama, buat kavling-kavling (dapat modal)
- Kami ajak para investor (dapat modal)
- Kami ajak teman yang paham developer (dapat ilmu)
- Kami ajak bank kerja sama (dapat *trust* dan pembiayaan)
- Kreatif dalam menjual (dapat *cashflow* dan untung)
- Berulang “puluhan kali”

Kreativitas dalam properti adalah hal yang mampu meningkatkan keuntungan dan keterjualan. Itulah yang terus



kami asah dan akhirnya kerja sama seperti ini berulang terus-menerus sampai kami dapat membeli 10 hektar tanah dalam waktu 3 tahun dan menjadi developer dengan *brand* sendiri, The Orchid Realty, *The First Islamic Property Developer in Indonesia* versi menurut salah satu TV swasta. Alhamdulillah. Untuk lebih jelasnya soal investasi dan properti, silakan baca buku kami, Magnet Rezeki.



Kedua penulis di kebun kurma di Madinah.



Bab 7

*Bagaimana
Cara Mengatasi
Ancaman
Finansial?*

Ketika Anda menyusun rencana keuangan jangka panjang buat keluarga, termasuk bersiap-siap menghadapi masa pensiun, ada sederet faktor internal dan eksternal yang harus Anda perhatikan. Maaf, karyawan sering lalai dan abai soal ini, karena dipikirkannya itu semua adalah tanggung-jawab perusahaan untuk mengurus dirinya dan keluarganya. Ini pola pikir yang keliru. Sangat keliru.

Anda yang bakal pensiun, maka Anda-lah yang harus memperhatikan faktor-faktor yang memengaruhi masa depan Anda. Faktor internal misalnya. Ini mencakup ketidakpastian jumlah penghasilan, kesehatan anggota keluarga, juga kebiasaan pemanfaatan uang. Kalau faktor eksternal? Nah, ini lebih *uncontrollable* dan karena itulah wajib kita kenali satu per satu. Apa saja? Di buku ini kita bahas empat faktor, yaitu inflasi, depresiasi, sanering, dan redenominasi.

Inflasi & Depresiasi

Uang kertas selalu menemui masalah alias serba salah, ketika ditakar nilainya dengan barang dan jasa. Ini seperti menimbang apel di satu sisi timbangan, dengan kertas di sisi timbangan yang lain. Apel tak pernah berubah banyak



beratnya. Untuk membuatnya seimbang, perlu tumpukan kertas yang sangat banyak. Bahkan karena kertas itu dibuat semakin tipis dan tak bermutu, diperlukan kertas yang lebih banyak lagi dari waktu ke waktu. Bukankah begitu?

Demikianlah kondisi uang kertas saat ini yang teruuuuus kehilangan daya belinya. Ya, inflasi. Diperlukan lebih banyak uang untuk membeli benda yang sama, dan di lembaran uang tersebut ditulislah angka-angka yang semakin besar. Nah, angka yang tertulis itulah yang disebut nominal. Daya beli, beda lagi. Daya beli adalah nilai benda itu jika ditukarkan dengan benda lain. Inilah yang secara stabil dimiliki emas dan perak.

Nilai keduanya bisa saja tidak naik tinggi-tinggi amat, namun tetap berharga untuk ditukar dengan barang dan jasa. Bahkan, nilai keduanya secara konsisten dan persisten naik melebihi inflasi, sehingga siapa saja yang menyimpan asetnya dalam bentuk emas dan perak tidak pernah merasa rugi. Untuk menjabarkan fenomena ini, Al-Ghazali dengan sederhana menyebut emas dan perak, “Bukanlah harga, melainkan cermin yang menggambarkan harga-harga.”

Depresiasi adalah penurunan nilai tukar sebuah mata uang ketika dibandingkan dengan mata uang negara lain,



terutama *reserve currency* yang jadi patokan internasional seperti USD, Euro, atau Yen. Musibah besar pernah terjadi di seputar nilai tukar ini, misalnya pada tahun 1997–1998, di mana Indonesia menjadi korban terbesar dari Krisis Moneter. Tidak ada perubahan fundamental pada ekonomi Indonesia saat itu. Yang ada hanyalah spekulasi yang membawa masuk USD dalam jumlah besar-besaran, kemudian menariknya seketika. Akibatnya? Rupiah pun terjunkal lima kali ke bawah. Lalu terkapar.

Apa saja yang ditakar dengan USD seperti utang, barang modal impor, termasuk emas, menjadi 5 kali lebih mahal. Tak hanya itu, bursa saham pun rontok dan depresiasi rupiah terhadap USD telah memicu hiperinflasi, di mana barang-barang menjadi 8 kali lipat lebih mahal, dari inflasi normal 10% menjadi hampir 80%. Sebenarnya, emas ketika itu tak mengalami kenaikan harga di pasar internasional. Akan tetapi karena ditakar dalam USD (*US Dollar per Troy Ounce*), maka nilainya naik 2,5 kali lipat, dari Rp27.000 per gram menjadi Rp87.000 per gram. Kekacauan ekonomi ini menjalar ke situasi keamanan dan politik, lalu muncullah gelombang pasang reformasi.



Apa yang kita simpan dalam bentuk investasi, terutama di sektor keuangan, tak pernah sepi dari pengaruh depresiasi. *Return* di atas inflasi, misalkan 20%, pada saat yang sama harus menghadapi penurunan nilai tukar rupiah hingga 30%, yang menyebabkan investasi kita lama-kelamaan tak mampu membeli atau ditukar barang apa pun. Yah, telah kehilangan nilainya.

Sebelumnya telah dibahas tentang inflasi dan depresiasi, yakni kenaikan umum harga barang dan anjloknya nilai tukar mata uang dalam negeri terhadap mata uang asing. Dua hal ini mau tak mau sangat mengancam Indonesia yang apalagi selama ini kurang dianggap sebagai penggerak perekonomian dunia. Semoga pemaparan tadi membuat Anda semakin melek finansial. Nah, di bagian terakhir ini kita akan menguak dua ancaman lainnya, yakni sanering dan depresiasi.

Sanering adalah pemangkasan nilai uang dengan sengaja oleh pemerintah dan ini merupakan peristiwa luar biasa yang jarang-jarang terjadi. Akan tetapi, pernah dialami oleh



Indonesia. Di Indonesia, keputusan sanering didasarkan pada undang-undang. Isinya, pemerintah melakukan sanering pada 25 Agustus 1959 dengan menurunkan nilai uang pecahan Rp500 dan Rp1.000 menjadi Rp50 dan Rp100 (dengan kata lain, nilai uang hilang 90 persen). Langkah ini diambil demi menangani laju inflasi yang terus berlangsung hingga awal 1960-an.

Pada 13 Desember 1965 Presiden Soekarno menetapkan sanering tahap dua. Yang terjadi di masyarakat adalah kekacauan demi kekacauan, karena nilai harta mereka berkurang dikarenakan daya beli uang dipangkas tinggal 10% saja. Pemilik aset riil berupa tanah, sawah, kebun, dan ternak di pedesaan menjadi korbannya. Kenapa? Yah, karena harta mereka diborong oleh masyarakat kota yang notabene lebih dekat ke sumber informasi. Sehari sebelum berlaku, semua diborong. Esoknya, pemilik barang melihat uangnya yang diterima sehari sebelumnya bernilai Rp500 tiba-tiba menjadi Rp50.

Selain itu, kebijakan ini justru memicu defisit anggaran, peningkatan inflasi, dan tak terkendalinya jumlah uang yang beredar. Beban pemerintah malah menjadi-jadi. Pada 1961, pemerintah mengalami defisit anggaran hingga 29,7 per-



sen, lalu 38,7 persen (1962), 50,8 persen (1963), 58,4 persen (1964), dan 63,4 persen (1965).

Lantas, bagaimana dengan redenominasi? Begini, redenominasi bukanlah sanering. Redenominasi bukan memangkas nilai uang atau daya belinya, melainkan cuma penyederhanaan nominalnya. Rp1.000 menjadi Rp1. Atau Rp10.000 menjadi Rp10. Cuma itu. Jumlah angka 0 yang dipangkas, bukan nilai uangnya, bukan daya belinya. Dalam redenominasi, ongkos yang paling besar justru di sosial kemasyarakatan (simpang-siurnya harga, terutama di masa-masa transisi). Bukan itu saja, pasar gelap mata uang dan mark-up harga pun sangat mungkin terjadi. Di sini, yang perlu diantisipasi adalah jangkauan informasi alias jangkauan sosialisasi. Ini sangat menantang. Sebuah negara seperti Indonesia, kita sama-sama tahu, sangat luas dan menyebar.

Selain itu, risiko sosial dari redenominasi adalah terlambatnya mengadaptasi harga barang di daerah *remote* karena jauh dari jangkauan informasi. Nilai uang sudah turun 3 digit, penjual tetap saja pasang harga lama. Bukan mustahil, pembeli di sana diharuskan membayar barang dengan harga lama dengan uang baru, semata-mata karena masyarakat setempat terlambat beroleh informasi. Adanya dua jenis



uang yang beredar pada saat bersamaan (Rp lama dan Rp baru) juga bisa memicu pasar gelap mata uang. *Money changer* liar pun bisa merebak di mana-mana dan perlu “diamankan”.

Ketidaktahuan, keragu-raguan, dan dampak psikis lainnya di tengah masyarakat, inilah yang harus diluruskan dalam proses sosialisasi. Jangankan di pelosok desa, di kota besar saja ada developer perumahan yang memasang iklan, “Beli rumah sekarang, mumpung belum redenominasi.” Nah, itu artinya mereka memanfaatkan ketidaktahuan masyarakat tentang perbedaan antara sanering dan redenominasi. Karena Anda sudah membeli buku ini, yah, Anda sudah tahu perbedaan kedua-duanya.

Selanjutnya, ada juga risiko ekonomi, misalnya pembulatan harga ke atas sehingga mendorong inflasi. Sampai inflasi? Iya. Contohnya? Sebungkus permen yang semula Rp3.000, begitu redenominasi jadi Rp3. Ah susah harga Rp3, bulatkan saja jadi Rp5. Nah, ini inflasi 70 persen. Sebungkus kopi bubuk yang semula Rp1.500, begitu redenominasi jadi Rp1,5. Mungkin kurang praktis. Kata pedagang, naikan saja jadi Rp2. Terjadilah inflasi 30 persen. Praktik-praktik seperti inilah perlu *controlling* yang sangat ketat dari pemerintah. Bagaimana menurut Anda?



Penutup

Kadang kami prihatin, negeri-negeri Muslim yang kaya sumber daya alam sering sekali abai dan lalai dengan ilmu. Kuliah, malas. Riset, malas. Menulis, malas. Membaca, malas. Training, malas. Sehingga untuk urusan riset-riset dan buku-buku, kita hampir-hampir selalu menginduk ke Barat. Padahal Islam sangat memuliakan ilmu.

Ngomong-ngomong tahukah Anda:

- Siapa mentornya Soekarno?
- Siapa mentornya Tan Malaka?
- Siapa mentornya M. Natsir?

Ternyata orangnya yang sama. Siapakah orang hebat itu? Dialah HOS Tjokroaminoto, gurunya para pendiri bangsa, yang juga perintis Serikat Dagang Islam. Perihal HOS Tjokroaminoto sebagai mentor ini diingatkan kembali oleh Menteri Pendidikan sewaktu mengundang 20-an profesional dan motivator, salah satunya saya, Ippho Santosa.

Ya, mentor itu gudangnya ilmu.



Di seminar-seminar sering kami sampaikan bahwa Nabi Muhammad saja punya mentor. Ini beneran. Untuk urusan bisnis, yang menjadi mentor adalah pamannya. Untuk urusan agama, yang menjadi mentor adalah Malaikat Jibril. Boleh dibilang, mentor adalah pihak yang bisa membimbing kita menuju impian kita, karena dia lebih dahulu mencapainya dan dia bisa mengajarkan cara-cara mencapainya.

Ada orang yang bisa mencapai, namun tidak bisa mengajarkan. Sebaliknya, ada orang yang bisa mengajarkan, namun belum pernah mencapai. Kedua-duanya perlu. Sekiranya kita harus mengorbankan waktu dan uang demi mendekati sang mentor, yah keluarkan saja. Kami pun begitu, dari dulu sampai sekarang. Hasil akhirnya, malah menghemat waktu dan uang. Karena kami tahu persis, coba-coba sendiri jauh lebih lama dan jauh lebih mahal.

Belajarlah. Baca buku. Cari ilmu. Cari mentor. Ikuti training. Mudah-mudahan nasib kita membaik dari waktu ke waktu. Aamiin. Dari jauh, kami turut mendoakan.



Tentang Ippho Santosa

Ippho Santosa adalah *International Trainer* dan *Mega-Bestselling Author* dengan prestasi-prestasi langka:

- Berseminar di belasan negara di 4 benua.
- 1 dari 24 tokoh pilihan 2013 versi RCTI.
- 1 dari 20-an mentor pilihan Kementerian Pendidikan.
- Penulis *inspiring* 2013 versi Ikatan Penerbit se-Indonesia.
- Penulis dengan total penjualan lebih 1 juta eksemplar.
- Bintang iklan dan narasumber di berbagai TV.
- Pendiri SD dan TK Khalifah dengan 70-an cabang.
- Pendiri SD CERAH HATI di pelosok-pelosok Indonesia.
- Pendiri Kampus Umar Usman.
- Penerima MURI Award.



Track record unik sebagai motivator dan praktisi ini, membuat ratusan perusahaan dan institusi sering mengundangnya, di antaranya Kementerian Pendidikan, Kementerian Pariwisata, Kementerian Keuangan, Bank Indonesia, BNI Syariah, Askrindo Syariah, Pegadaian, Kimia Farma, Pertamina, Telkom, Indonesia Power, Inka (Industri Kereta Api), OJK, Bursa Efek Jakarta, Prudential, 4Life, Jeunesse, ICMi Amerika, dan masih banyak lagi. Melalui *social media*, ia pun mengilhami dan menjangkau jutaan orang setiap minggunya. *Follow* saja @ipphoright.

In-House Seminar and Training yang biasa ia bawaan:

- Marketing with Love: Saatnya Menaklukkan Hati Pelanggan
- Success Protocol: Saatnya Perusahaan Tumbuh Lebih Cepat
- Pension Protocol: Masa Persiapan Pensiun
- 7 Keajaiban Rezeki: Meraih Rezeki Berkah Berlimpah
- Customized topics sesuai kebutuhan perusahaan





Public Seminar and Training yang biasa ia bawaikan:

- 7 Keajaiban Rezeki: Nasib Berubah, Rezeki Bertambah
- Moslem Millionaire: Percepatan Rezeki Dengan Otak Kanan
- Magnet Rezeki: Mengubah Jutaan Jadi Miliaran
- Meraih Rp100 Juta Pertama

Untuk mengundangnya atau bermitra dengannya, SMS
0812-704-9090.



Tentang Nasrullah

Latar belakangnya sebagai TKI ilegal di Malaysia, menjadikan Nasrullah sebagai inspirasi zero to hero. Memulai bisnisnya dari nol, kini beliau memimpin developer perumahan muslim yang telah mengerjakan beberapa proyek sejak tahun 2006. Selain developer, bapak empat anak ini juga dikenal sebagai trainer NLP dan pembimbing haji-umrah. Sebuah kombinasi langka yang menginspirasi dan memotivasi. Mention saja beliau di @Nasrullah Orchid.



Tentang Endy Kurniawan

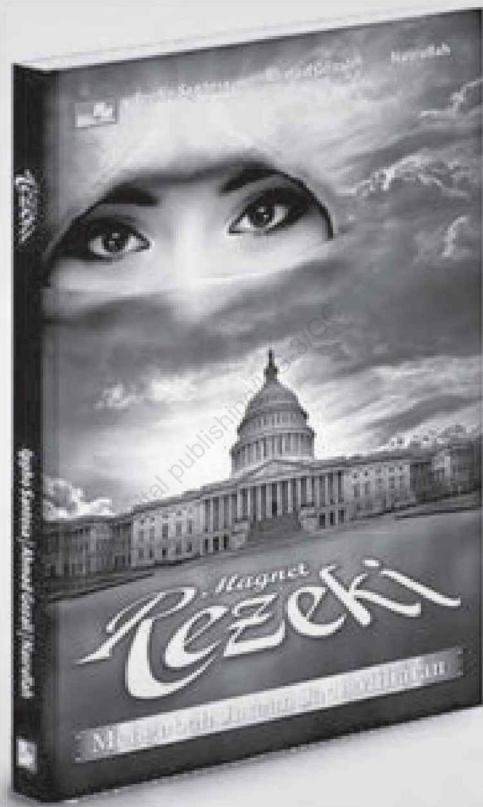
Beliau adalah DigiMarketing Enthusiast, penulis buku *Think Gold dan Think Dinar*, yang dapat dihubungi di www.EndyKurniawan.com



Magnet Rezeki

Mengubah Jutaan Jadi Miliaran

Berbeda dengan buku-buku Ippho Santosa sebelumnya, buku kali ini memuat tuntunan teknis dan detail untuk mengubah jutaan jadi miliaran.



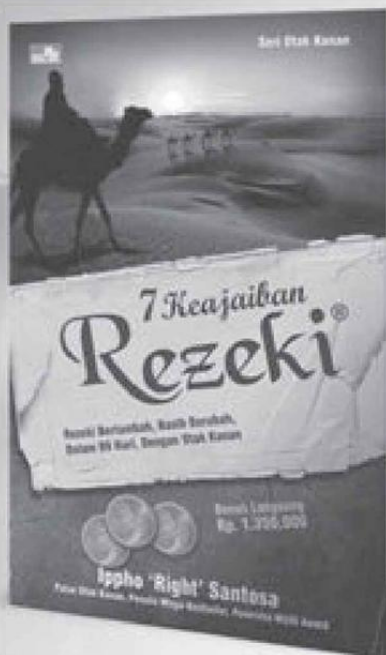
Dapatkan di seluruh toko buku Gramedia dan toko buku terdekat di kota Anda. Untuk melakukan pemesanan buku, hubungi Layanan Langsung PT Elex Media Komputindo:

Gramedia Direct

Jl. Palmerah Barat No. 33, Jakarta 10270

Telemarketing/CS: 021-53650110/111 ext: 3292

E-mail: cs.showroom@gramedia.com



Dengan izin-Nya,
buku Mega Bestseller
7 Keajaiban Rezeki
telah mengajaibkan
puluhan ribu orang di
Indonesia, Taiwan,
Korea, Timor Tengah,
sampai Amerika Serikat
dalam hitungan hari!

ADAPUN
BUKU INI ADALAH
PENYEMPURNAAN DARI
7 KEAJAIBAN REZEKI!

INILAH
INTI SEGALA INTI,
REZEKI DI ATAS
REZEKI!



**DUA BUKU LEGENDARIS YANG TELAH
MENGUBAH JUTAAN ORANG!**

Karyawan Juga Bisa *Kaya*

Mengapa para profesional sangat merekomendasikan buku ini?
Mengapa ribuan karyawan mengalami perubahan besar melalui buku ini?
Ditulis oleh tiga pakar, buku ini mengupas dari 'akar' sampai 'pucuk'
tentang keamanan finansial khusus bagi karyawan, termasuk pensiunan.
Nah, sebelum Anda memutuskan untuk memiliki buku ini,
ada baiknya Anda tahu terlebih dahulu tentang tujuh rahasia kemakmuran
yang akan dibeberkan:

- Mengapa Doa Belum Dikabulkan?
- Mengapa Nasib Gitu-Gitu Saja?
- Bagaimana Cara Menghindang Keajaiban?
- Bagaimana Cara Menghimpun Kemakmuran?
- Bagaimana Cara Menjadi Pensiunan Sukses?
- Bagaimana Cara Menjadi Karyawan Kaya?
- Bagaimana Cara Mengatasi Ancaman Finansial?

Sekiranya keamanan finansial itu penting menurut Anda, berarti buku ini harus Anda baca dan harus Anda pinjamkan kepada tim Anda.

Finally, happy action!



Penerbit PT Elex Media Komputindo
Kompas Gramedia Building
Jl Palmerah Barat 29-37, Jakarta 10270
Telp. (021) 53650110 - 53650111
Ext. 3201-3202

SELF-IMPROVEMENT

ISBN 978-602-02-9258-8



717060002



9 786020 232588