

Rahasia Sukses



Pada tahun 1985, Robert T. Kiyosaki dan Kim, istrinya, tidak mempunyai tempat tinggal. Mereka tak punya pekerjaan dan hanya punya sedikit sisa tabungan. Kartu kredit mereka sudah melampaui batas pengambilan, dan mereka hidup di dalam sebuah Toyota cokelat usang dengan kursi *reclining* yang berfungsi sebagai tempat tidur. Kadang-kadang mereka melakukan pekerjaan serabutan dan mendapat beberapa dolar di sana sini. Pada saat itu mereka diliputi keraguan yang dalam. Gagasan sebuah pekerjaan yang aman dan menjamin dengan slip gaji bulanan terasa sangat menggoda. Tapi karena keamanan kerja bukanlah yang mereka cari, mereka terus berjuang. Hidup dari hari ke hari, di tepi jurang kehancuran finansial.

Tahun itu, 1985, adalah tahun terburuk dalam hidup mereka, sekaligus yang terpanjang. Siapa pun yang mengatakan bahwa uang tidak penting sudah jelas tak pernah merasakan tidak punya uang dalam waktu lama. Mereka tahu, mereka selalu bisa mendapatkan pekerjaan bergaji tinggi yang aman dan menjamin. Mereka sama-sama lulusan perguruan tinggi dengan ketrampilan bekerja yang bagus dan etos kerja yang kuat. Tapi mereka tidak mencari keamanan pekerjaan. Mereka mencari kebebasan finansial.

Pada tahun 1989 mereka sudah menjadi jutawan. Meskipun tampak berhasil secara finansial di mata orang-orang, saat itu mereka tetap belum mencapai impian mereka. Mereka belum meraih kebebasan finansial yang sejati. Masih diperlukan waktu sampai tahun 1994. Saat itulah mereka sudah tidak perlu lagi bekerja seumur hidup mereka. Mereka berdua sudah memperoleh kebebasan finansial. Robert berumur 47, Kim 37.

Sering sekali kita mendengar orang berkata, "Dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang."

Robert tidak sependapat. Dari kondisi tuna wisma di tahun 1985 hingga menjadi jutawan di tahun 1989 dan kemudian mencapai kebebasan finansial di tahun 1994, mereka tidak membutuhkan uang. Mereka tidak mempunyai uang ketika memulainya, bahkan mereka memiliki utang.

Juga tidak dibutuhkan pendidikan formal yang tinggi. Robert punya ijazah perguruan tinggi, dan sejujurnya ia mengatakan bahwa mencapai kebebasan finansial tidak ada hubungannya dengan apa yang dipelajari di perguruan tinggi. Banyak orang sukses meninggalkan bangku sekolah tanpa memperoleh ijazah perguruan tinggi. Orang-orang seperti Thomas Edison, pendiri General Electric; Henry Ford, pendiri Ford Motor Co.; Bill Gates, pendiri Microsoft; Ted Turner, pendiri CNN; Michael Dell, pendiri Dell Computers; Steve Jobs, pendiri Apple Computer; dan Ralph Lauren, pendiri Polo. Pendidikan perguruan tinggi penting untuk profesi tradisional, tapi tidak bagi cara orang-orang ini mendapatkan kekayaan besar. Mereka mengembangkan bisnis mereka sendiri yang berhasil. Dan itulah yang dulu diupayakan Robert dan Kim dengan susah payah.

Jadi, apa yang dibutuhkan?

Mind Your Business with Financial Intelligence

Apakah Anda selama ini bekerja keras dan membuat orang lain kaya? Sejak kecil kebanyakan orang diprogram untuk mengurus bisnis orang lain dan membuat orang lain kaya. Hal ini diawali tanpa sadar dengan kata-kata nasihat sebagai berikut:

1. "Kau harus bersekolah dan mendapat nilai bagus supaya bisa mempunyai pekerjaan yang aman dan menjamin dengan gaji tinggi serta tunjangan yang bagus."
2. "Kau harus bekerja keras supaya bisa membeli rumah impianmu, karena rumahmu adalah aset dan investasimu yang paling berharga."
3. "Hipotek menguntungkan kita karena pemerintah memberikan pemotongan pajak untuk pembayaran bunganya."
4. "Beli sekarang, bayar belakangan," atau "Uang muka kecil, angsuran bulanan ringan," atau "Silakan masuk dan menabung."

Orang yang begitu saja mengikuti kata-kata nasihat itu sering menjadi:

1. Pegawai, membuat atasan dan pemilik perusahaan kaya.
2. Debitur, membuat bank dan kreditor kaya.
3. Pembayar pajak, membuat pemerintah kaya.
4. Konsumen, membuat banyak bisnis lain kaya.

Bukannya mencari jalur cepat finansial mereka sendiri, mereka membantu orang lain menemukan jalur cepat finansial mereka. Bukannya mengurus bisnis mereka sendiri, mereka bekerja keras seumur hidup mengurus bisnis orang lain.

CASHFLOW Quadrant

Menurut Robert Kiyosaki dalam bukunya "CASHFLOW Quadrant", ada empat kuadran yang mungkin menjadi sumber penghasilan seseorang.



Diagram ini adalah *CASHFLOW Quadrant*.

Huruf dalam masing-masing kuadran mewakili:

E untuk *employee* (pegawai)

S untuk *self-employed* (pekerja lepas)

B untuk *business owner* (pemilik usaha)

I untuk *investor* (penanam modal)

CASHFLOW Quadrant mewakili berbagai metode yang berlainan untuk mendapatkan uang atau penghasilan. Sebagai contoh, seorang “E” mendapat uang dengan bekerja untuk orang lain atau perusahaan. Orang-orang “S” mendapat uang dengan bekerja untuk diri sendiri. Seorang “B” memiliki usaha yang menghasilkan uang, dan “I” mendapatkan uangnya dari berbagai investasi mereka – dengan kata lain, uang menghasilkan uang yang lebih banyak.

Seorang “E” (pegawai) bisa merupakan presiden direktur perusahaan atau tukang sapu perusahaan. Yang terpenting bukanlah apa yang mereka lakukan, tapi perjanjian mengikat yang mereka miliki dengan orang atau organisasi yang mempekerjakan mereka.

Dalam kelompok “S” (pekerja lepas) kita menemukan “profesional” berpendidikan tinggi yang menghabiskan waktu bertahun-tahun di bangku sekolah, seperti misalnya dokter, pengacara, dan akuntan. Juga dalam kelompok ini terdapat orang-orang yang mengambil jalur pendidikan di luar, atau di samping, aliran tradisional. Kelompok ini meliputi wiraniaga dan pemilik bisnis kecil seperti pemilik toko eceran, pemilik restoran, kontraktor, konsultan, ahli terapi, agen perjalanan, montir mobil, tukang ledeng, tukang kayu, pengkhotbah, tukang listrik, penata rambut, dan artis.

Seorang “B” nyaris merupakan lawan dari “S.” Mereka senang mengitari diri mereka dengan orang-orang pandai dari keempat kategori. Tidak seperti “S” yang tak suka mendelegasikan pekerjaan (karena menganggap tidak ada yang bisa melakukannya dengan lebih baik), seorang “B” sejati suka mendelegasikan pekerjaan.

Perbedaan utama antara “S” dan “B” adalah, seorang “S” memiliki sebuah pekerjaan sedangkan seorang “B” memiliki sebuah sistem dan kemudian menyewa orang-orang yang berkompeten untuk menjalankan sistem itu. Atau dengan cara lain bisa dikatakan, dalam banyak kasus “S” adalah sistemnya. Itu sebabnya mereka tidak bisa pergi meninggalkan bisnisnya untuk waktu yang lama.

Sebaliknya, mereka yang merupakan “B” sejati bisa meninggalkan usaha mereka selama satu tahun atau lebih, dan pada saat kembali menemukan bisnis mereka lebih menguntungkan serta berjalan lebih baik dibanding ketika mereka tinggalkan. Dalam bisnis jenis “S” murni, jika sang “S” pergi selama satu tahun atau lebih, kemungkinan besar takkan ada bisnis yang tersisa ketika mereka kembali.

Pemilik bisnis “B” bisa berlibur selamanya karena mereka memiliki sebuah sistem, bukan sebuah pekerjaan. Jika “B” sedang berlibur, uangnya masih mengalir masuk. Sangat banyak orang yang bisa membuat burger lebih enak dari McDonald’s, tapi hanya McDonald’s yang mempunyai sistem yang telah menyajikan miliaran burger. Bill Gates dari Microsoft tidak membuat produk hebat. Ia membeli produk orang lain dan membangun sistem global yang canggih di sekitarnya.

“I” (investor) membuat uang dengan uang. Mereka tak perlu bekerja karena uang mereka bekerja untuk mereka. Kuadran “I” adalah arena bermain golongan kaya. Di kuadran manapun orang menghasilkan uang, jika berharap suatu hari akan kaya, mereka pada akhirnya harus memasuki kuadran “I”. Di dalam kuadran “I” inilah uang diubah menjadi kekayaan.

Itulah *CASHFLOW Quadrant*, yang sebenarnya hanya memaparkan perbedaan tentang cara memperoleh penghasilan, entah itu sebagai “E” (pegawai), “S” (pekerja lepas), “B” (pemilik usaha), atau “I” (penanam modal).

Perbedaan pokok keempat kuadran itu terangkum di bawah ini:

E : Anda adalah pegawai yang bekerja untuk orang lain atau perusahaan.

S : Anda memiliki pekerjaan dan Anda terikat dengan pekerjaan itu.

B : Anda memiliki sistem dan orang lain bekerja untuk Anda.

I : Uang bekerja untuk Anda.

MEMILIH KUADRAN ANDA

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

OPT – Other People’s Time (Waktu Orang Lain).

OPM – Other People’s Money (Uang Orang Lain).

OPT dan OPM ditemukan di sisi kanan *Quadrant*. Kebanyakan orang yang bekerja di sisi kiri *Quadrant* adalah OP (Other People) yang waktu dan uangnya dipergunakan oleh mereka yang berada di sisi kanan *Quadrant*. Di sisi kiri, para “E” dan “S” mungkin memiliki keamanan pekerjaan. Tapi, hanya dengan menjadi “B” atau “I” di sisi kanan *Quadrant*-lah Anda akan meraih kemauan dan kemudian kebebasan finansial.



Dengan memilih bisnis jenis “B”, bukannya bisnis jenis “S”, Anda akan memperoleh keuntungan jangka panjang menggunakan “waktu orang lain”. Salah satu kelemahan menjadi “S” yang berhasil adalah: keberhasilan itu berarti harus bekerja lebih keras. Dengan kata lain, pekerjaan yang bagus menghasilkan kerja yang lebih keras dan jam kerja yang lebih panjang.

Dalam merancang bisnis di sisi kanan Quadrant, sukses berarti meningkatkan sistem dan melibatkan lebih banyak orang. Dengan kata lain, kita bekerja lebih sedikit, menghasilkan uang lebih banyak, dan menikmati lebih banyak waktu luang.

Di seluruh Quadrant dibutuhkan kecerdasan finansial. Jika ingin beroperasi di sisi kanan Quadrant, yaitu sisi "B" dan "I", Anda harus lebih pandai daripada jika memilih diam di sisi kiri Quadrant sebagai "E" dan "S". Untuk menjadi "B" atau "I", Anda harus bisa mengendalikan ke arah mana cash flow Anda mengalir.

KEKAYAAN DAN CASH FLOW

Robert Kiyosaki mendefinisikan kekayaan sebagai: "Jumlah hari di mana Anda bisa bertahan tanpa bekerja secara fisik (atau tanpa siapa pun dalam keluarga Anda bekerja secara fisik) dan tetap mempertahankan tingkat kehidupan Anda."

Sebagai contoh: Jika pengeluaran Anda adalah Rp. 1.000.000,- per bulan, dan jika Anda memiliki tabungan sebesar Rp. 3.000.000,- maka kekayaan Anda adalah sekitar 3 bulan atau 90 hari. Kekayaan diukur dalam satuan waktu, bukan uang.

Jadi, yang penting bukanlah terutama tentang berapa banyak uang yang Anda hasilkan, tapi lebih mengenai berapa banyak uang yang Anda simpan, seberapa keras uang itu bekerja untuk Anda, dan berapa banyak generasi yang bisa Anda hidupi dengan uang itu. Itulah yang disebut kecerdasan finansial.

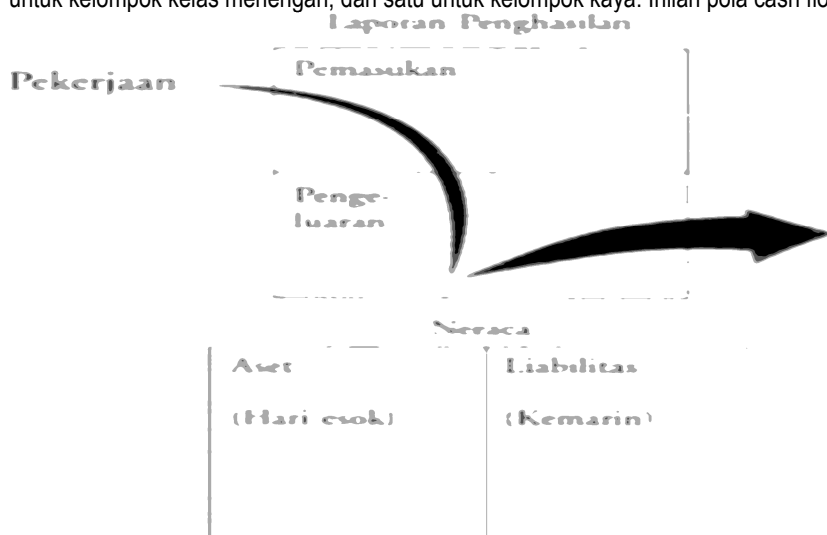
Beberapa tahun lalu, sebuah artikel menuliskan bahwa sebagian besar orang kaya menerima 70% penghasilan mereka dari investasi, atau dari kuadran "I", dan kurang dari 30%-nya dari gaji, atau dari kuadran "E". Dan jika bekerja sebagai "E", maka kemungkinan besar mereka adalah pegawai perusahaan mereka sendiri.

Bagi kebanyakan orang lain, yaitu golongan miskin dan kelas menengah, setidaknya 80% penghasilan mereka berasal dari gaji di kuadran "E" atau "S" dan kurang dari 20% berasal dari investasi, atau dari kuadran "I".

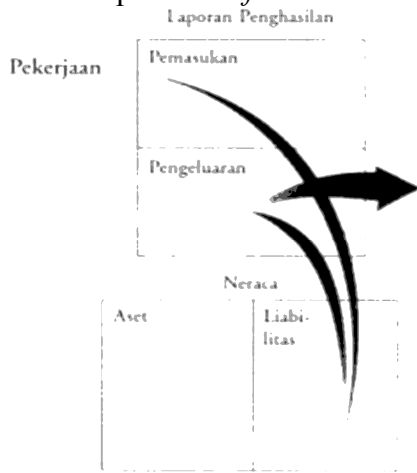
Banyak orang percaya bahwa hanya dengan menghasilkan lebih banyak uang, masalah finansial mereka akan selesai. Tapi, dalam banyak kasus, hal ini malah hanya menimbulkan masalah keuangan yang lebih besar. Alasan utama orang mempunyai masalah keuangan adalah karena mereka tidak pernah mendapat pelajaran tentang pengelolaan cash flow. Tanpa latihan ini mereka akhirnya mendapat masalah keuangan, lalu mereka bekerja lebih keras dengan keyakinan bahwa lebih banyak uang akan memecahkan masalah mereka.

Jadi, jika Anda ingin mengurus bisnis Anda sendiri, langkah berikut sebagai CEO bisnis hidup Anda adalah mengendalikan cash flow Anda. Jika Anda tidak melakukannya, menghasilkan lebih banyak uang takkan membuat Anda bertambah kaya... bahkan, lebih banyak uang membuat sebagian besar orang semakin miskin karena mereka sering pergi membelanjakannya dan semakin dalam terbenam utang setiap kali mendapat kenaikan gaji.

Seperti dinyatakan oleh Robert Kiyosaki dalam bukunya "Rich Dad Poor Dad," ada tiga pola cash flow dasar. Satu untuk kelompok miskin, satu untuk kelompok kelas menengah, dan satu untuk kelompok kaya. Inilah pola cash flow untuk kelompok miskin:



Dan ini adalah pola *cash flow* kelas menengah:



Pola *cash flow* ini dianggap “normal” dan “intelligent” oleh masyarakat kita. Karena orang-orang yang mempunyai pola ini kemungkinan memiliki pekerjaan dengan bayaran tinggi, rumah bagus, mobil, dan kartu kredit.

Inilah yang disebut “impian kelas pekerja.”

Mempunyai pola *cash flow* kelas menengah memang normal di Era Industri, tapi hal itu bisa berbahaya di Era Informasi. Seiring dengan berkembangnya kecerdasan finansial, banyak orang yang mulai menyadari kesulitan finansial yang sedang mereka alami, meskipun masyarakat menganggap mereka “normal secara finansial.”

Ketika pemahaman itu timbul, Anda harus mulai berpikir seperti orang kaya dan bukannya seperti pekerja keras kelas menengah. Dengan mengubah pola berpikir Anda seperti pola berpikir kelompok kaya, Anda akan mulai mencari pola *cash flow* seperti ini:



Inilah pola pemikiran mental yang diajarkan oleh Robert Kiyosaki.

Ia tidak menyarankan Anda menjadi kecanduan pekerjaan dengan bayaran tinggi, tapi agar Anda mengembangkan pola pemikiran yang hanya terpusat pada aset dan pemasukan dalam bentuk capital gain, deviden, pemasukan uang sewa, pemasukan residual bisnis, dan royalti atau passive income.

Bagi Anda yang ingin berhasil di Era Informasi, semakin cepat mulai mengembangkan kecerdasan finansial serta emosional untuk berpikir dalam pola ini, semakin cepat Anda akan merasa lebih aman secara finansial dan menemukan kebebasan finansial. Dalam dunia di mana terdapat semakin sedikit keamanan pekerjaan, pola *cash flow* ini terasa lebih masuk akal. Dan untuk mencapai pola ini Anda perlu melihat dunia dari sisi “B” dan “I”, tidak hanya dari kuadran “E” dan “S” saja.

Di Era Informasi, gagasan kerja keras tidak mempunyai arti yang sama dengan Era Agraria dan Era Industri. Di Era Informasi, orang yang bekerja fisik paling keras akan dibayar paling sedikit. Jadi, ungkapan “pakai otak, jangan pakai otot” maksudnya bukan memakai otak di kuadran “E” dan “S”. Yang dimaksud adalah memakai otak di kuadran “B” dan “I”. Itulah pola berpikir Era Informasi, yang membuat kecerdasan finansial dan emosional sangat penting saat ini seperti halnya di masa depan.

MENUJU KEBEBASAN FINANSIAL

Pajak dan utang adalah dua alasan utama kebanyakan orang tidak pernah merasa aman secara finansial atau tidak pernah mencapai kebebasan finansial. Jalan menuju rasa aman atau kebebasan ditemukan di sisi kanan CASHFLOW Quadrant. Anda perlu melihat ke depan melampaui keamanan pekerjaan. Sudah tiba waktunya mengetahui perbedaan antara keamanan pekerjaan, keamanan finansial dan kebebasan finansial.

Pola Keamanan Pekerjaan



Orang-orang dengan pola ini sering berprestasi baik dalam pekerjaannya. Banyak yang menghabiskan waktu bertahun-tahun di sekolah, dan bertahun-tahun pengalaman di pekerjaan. Masalahnya, mereka hanya mengetahui sedikit tentang kuadran "B" dan "I". Mereka merasa tidak aman secara finansial karena mereka telah dilatih hanya untuk memperoleh keamanan pekerjaan atau profesi.

Untuk menjadi lebih aman secara finansial, Robert menyarankan, selain melakukan pekerjaan mereka di kuadran kiri, mereka juga sebaiknya belajar tentang kuadran kanan.

Pola Keamanan Finansial

Ada dua jalan menuju keamanan finansial bagi seorang "E":



Bukannya memasukkan uang ke dalam rekening pensiun dan berharap memperoleh yang terbaik, lingkaran ini menandakan bahwa mereka merasa yakin akan pengetahuan mereka, baik sebagai investor maupun pegawai. Seperti saat kita belajar tentang sebuah pekerjaan di sekolah, Robert menyarankan kita juga belajar untuk menjadi investor profesional.

Dan seperti inilah keamanan bagi seorang "S":



Inilah pola yang dipaparkan dalam buku "The Millionaire Next Door", yang ditulis oleh Thomas Stanley. Ini adalah buku yang sangat bagus.

Rata-rata jutawan Amerika merupakan pekerja lepas, hidup irit, dan melakukan investasi jangka panjang. Pola ini mencerminkan jalan hidup finansial mereka.

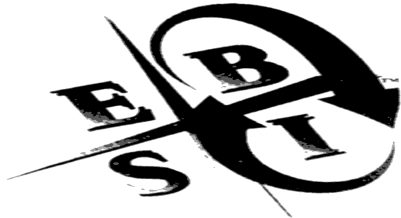


Jalur ini, "S" menuju "B", sering ditempuh banyak wirausaha besar, seperti Bill Gates.

Ini bukan jalan termudah, tapi menurut Robert, ini adalah salah satu yang terbaik.

Jadi, mempunyai pengetahuan dalam lebih dari satu kuadran, khususnya satu di kiri dan satu di kanan, jauh lebih baik daripada hanya pandai di satu sisi. Ingat bahwa rata-rata orang kaya memperoleh 70% hasil dari sisi kanan dan 30% dari sisi kiri Quadrant. Dari pengamatan, tak peduli berapa banyak pun uang yang dihasilkan seseorang, mereka akan merasa lebih aman jika beroperasi di lebih satu kuadran. Keamanan finansial berarti mempunyai pijakan yang kuat di kedua sisi CASHFLOW Quadrant.

Pola Kebebasan Finansial



Inilah pola yang disarankan oleh Robert. Ini adalah jalan menuju kebebasan finansial.

Ini merupakan kebebasan finansial sejati karena dalam kuadran "B" orang-orang bekerja untuk Anda, dan dalam kuadran "I" uang bekerja untuk Anda.

Anda bebas untuk bekerja atau tidak bekerja. Pengetahuan Anda di kedua kuadran ini telah memberi Anda kebebasan fisik seutuhnya dari keharusan bekerja.

Jika Anda melihat kaum superkaya, inilah pola mereka dalam Quadrant. Lingkaran di sekitar “B” dan “I” menandakan pola pemasukan Bill Gates dari Microsoft, Rupert Murdoch dari News Corp., Warren Buffet dari Berkshire Hathaway, dan Ross Perot.

JALAN YANG DISARANKAN

Robert sering ditanyai oleh orang-orang di sisi kiri Quadrant, “Apa yang kau sarankan?” Dia menyarankan jalan seperti ini:

Jalan ini yang juga diambil orang-orang seperti Ross Perot, Bill Gates, dan lain-lain.



Robert tidak menyarankan untuk langsung memasuki kuadran “I” karena kuadran ini mensyaratkan Anda mempunyai banyak uang dan waktu luang.

Kenyataannya adalah, investasi membutuhkan pengetahuan serta modal yang banyak. Kadang dibutuhkan banyak modal dan waktu untuk memperoleh pengetahuan itu. Jika Anda tidak mempunyai pengetahuan dan modal, mencoba menjadi investor adalah tindakan bunuh diri.

Dalam banyak kasus, orang tidak mempunyai banyak waktu dan uang, jadi mereka kemudian mengajukan pertanyaan lain, “Mengapa kuadran “B” dulu?” Robert memberikan dua alasan:

1. **Pengalaman dan Pendidikan.** Jika pertama-tama sukses sebagai seorang “B”, Anda akan mendapat kesempatan yang lebih baik untuk berkembang menjadi seorang “I” yang kuat. Jika pertama-tama mengembangkan naluri bisnis yang mantap, Anda akan menjadi investor yang lebih baik. Investor sejati menanam modal pada “B” yang sukses dengan sistem bisnis yang stabil. Sangat beresiko untuk berinvestasi pada seorang “E” atau “S” yang tidak mengetahui perbedaan antara sebuah sistem dan sebuah produk... atau yang tidak mempunyai ketrampilan kepemimpinan yang baik.
2. **Cash flow.** Jika memiliki bisnis yang berjalan baik, Anda berarti mempunyai waktu luang dan uang untuk menopang fluktuasi kuadran “I”. Banyak orang dari kuadran “E-S” yang keuangannya begitu terbatas hingga mereka tidak sanggup menanggung kerugian finansial dalam bentuk apa pun. Hanya dalam satu kali ayunan pasar mereka langsung bangkrut. Banyak investor sukses kehilangan waktu, dan juga uang, sebelum mulai menang.

Dengan pertama-tama mengembangkan ketrampilan menjadi “B” yang baik, Anda juga menyiapkan uang yang dibutuhkan untuk maju menjadi investor yang baik. Bisnis yang Anda kembangkan sebagai seorang “B” akan memberi Anda uang kontan yang akan mendukung Anda ketika memperoleh pengetahuan untuk menjadi investor yang baik. Setelah memiliki pengetahuan untuk menjadi investor yang baik, Anda akan mengerti mengapa “Tidak selalu dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang.”

Berita baiknya adalah, sekarang lebih mudah daripada dulu untuk sukses di kuadran “B”. Meski tidak semudah memperoleh pekerjaan dengan upah minimum, kini sudah terbentuk sistem bagi semakin banyak orang untuk menemukan keberhasilan finansial sebagai “B”.

CARA BELAJAR MENJADI SEORANG “B”

Saat pindah ke kuadran “B”, ingatlah bahwa tujuan Anda adalah memiliki sebuah sistem dan melibatkan orang-orang yang akan menjalankan sistem itu untuk Anda. Anda bisa mengembangkan sistem itu sendiri atau Anda bisa mencari sebuah sistem untuk dibeli. Sistem itu adalah jembatan yang akan memungkinkan Anda menyeberang dengan aman dari sisi kiri ke sisi kanan *CASHFLOW Quadrant*... jembatan Anda menuju kebebasan finansial.

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

1. Perusahaan tradisional jenis *C(Corporate)* – di mana Anda mengembangkan sistem Anda sendiri.
2. Bisnis waralaba (*franchise*) – di mana Anda membeli sebuah sistem yang sudah ada.
3. *Network marketing* (pemasaran jaringan) – di mana Anda membeli dan menjadi bagian sebuah sistem yang sudah ada.

Masing-masing memiliki kekuatan dan kelemahan, namun semua akhirnya melakukan hal yang sama. Jika dioperasikan dengan benar, masing-masing sistem akan memberikan aliran pemasukan yang teratur tanpa terlalu banyak upaya fisik dari pihak pemilik... setelah berjalan. Masalahnya adalah bagaimana cara menjalankannya.

Cara Robert belajar menjadi seorang “B” adalah dengan magang. Dan seperti itulah cara banyak orang belajar. Cara itu disebut “*on-the-job training*.” Dengan cara inilah banyak kerajaan bisnis keluarga yang tertutup rapat diwariskan dari generasi ke generasi.

Masalahnya, tidak banyak orang yang bisa, atau cukup beruntung untuk mempelajari aspek “di balik layar” untuk menjadi seorang “B”. Kebanyakan program pelatihan manajemen korporat hanya sebatas itu – perusahaan hanya melatih Anda untuk menjadi seorang manajer. Hanya sedikit yang mengajarkan cara menjadi seorang “B”. “B” yang sukses akan mengembangkan sebuah sistem yang bisa berjalan tanpa keterlibatan mereka.

Menurut Robert, ada tiga cara yang bisa membuat Anda mencapai sisi “B” dengan cepat.

1. **Cari seorang pembimbing.**

Pembimbing adalah seseorang yang sudah melakukan apa yang ingin Anda lakukan... dan berhasil dalam melakukannya. Jangan mencari seorang penasihat. Penasihat adalah seseorang yang memberitahu Anda cara melakukannya, tapi ia sendiri belum pernah melakukannya. Sebagian besar penasihat berada di kuadran “S”. Dunia ini penuh dengan “S” yang mencoba memberitahu Anda cara menjadi “B” atau “I”.

Meski dengan seorang pembimbing dan pengalaman bertahun-tahun, metoda pertama ini sangat memeras tenaga. Menciptakan sistem Anda sendiri membutuhkan banyak upaya coba-coba, biaya legal yang dibayar di muka, dan kertas kerja. Semua ini terjadi bersamaan saat Anda mencoba mengembangkan orang-orang Anda.

2. **Usaha Waralaba.**

Cara lain mempelajari sistem adalah dengan membeli sebuah usaha waralaba. Dengan membelinya, Anda membeli sebuah sistem yang sudah berjalan dan sudah “dicoba serta terbukti keampuhannya.” Ada banyak bisnis waralaba yang bagus.

Dengan membeli sistem bisnis waralaba, Anda bisa memusatkan perhatian pada upaya mengembangkan orang-orang Anda. Membeli sistem menyingkirkan satu variabel besar saat Anda belajar menjadi seorang “B”. Sayangnya, bisnis waralaba ini, apalagi yang terkenal, biasanya sangat mahal. Alasan banyak bank mau meminjamkan uang kepada sebuah bisnis waralaba, bukan kepada bisnis kecil baru, adalah karena bank tahu pentingnya sistem yang bagus untuk memperkecil resiko mereka.

3. **Network Marketing.**

Seperti halnya yang dialami bisnis waralaba, sistem hukum pada awalnya berupaya melarang pemasaran jaringan ini. Setiap sistem atau gagasan baru di era ini sering diklasifikasikan sebagai “aneh dan mencurigakan”. Pada awalnya, Robert juga mengira pemasaran jaringan adalah sebuah penipuan. Tapi setelah bertahun-tahun mempelajari berbagai sistem pemasaran jaringan, dan melihat beberapa temannya berhasil dalam tipe “B” ini, Robert berubah pikiran.

Setelah menyingkirkan prasangkanya dan mulai meneliti pemasaran jaringan, Robert menemukan bahwa ada banyak orang yang dengan sungguh-sungguh dan tekun membangun bisnis pemasaran jaringan yang berhasil. Ketika bertemu orang-orang itu, dia melihat dampak bisnis mereka pada kehidupan serta masa depan finansial orang lain. Robert mulai benar-benar menghargai nilai sistem pemasaran jaringan. Dengan biaya pendaftaran yang pantas (sering sekitar \$200), orang bisa membeli keanggotaan dan langsung mulai membangun bisnis mereka. Karena kemajuan teknologi, organisasi ini sepenuhnya berjalan secara otomatis. Kepusingan yang ditimbulkan oleh kertas kerja, pemrosesan order, distribusi, akuntansi, dan proses lanjutan, hampir semuanya dikelola oleh sistem perangkat lunak pemasaran jaringan. Distributor baru bisa memusatkan semua upaya membangun bisnis mereka dan bukannya mengkhawatirkan masalah-masalah yang biasanya timbul di tahap awal pendirian sebuah bisnis kecil.

Salah satu teman lama Robert, yang menghasilkan lebih dari satu miliar dolar dalam bisnis *real estate* pada tahun 1977, baru-baru ini mendaftar sebagai distributor pemasaran jaringan dan mulai membangun bisnisnya. Robert heran melihatnya dengan tekun membangun sebuah bisnis pemasaran jaringan karena jelas ia tidak membutuhkan uangnya. Ketika Robert bertanya alasannya, ia menjelaskan seperti ini:

“Aku sekolah dan belajar menjadi CPA (*Certified Public Accountant*), dan aku mempunyai gelar MBA di bidang keuangan. Waktu orang menanyakan caraku menjadi sekaya ini, kuceritakan tentang transaksi real *real estate* jutaan dolar yang kulakukan dan tentang ratusan ribu dolar pemasukan pasif yang kuterima setiap tahun dari bisnis itu. Aku kemudian melihat beberapa mundur atau menjauhkan diri. Kita sama-sama tahu peluang mereka melakukan investasi *real estate* jutaan dolar seperti aku sangat tipis dan bahkan nol. Selain tidak memiliki latar belakang pendidikan yang tepat, mereka juga tak mempunyai modal ekstra untuk diinvestasikan. Jadi, aku mulai mencari cara yang bisa membantu mereka mencapai tingkat pemasukan pasif yang sama dengan yang kukembangkan dari *real estate*... tanpa harus kembali ke sekolah selama enam tahun dan menghabiskan 12 tahun berinvestasi dalam *real estate*. Saya percaya, pemasaran jaringan memberi orang kesempatan membangun pemasukan pasif yang mereka perlukan ketika mempelajari cara menjadi investor profesional. Itu sebabnya aku menganjurkan pemasaran jaringan kepada mereka. Meski seumpama hanya mempunyai sedikit uang, mereka masih dapat menginvestasikan ‘*sweat equity*’ selama lima tahun dan memperoleh lebih dari cukup pemasukan pasif untuk mulai melakukan investasi. Dengan mengembangkan bisnis mereka sendiri, mereka mempunyai waktu luang untuk belajar dan mempunyai modal untuk diinvestasikan dalam transaksiku yang lebih besar.”

Setelah melakukan beberapa penelitian, teman saya bergabung dengan sebuah perusahaan pemasaran jaringan dan mulai membangun bisnis pemasaran jaringan dengan orang-orang yang sebelumnya ingin berinvestasi dengannya. Sekarang bisnis pemasaran jaringannya berjalan baik seperti juga bisnis investasinya. Ia mengatakan kepada Robert, “Semula aku melakukannya karena ingin membantu orang-orang mendapat uang untuk diinvestasikan, dan sekarang aku jadi kaya raya dari sebuah bisnis baru.”

BISNIS WARALABA PRIBADI

Itulah sebabnya sekarang Robert menganjurkan orang mempertimbangkan pemasaran jaringan. Membeli bisnis waralaba terkenal sering membutuhkan uang jutaan dolar. Pemasaran jaringan seperti membeli bisnis waralaba pribadi, sering hanya memerlukan

kurang dari \$200. Banyak pemasaran jaringan membutuhkan kerja keras, tapi keberhasilan di kuadran mana pun merupakan kerja keras. Robert sendiri tidak memperoleh pemasukan sebagai distributor pemasaran jaringan.

Robert merekomendasikan cara menemukan sebuah organisasi yang bagus untuk membantu Anda menyeberang ke sisi kanan *Quadrant*. Kuncinya bukan terutama pada produknya, melainkan pada pendidikan yang ditawarkan organisasi itu. Ada organisasi pemasaran jaringan yang hanya ingin Anda menjual sistem mereka kepada teman-teman Anda. Dan ada organisasi yang tujuan utamanya adalah mendidik Anda dan membantu Anda berhasil.

Dari penelitiannya terhadap pemasaran jaringan, Robert menemukan dua hal penting yang bisa Anda pelajari dari program mereka yang merupakan unsur penting untuk menjadi seorang “B” yang berhasil:

1. Untuk berhasil, Anda harus belajar menaklukkan rasa takut ditolak, dan berhenti mencemaskan apa yang akan dikatakan orang lain tentang Anda. Sering sekali Robert bertemu orang yang menahan diri hanya karena mengkhawatirkan apa yang akan dikatakan teman-teman mereka jika mereka melakukan sesuatu yang berbeda. Salah satu frasa terbaik yang berulang kali ia katakan kepada dirinya sendiri adalah, “Apa pendapatmu tentang diriku bukanlah urusanku. Yang terpenting adalah apa pendapatku tentang diriku sendiri.” Itulah sebabnya Robert bekerja di bagian penjualan Xerox Corporation selama empat tahun. Bukan karena ia menyukai mesin fotokopi, tetapi karena ia ingin menghilangkan sifat pemalu serta rasa takut ditolak.
2. Belajar memimpin orang. Bekerja dengan berbagai jenis orang yang berbeda adalah hal paling sulit dalam bisnis. Kemampuan untuk cocok dengan orang lain dan mampu memberikan inspirasi kepada mereka adalah ketrampilan yang sangat berharga. Sebuah ketrampilan yang bisa dipelajari.

Perpindahan dari kuadran kiri ke kuadran kanan bukan terutama tentang apa yang Anda lakukan, tapi terutama tentang siapa diri Anda sekarang. Belajarlah cara menghadapi penolakan, cara tidak terpengaruh oleh pendapat orang tentang diri Anda, dan belajarlah cara memimpin orang, maka Anda akan menemukan kemakmuran. Itu sebabnya Robert mendukung organisasi pemasaran jaringan yang komitmen pertamanya adalah mengembangkan Anda sebagai seorang manusia, bukan terutama sebagai seorang wiraniaga. Robert menyarankan mencari organisasi yang:

1. Merupakan organisasi yang telah terbukti baik dan mempunyai prestasi bagus serta sistem distribusi dan program kompensasi yang sudah sukses selama bertahun-tahun.
2. Mempunyai peluang bisnis yang bisa berhasil Anda jalankan, yang bisa Anda percayai, dan bisa Anda bagi dengan penuh keyakinan kepada orang lain.
3. Mempunyai program pendidikan jangka panjang yang terus berlangsung, yang bertujuan mengembangkan Anda sebagai manusia. Rasa percaya diri mutlak diperlukan di sisi kanan *Quadrant*.
4. Mempunyai program bimbingan yang kuat. Anda ingin belajar dari para pembimbing, bukan penasihat. Yaitu orang-orang yang sudah menjadi pemimpin di sisi kanan *Quadrant* dan yang ingin Anda berhasil.
5. Mempunyai orang-orang yang Anda hormati dan sukai.

Jika sebuah organisasi memenuhi kelima kriteria tadi, barulah Anda melihat produknya. Terlalu banyak orang melihat produk dan bukan sistem bisnis serta organisasi yang berada di balik produk itu. Jika ingin menjadi wiraniaga, seorang “S”, maka produk adalah yang terpenting. Tapi jika ingin berkembang menjadi seorang “B” jangka panjang, sistem, pendidikan seumur hidup, dan orang-orangnya lebih penting.

Salah satu teman dan rekan Robert yang mempunyai pengetahuan dalam industri ini mengingatkan tentang nilai waktu, salah satu aset kita yang paling berharga. Sukses sejati bisa dicapai dalam perusahaan pemasaran jaringan ketika komitmen Anda terhadap waktu dan kerja keras dalam jangka pendek menghasilkan pemasukan pasif jangka panjang dalam jumlah besar. Setelah berhasil membangun organisasi yang kuat di bawah Anda, Anda bisa berhenti bekerja dan pemasukan akan terus mengalir dari operasi organisasi yang telah Anda bangun. Namun, kunci terpenting mencapai keberhasilan dengan pemasaran jaringan tetaplah komitmen jangka panjang dari pihak Anda, seperti juga dari pihak organisasi, untuk membentuk Anda menjadi pemimpin bisnis yang Anda inginkan.

SISTEM ADALAH JEMBATAN MENUJU KEBEBASAN

Sampai beberapa tahun lalu, peluang seseorang untuk berhasil dalam kuadran “B” hanya ada bagi mereka yang berani dan kaya. Robert dan Kim pasti tergolong berani karena mereka tidak kaya. Alasan begitu banyak orang terjebak di sisi kiri *Quadrant* adalah karena mereka merasa resiko mengembangkan sistem mereka sendiri terlalu besar. Bagi mereka, lebih cerdik bila mereka tetap berada dalam posisi aman dan terjamin dengan mempunyai sebuah pekerjaan.

Sekarang, terutama karena perkembangan teknologi, resiko menjadi pemilik bisnis yang berhasil telah jauh berkurang... dan peluang memiliki sistem bisnis sendiri tersedia bagi semua orang.

Bisnis waralaba dan pemasaran jaringan menyingkirkan bagian sulit pengembangan sistem sendiri. Anda tinggal membeli hak sebuah sistem yang sudah terbukti keampuhannya, dan kemudian tugas Anda hanyalah mengembangkan orang-orang Anda.

Umpamakan sistem bisnis ini sebagai jembatan. Jembatan yang akan memberikan jalan bagi Anda supaya bisa menyeberang dengan aman dari sisi kiri *CASHFLOW Quadrant* ke sisi kanan... jembatan Anda menuju kebebasan finansial.

Alasan saya memperkenalkan Anda dengan *CASHFLOW Quadrant* adalah untuk memberi Anda sedikit pandangan tentang siapa diri Anda, apa minat Anda, dan pribadi seperti apa yang akhirnya ingin Anda capai. Saya mempunyai keyakinan bahwa semua orang bisa menemukan jalan mereka masing-masing menuju jalur cepat finansial, tak peduli dari kuadran mana mereka beroperasi. Namun pada akhirnya Anda lah yang harus menemukan jalan Anda sendiri.

Ingatlah: “Tugas bos Anda adalah memberi Anda pekerjaan. Tugas Anda lah untuk membuat diri Anda sendiri kaya.”

Apakah Anda siap untuk berhenti mengangkut ember air dan mulai membangun saluran pipa yang mengalirkan uang untuk menopang kehidupan Anda, keluarga Anda, dan gaya hidup Anda?

Apapun yang Anda putuskan, ingatlah ini. Kebebasan finansial memang bebas, tapi tidak murah. Kebebasan mempunyai harga... dan bagi saya hal itu sepadan dengan harganya. Rahasia besarnya adalah ini: Untuk menjadi bebas secara finansial tidak dibutuhkan uang maupun pendidikan formal yang tinggi. Juga tidak perlu beresiko. Sebaliknya, harga kebebasan diukur dengan impian, hasrat, dan kemampuan menanggulangi kekecewaan yang kita alami saat berupaya meraihnya. Apakah Anda rela membayar harganya?

Saya sudah bertemu dengan orang-orang yang mau membayar harganya, dan orang-orang yang tidak. Yang terakhir ini terpaksa membayar harga yang lain.

Mengurus bisnis Anda sendiri mungkin akan terasa sulit dan kadang membingungkan, khususnya pada awalnya. Ada banyak yang harus dipelajari, tak peduli berapa banyak pengetahuan Anda. Ini adalah proses seumur hidup. Tapi kabar baiknya adalah, bagian tersulit proses ini terletak di bagian awal. Begitu Anda membuat komitmen, hidup benar-benar menjadi semakin mudah. Mengurus bisnis Anda sendiri tidak sulit dilakukan. Yang diperlukan hanyalah akal sehat.

Robert T. Kiyosaki