



Other Stream of Income

Menciptakan arus penghasilan
dari bisnis dan kekayaan intelektual

Ryan Filbert

Praktisi dan Inspirator Investasi No. 1 Indonesia
Penulis buku best seller "Passive Income Strategy"

Business & Digital Asset Series

OTHER STREAM OF INCOME

Ryan Filbert

Praktisi dan Inspirator Investasi No. 1 Indonesia
Penerima Penghargaan Pasar Modal Indonesia 2016
dari Presiden Joko Widodo

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).

OTHER STREAM OF INCOME

Ryan Filbert

PENERBIT PT ELEX MEDIA KOMPUTINDO



KOMPAS GRAMEDIA

Other Stream of Income

Ditulis oleh **Ryan Filbert**

© 2018 **Ryan Filbert**

Editor: Aninta Mamoedi (aninta@elexmedia.id)

Hak Cipta dilindungi Undang-undang
Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit PT Elex Media Komputindo
Kelompok Gramedia – Jakarta
Anggota IKAPI, Jakarta

718060626

ISBN 978-602-04-5874-8

978-602-04-5875-5 (digital)

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



Dari Meja Penulis

Selamat datang pada buku saya yang ke-16! Luar biasa rasanya membayangkan bahwa rupanya saya bisa menulis bagi Anda semua hingga buku yang ke-16 ini. Ternyata sudah banyak sekali naskah yang saya hasilkan.

Namun, saya tahu bahwa apa yang saya tulis kadang tidak mendapatkan respon yang positif. Bisa jadi karena saya menulis dan membuat kesalahan. Maklum manusia biasa dan terbatas ilmunya.

Ada juga yang **berpikir sinis ketika saya berbicara mengenai ilmu akan uang**.

Ini contohnya:

08:56 [View details](#)

Jika bermain saham memang menguntungkan,
mengapa anda justru mengajak saya bermain dan
tidak go all in sendiri?

Seolah sebuah ilmu tentang uang adalah tambang emas dan saya adalah pemiliknya. Maka berdasarkan pernyataan itu, saya seperti diibaratkan untuk tak membagikan informasi tentang tambang emas tersebut.

Nah, coba Anda bayangkan bila ada sebuah formulasi membuat batu menjadi emas. Kemudian ternyata, Anda-lah yang memformulasikan hal tersebut.

Apakah Anda mau membagikannya?

Kemungkinan Anda tidak akan pernah membagikan formulasi-nya dan akan menyimpan untuk diri sendiri. Anda mungkin juga akan menjadi kaya dan sangat kaya atas formulasi hal itu bukan?

Bersyukurlah bahwa hal itu tidak selamanya terjadi dan mungkin jugalah bahwa karena pemikiran itulah Anda memang tidak pernah menjadi penemu akan sesuatu, mengapa?

Coba Anda bayangkan apabila semua penemu di dunia melakukan hal yang sama, di mana formulasi yang mereka temukan tidak pernah mereka publikasikan, apa akhirnya dari hari ini?

Ya, Anda tidak pernah menggenggam sebuah *handphone* atas penemuan pertama dari Alexander Graham Bell; mungkin juga Anda tidak pernah duduk di pesawat terbang dari Wright bersaudara; Anda tidak bisa menikmati terangnya malam hari dengan bola lampu dari Thomas Alva Edison; Anda tidak bisa menggunakan media sosial ciptaan Mark Zuckerberg 'Facebook' untuk menemukan teman Anda, mantan pacar Anda maupun jodoh Anda; atau mungkin semua ini tidak ada karena Bill Gates kekeuh menggunakan komputer bagi dirinya sendiri.

Genius is one percent inspiration and
ninety-nine percent perspiration

-Thomas Alva Edison-

Saya mungkin bukan seorang penemu, saya merasa tidak ada satu pun hal baru di dunia ini yang saya temukan...

Saya hanya belajar dari banyak buku, belajar dari banyak orang, bertemu banyak orang. Saya mencoba lalu saya tuliskan kembali semua itu. Lantas dianggap sebagai sebuah 'formulasi emas'. Masih juga dikatakan aneh bila saya bagikan.

"Kenapa Ryan mau berbagi akan hal itu?"

"Kalau Ryan untung jangan diceritakan, telan saja sendiri dan nikmatilah itu semua."

Bisa jadi ada juga yang berpikir bahwa saya menulis kulitnya saja bukan ilmu sebenarnya. Padahal... Saya sudah menulis 15 judul buku sebelum buku ini, mau tahu judulnya apa saja?

1. Investasi Saham ala Swing Trader Dunia
2. Menjadi Kaya dan Terencana dengan Reksa Dana
3. Negative Investment; Kiat Menghindari Kejahatan dalam Dunia Investasi
4. The Secret Stock Market in a Century / Hidden Profit from the Stock Market
5. Rich Investor from Growing Investment
6. Bandarmology

7. Passive Income Strategy
8. Gold Trading Revolution
9. Why Woman as a Trader and Man as an Investor
10. Bangun Kekayaan Investasi Properti
11. Investor Blueprint
12. Trading vs Investing
13. Investasi Saham ala Fundamentalists Dunia
14. Menjadi Tambah Kaya dan Terencana dengan Reksa Dana
15. Yuk Belajar Nabung Saham



Padahal juga dalam buku-buku tersebut saya selalu menuliskan semuanya dengan tuntas. Ibarat jurus Kung fu Shaolin, bila latihan berakhir dengan 13 jurus, maka saya membagikan 13

jurus yang saya tahu. Kadang masih banyak yang meragukan niat saya dalam berbagi apa yang saya ketahui atas banyak alasan.

Sekarang pertanyaan saya, apakah Anda tahu bagaimana caranya Anda bisa mencapai jurus yang ke-14 dan seterusnya?

Cara rahasianya adalah...

**Repetition
is the
mother of
all skills.**

Memahami dan mengulangi 13 jurus yang sudah Anda miliki.

Bagaimana mengulang dan memahaminya?

Ya dengan melatihnya. Namun ada satu lagi yang banyak orang lupakan yaitu membagikannya kepada yang belum memiliki jurus-jurus tersebut.

Berbagi ilmu tidak membuat Anda miskin. Membagikan pengetahuan Anda hari ini, tidak membuat Anda kehilangan pengetahuan itu besok, bukan? Apakah ketika Anda mengajarkan bagaimana berhitung pada anak Anda, seketika Anda menjadi bodoh dalam berhitung?

Penelitian pun mengungkap fakta, berbagi uang pun tidak membuat Anda seketika menjadi orang miskin!

Anda tidak percaya? Baiklah mari kita berikan contoh nyata agar Anda percaya.

Bill and Melinda Gates also made the top 10 this year, giving \$141.4 million to their own charity. The Gateses have given out \$36.7 billion through their foundation since they launched it in 2000, and last year President Obama awarded the couple the Presidential Medal of Freedom. FORBES pegs Bill Gates's net worth at **\$81 billion**, making him the wealthiest person on Earth.

Sumber : <https://www.forbes.com/sites/karstenstrauss/2017/02/08/the-50-americans-who-gave-away-the-most-money-in-2016/#5d13064b5cf8>

Artikel diambil tahun 2017

Bill Gates adalah orang paling dermawan di dunia, menurut perhitungan dan kalkulasi Forbes, pasangan suami istri luar biasa ini telah menyumbangkan uang yang mereka miliki sebesar US\$141.4 juta (Rp1,9 triliun) selama 10 tahun.

Bill Gates is the number one richest for the fourth year in a row, and the richest person in the world for 18 out of the past 23 years. He has a fortune of \$86 billion, up from \$75 billion last year. Amazon's **Jeff Bezos** had the best year of any person on the planet, adding \$27.6 billion to his fortune; now worth \$72.8 billion, he moved into the top three in the world for the first time, up from number five a year ago.

<https://www.forbes.com/sites/kerryadolan/2017/03/20/forbes-2017-billionaires-list-meet-the-richest-people-on-the-planet/#5aecb6df62ff>

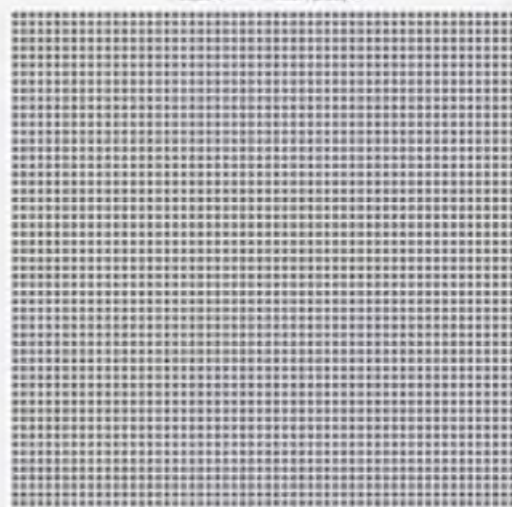
Artikel diambil tahun 2017

Eight men who are as rich as half the world

8 richest people
1 rectangle = 1 person

Bill Gates Microsoft founder \$75 billion	Warren Buffett Investor & philanthropist \$60.2 billion
Amancio Ortega Inditex fashion founder \$67 billion	Jeff Bezos Amazon CEO \$43.2 billion
Carlos Slim Helu Telcel CEO \$50 billion	Michael Bloomberg Bloomberg CEO \$40 billion
Mark Zuckerberg Facebook founder \$44.6 billion	Larry Ellison Oracle founder \$43.6 billion

3.6 billion people
1 square = 1 million people



Sudah menyumbangkan uang sebanyak, itu Bill Gates tetap masuk dalam deretan orang terkaya di dunia dalam 18 tahun selama kurun waktu 23 tahun ke belakang. Sepanjang empat tahun ini pula secara berturut-turut berada di peringkat satu!

Bila Anda saat ini masih punya pemikiran bahwa Anda akan simpan sendiri semua harta kekayaan Anda mulai dari ilmu sampai uang, maka saya rasa Anda tidak akan pernah menjadi orang yang lebih baik dari hari ini.

Bila Anda tidak mampu berbagi uang seperti Bill Gates, maka bagilah ilmu dan pengetahuan Anda. Toh, membagikan ilmu tidak membuat Anda kehilangan ilmu itu, dan toh ternyata membagikan uang juga nyatanya tidak membuat orang menjadi miskin.

Banyak sekali bukan informasi yang berasal dari pemahaman yang bisa jadi salah dalam kehidupan kita. Syukurlah bila Anda bukan dari bagian orang yang berpikir negatif akan

sesuatu. Namun bila Anda masih dalam paradigma itu, mulailah mengubahnya hari ini.

Keyakinan kita hari ini belum tentu keyakinan yang paling benar, mari terus belajar.

So... Ada apa di buku **Other Stream of Income** ini?

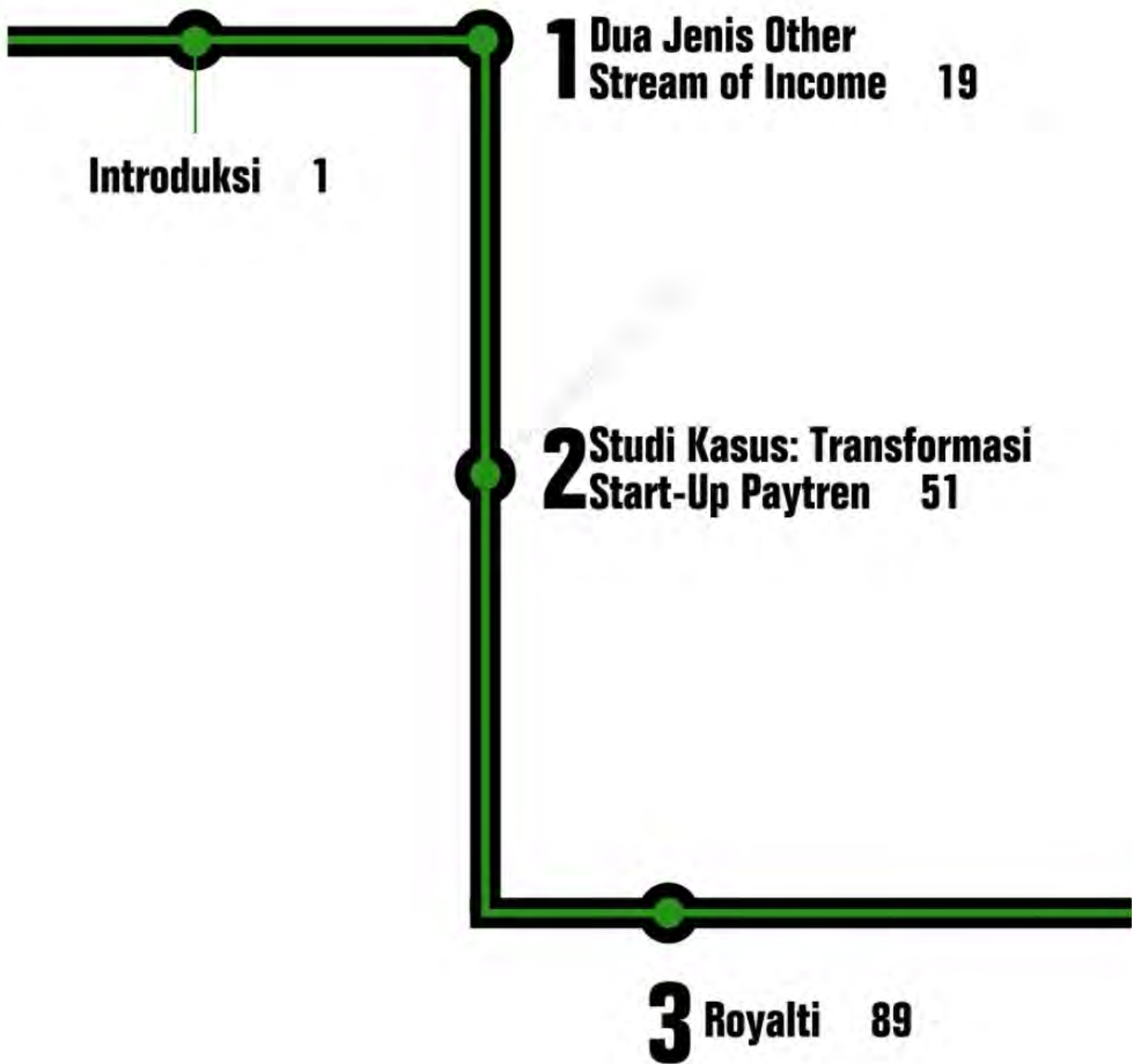
Twisting mindset apalagi yang akan saya bagikan di buku ke-16 ini?

Mari kita mulai!

Selamat datang di buku kelanjutan dari **Passive Income Strategy** yaitu **Other Stream of Income!**

Ryan Filbert

Point Map



7 Penutup 169

6 Akselerasi, Diversifikasi,
dan Proteksi 153

5 Nothing to
Something 141

4 How to Create Your Own
Other Stream of Income 111

Introduksi

Bagi Anda yang belum pernah membaca buku ke-7 saya berjudul **Passive Income Strategy**, maka saya kira Anda boleh membaca buku tersebut. Namun *please* jangan dibaca aja, tapi dibeli ya. Hehehe...



Passive Income Strategy adalah buku ke-7 saya yang hadir dalam 2 edisi, edisi pertama (kiri) dan edisi revisi (kanan)

Passive Income Strategy adalah sebuah ringkasan yang saya rangkum dari banyak buku investasi, keuangan dan apa pun di dunia tentang seni uang bekerja untuk kita.

Yes.... Seni... Uang.... Bekerja.... Untuk.... Diri... kita.....

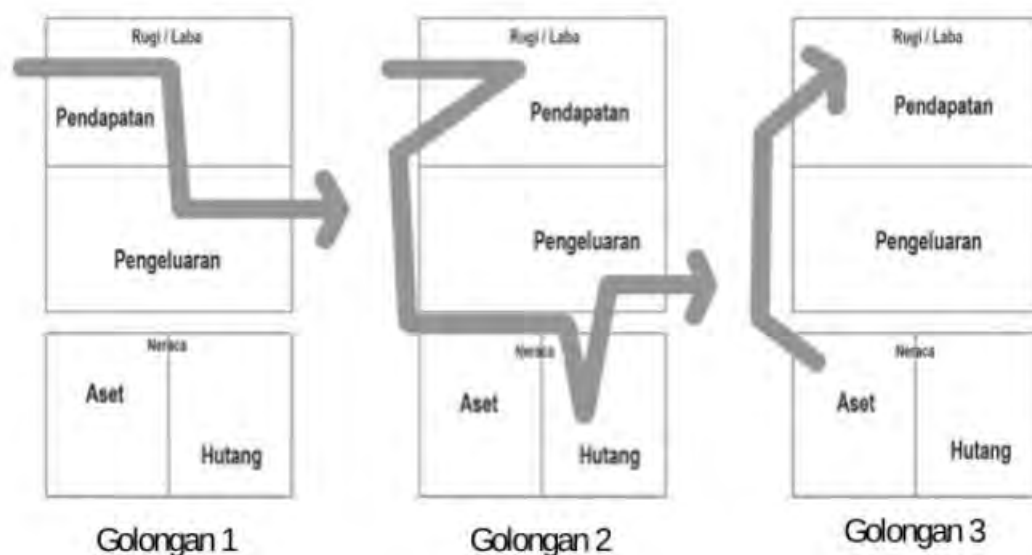
Enggak salah? Uang kerja buat kita?

Saya selalu penasaran, entah bagaimana kalau Anda. Apakah Anda tidak pernah bertanya-tanya sebenarnya di dunia ini bagaimana sih orang itu bisa memproduksi atau mencetak uang bagi kehidupannya.

Yang menarik, ada yang setengah mati kerja tapi tidak kunjung kaya, malah semakin miskin. Ada yang kayaknya kerjanya santai, tapi malah tambah kaya. Keajaiban? Atau kesalahan?

Ternyata jawabannya adalah yang kaya dan semakin kaya ialah orang yang mampu membuat UANGNYA BEKERJA....

Loh, lalu bagaimana hal itu bisa terjadi? Saya membahasnya dalam Passive Income Strategy, tetapi saya akan bahas sedikit dengan menampilkan sebuah bagan menarik di bawah ini:



Suka tidak suka hidup Anda akan berhadapan dengan pendapatan dan pengeluaran. Tidak ada orang yang mendapatkan tanpa mengeluarkan, itu hal yang perlu dicamkan baik-baik. Kalau Anda mendapatkan, tapi tidak pernah mengeluarkan, maka Anda bisa sembelit (betul kan?).

Ada tiga gambar dengan kotak yang sama, tapi dengan tanda panah yang berbeda. Ketiga gambar tersebut mewakili pilihan Anda dan tentunya saya dalam hidup.

Mari kita renungkan, saat ini Anda sedang berada di kotak 1, 2, atau 3. Pahami dengan cara membaca:

Kotak bagian atas adalah kotak pendapatan dan pengeluaran. Anggaplah itu kantong uang untuk menerima dan mengeluarkan.

Kotak bagian bawah adalah kotak aset dan utang Anda. (saya tidak akan bahas apa itu aset atau apa itu utang, belakangan saja ya)

Kotak 1 mewakili Golongan Kelewat Lancar

Kotak 2 mewakili Golongan Kelihatan Kaya

Kotak 3 mewakili Golongan Emang Kaya

Nah sekarang kita coba pahami lebih jauh dalam pemaparan berikut ini.

➤ **Golongan Kelewat Lancar**

Golongan pertama menunjukkan karakteristik **masuk dan keluar uangnya sangat lancar**. Jadi ketika uang masuk ke pendapatan,



ALIRAN UANG MENGALIR LANCAR sebelum akhir bulan sudah habis

maka akan keluar melalui jalur pengeluaran seketika saking lancarnya.

Hari ini.... Besok.... Lusa.... Minggu depan.... Dan seumur hidup Anda seperti itu....

Inilah yang disebut golongan orang miskin. Hidup Anda hari ini untuk hari ini, hidup Anda besok ya untuk esok saja, atau hidup Anda bulan ini akan habis di bulan ini.

Mengapa disebut miskin?

Karena tidak mendapatkan uang, maka di situlah seketika Anda miskin!

Ketika pendapatan Anda tidak bisa mengimbangi kenaikan dari pengeluaran, maka Anda juga akan miskin.

Artinya pada golongan pertama Anda akan miskin seketika Anda berhenti berpendapatan dari pekerjaan. Bila Anda pada saat ini berada di siklus ini, maka Anda perlu berpikir untuk

segera berubah; karena jika tidak, Anda akan bekerja sampai hari terakhir Anda hidup di dunia atau menjadikan keluarga dan teman Anda sebagai 'ATM' bagi diri Anda suatu hari nanti.

Ketika Anda menjadikan keluarga dan teman Anda sebagai ATM, maka di sinilah masalah datang bagi Anda dan semua orang di sekitar Anda. Saya kira tidak ada orang di dunia ini berpikir untuk menyusahkan hidup orang lain bukan?

Namun kadang kita bisa terjebak pada sebuah kondisi yang tidak kita inginkan KARENA MINIMNYA PERSIAPAN!

➤ Golongan Kelihatan Kaya



GALAU ANTARA KAYA DAN MISKIN
banyak gaya, banyak utang

Oke, sekarang mari kita masuk ke gambar yang di tengah atau gambar kedua.

Anda merasa gambar kedua tentunya tidak lebih menakutkan daripada gambar pertama, bukan? Saya dapat katakan (saya

pernah mengalami yang pertama dan yang kedua) kondisi yang kedua ini bisa lebih mengerikan daripada yang pertama!

Anda memiliki pendapatan. Ini adalah berita baik, bukan? Namun nampaknya Anda cerdas dengan menambahkan bumbu-bumbu kehidupan dengan berutang. Beli rumah dengan utang, beli kendaraan dengan utang, atau bahkan bayar semua kebutuhan hidup dengan utang.

Coba siapa yang seperti itu? Acung jari!

Pada fase ini, Anda terlihat lebih mapan dan lebih keren dibandingkan golongan pertama. Di mana orang pada golongan pertama mungkin tidak memiliki sesuatu untuk dipamerkan, tapi pada golongan kedua Anda bisa pamer dengan mobil baru, motor baru, rumah pribadi, liburan mewah ke luar negeri. Akan tetapi semua itu dibayar X kali di masa yang akan datang.

Artinya hari ini Anda beli sesuatu, tanggung jawab Anda terhadap apa yang Anda beli hari ini akan terbagi menjadi 1 tahun ke depan, dalam 12 bulan ke depan ataupun sebagian uang Anda akan terkunci untuk 10-20 tahun ke depan. Wow.... Agak terasa aneh dan bodoh?

Eits.... Bila Anda katakan demikian, Anda artinya sedang mengatakan bodoh kepada orang yang membeli rumah atau apa pun secara kredit loh. Utang dianggap sebagai sebuah daya ungkit atau *leverage* pada kehidupan kita.

Kapan Anda akan bisa memiliki kendaraan kalau tidak dibeli hari ini? Harga kendaraan yang baru dikeluarkan tidak pernah lebih murah dari seri sebelumnya.

Demikian juga dengan *gadget* yang begitu keren yang harganya hari demi hari bisa menyaingi motor mungkin sebentar lagi mobil.

Atau Anda juga bisa mengatakan bagaimana mungkin bisa memiliki rumah atau tempat tinggal sendiri bila harus membayar dengan tunai?

Sebentar-sebentar.... saya tidak mengatakan bahwa Anda tidak boleh berutang. Namun saya ingin mengungkapkan bahwa golongan kedua ini adalah manusia yang menggunakan daya ungkit dengan sangat luar biasa!

Artinya dengan gaji Rp5.000.000,00 per bulan, orang ini bisa memiliki kartu kredit mungkin senilai Rp10.000.000,00. Artinya juga, daya beli orang ini naik dari Rp5.000.000,00 (hanya dari penghasilan bulanan), kini dengan kartu sakti bernama kartu kredit menjadi Rp15.000.000,00 (Rp5.000.000,00 + Rp10.000.000,00).

Apabila Anda gunakan Rp10.000.000,00 pada kartu kredit Anda hari ini, maka artinya dalam waktu baru setelah dua bulan paling cepat Anda bisa lunasi utang kartu kredit. Artinya di sini, pendapatan Anda di masa depan sudah terkunci.

Jangan lupa bahwa Rp 5.000.000,00 Anda tidak bisa digunakan sepenuhnya. Memang Anda tidak butuh untuk biaya hidup? Dan jangan lupa juga mana ada kartu kredit yang mengutangi Anda tanpa sebuah keuntungan bunga, tidak bisa Anda bayar Rp10.000.000,00 bulat. Pasti 10 juta plus-plus bunga dan biaya.

Jadi rumus orang di golongan kedua adalah **Pendapatan = Utang + Pengeluaran**.

Apakah menurut Anda, golongan kedua ini lebih baik hidupnya daripada golongan pertama?

Menurut saya tidak. Dalam golongan pertama, ketika hari ini berhenti bekerja, maka keesokan hari yang dipikirkan hanya perlu biaya pengeluarannya saja. Sedangkan golongan kedua, harus memikirkan pengeluarannya ditambah utang-utangnya.

Loh... Bukannya utang enggak masalah, toh masih ada barangnya?

Menarik! Apa yang Anda beli dengan utang Anda?
Di sinilah kuncinya.

Membeli kendaraan misalnya, tentu Anda akan mendapati kendaraan tersebut nilainya menurun di kemudian hari. Kemudian Anda beralih. Bila beli rumah atau properti kan boleh dong, toh harga akan selalu naik?

SIAPA YANG NGAJARIN ANDA BAHWA PROPERTI HARGANYA SELALU NAIK?

Bangun dari tidur Anda hari ini!

Tidak seperti itu, apa pun di dunia ini harga bisa naik dan turun. Jangan termakan bahasa pemasaran yang seolah membeli properti adalah investasi tanpa risiko penurunan harga akibat tingginya permintaan, jumlah penduduk yang bertambah, jumlah tanah yang tidak bisa bertambah di dunia, dll.

Anda sudah termakan propaganda pemasaran properti dan pengembangan.

SEMUA BISA UNTUNG DAN SEMUA BISA RUGI. TITIK.
TANPA KOMA.

Lalu bagaimana versi saya untuk mengatasi masalah ini?

1. Saya ulangi, apa pun yang Anda beli bisa saja naik ataupun turun harganya.
2. Berutang untuk sesuatu yang nilainya turun disebut sangat-sangat-sangat merugikan Anda, semakin panjang utangnya semakin rugi Anda.
3. Berutang bukan sebuah hal yang salah.
4. Utang itu baik adanya untuk membuat Anda menjadi orang yang disiplin dalam mengelola keuangan dalam jangka pendek. Namun dalam jangka panjang, bikin sesak sendiri karena Anda jadi terbelenggu.
5. Utang membuat Anda tertekan, tapi termotivasi bekerja lebih kreatif dan giat. Bila Anda kekurangan motivasi dalam hidup, berutanglah yang banyak dan menikahlah; dua hal ini memberikan tekanan dan motivasi yang tinggi (Saya mungkin agak bercanda, tetapi renungkan saja kata-kata ini)
6. Utang itu dibayar pakai uang dan kalkulasi hari ini, jangan serahkan pembayaran utang Anda kepada Tuhan karena yang bayar utang kepada bank ataupun rentenir itu Anda sendiri. Jadi kalkulasikan terlebih dahulu, jangan utang dulu baru pikir belakangan
7. Lunasi utang Anda sesingkat mungkin, dalam hidup selesaikan pertama kali urusan utang terutama yang

berbunga tinggi lalu ke yang berbunga rendah lalu ke yang tidak berbunga (contoh: pinjaman dari teman dan saudara).

8. Setiap utang harus dibayar. Janganlah jadi manusia yang mau berutang, tapi tidak mau membayar.

➤ Golongan Emang Kaya



Baiklah, mari kita bahas golongan yang ketiga. Inilah golongan yang saya paling suka. Aset yang dimiliki menghasilkan uang sebagai pendapatan dan dari situlah pengeluaran hidup kita dibiayai.

Terasa seperti mimpi, bukan? Coba kita bayangkan kondisi orang dalam golongan ketiga ini bersama-sama...

Pada suatu hari, Anda terbangun dan tidak perlu bekerja lagi. Pun bekerja, hanya untuk mengisi waktu dan hobi Anda

saja misalnya pergi jalan-jalan. Pada akhir bulan, salah satu aset Anda mengirimkan uang untuk Anda habiskan dalam bulan itu dan terjadi seterusnya.

Agak mirip dengan golongan nomor satu. Pada akhir bulan, aset yang mengirimkan uang untuk kita adalah anak-anak kita, atau bisa disebut sebagai iuran wajib dari anak-anak kita. Entah apakah Anda pernah bermimpi bahwa anak-anak Anda adalah aset yang membiayai hidup masa depan kita atau bukan...

Namun untuk versi saya, aset yang saya bangun jelas bukan anak saya. Saya ingin anak saya berkembang dan berusaha untuk mencapai mimpinya sendiri bukan diberatkan oleh 'iuran wajib' yang harus diberikan kepada kami orangtuanya.

Jadi andaikan Anda memiliki sebuah perusahaan cukup besar, yang di dalam perusahaan itu sudah memiliki manajemen terstruktur, Anda tidak lagi perlu tahu-menahu untuk kebijakan strategis dan perencanaan manajemen ke depan. Anda hanya mendapatkan laporan pertumbuhan perusahaan itu dan ditransfer hak dari keuntungan perusahaan, maka perusahaan itu adalah aset Anda.

Atau Anda memiliki sepuluh ruko dan *indekost* yang sudah terisi oleh para penyewa bulanan, maka Anda tinggal menunggu akhir bulan. Uang dari penyewa ruko atau *indekost* Anda tercetak pada rekening Anda pada saat itu. Sehingga itulah aset Anda.

Masih sangat banyak lagi contoh yang bisa membuka pemahaman kita bahwa aset itu ada beraneka jenisnya di dunia. Bahkan ada yang Anda bisa bangun dari hari ini untuk dimiliki suatu hari nanti. Dari situlah, Anda bisa hidup tanpa perlu bekerja.

➤ Main Income & Other Income

Apa Anda tahu apa itu *think out of the box*?

Bagaimana caranya agar kita bisa *think out of the box*?



Think out of the box adalah sebuah metode berpikir di luar kebiasaan atau mungkin bahasa gaulnya anti-*mainstream*. Misalnya semua orang sedang gemar belok ke kanan, tapi ada satu orang yang belok ke kiri. Boleh dibilang orang yang belok ke kiri adalah orang yang *anti-mainstream*.

Nah kembali pada pertanyaan di atas, bagaimanakah caranya agar kita bisa berpikir *out of the box*?

Syaratnya satu, ada dulu '*box*'-nya! Benar bukan?

Ada dulu yang banyak belok ke kanan, maka yang di luar kebiasaan adalah yang belok ke kiri. Betul?

Nah, banyak orang dalam mendapatkan aset yang bekerja untuk dirinya atau berpendapatan dari asetnya yang bisa membiayai hidupnya berpikir bahwa ini adalah **pekerjaan semalam**.

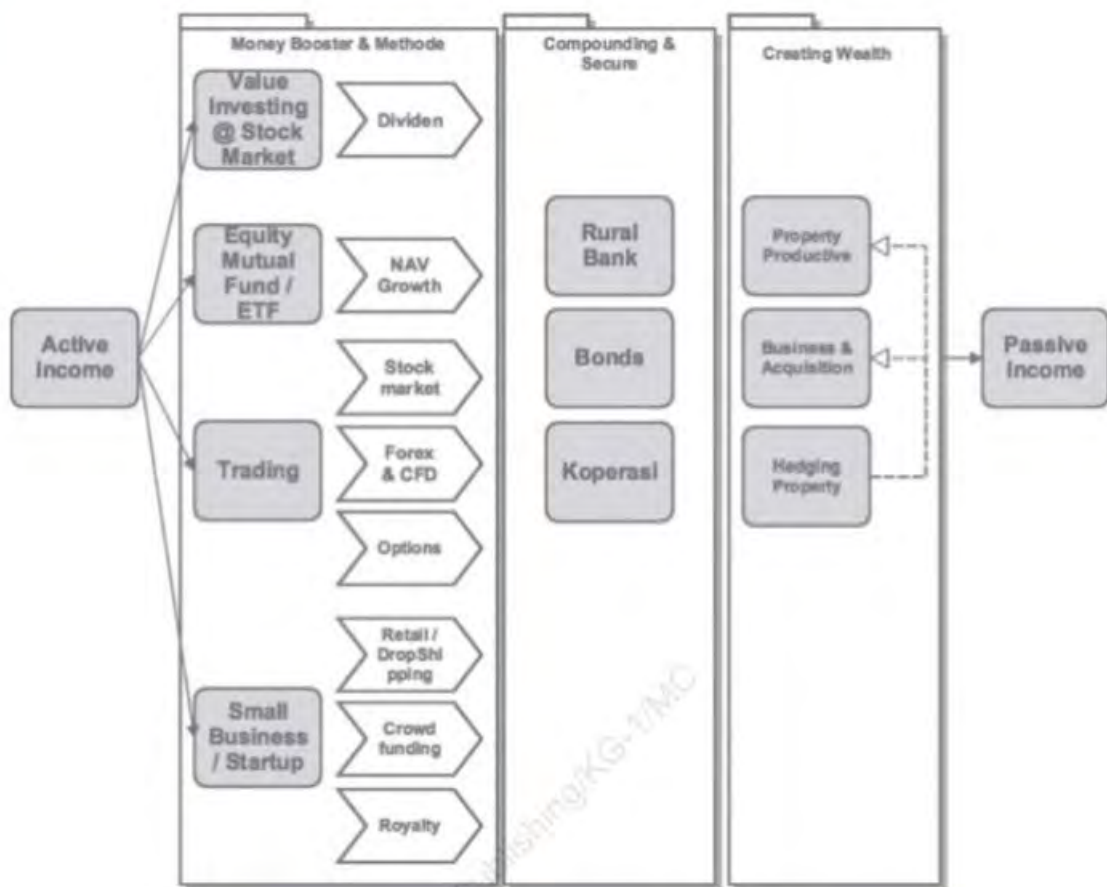
Ini bukan kisah bagaimana dibangunnya Candi Prambanan.... ini adalah sebuah perjalanan yang harus kita mulai secara **perlahan, menjadi cepat, dan direncanakan!**

Memiliki aset yang bekerja untuk diri kita sendiri dan keluarga kita perlu waktu.

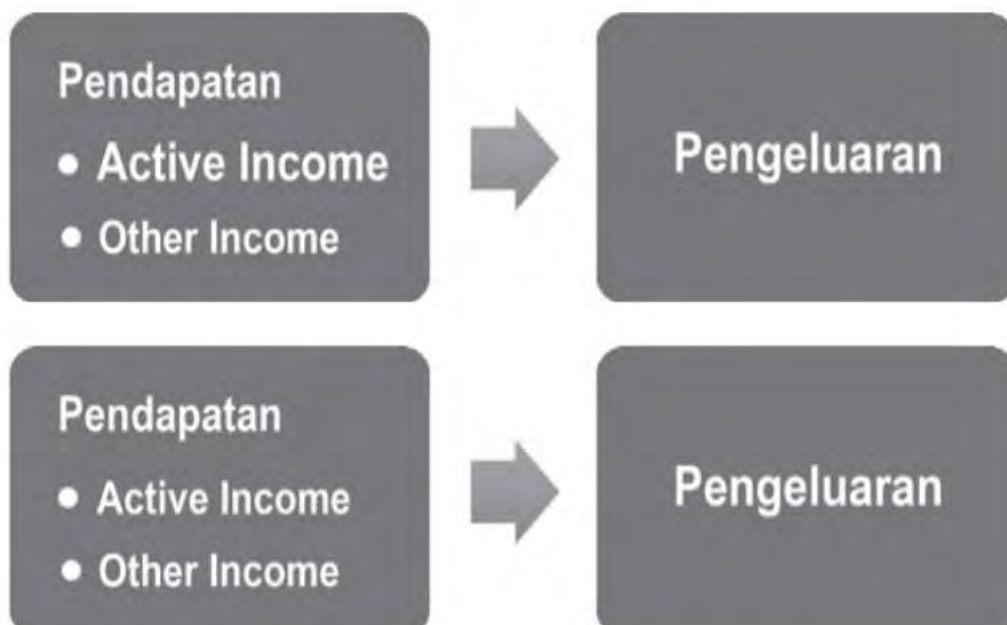
Bila Anda mau agak cepat untuk mencapai hal itu maka mungkin pilihannya adalah mencari pria atau wanita kaya dan menikahlah dengan orang itu, rasanya itulah solusi memiliki aset paling produktif yang paling cepat (maaf saya bercanda, tapi dibawa serius juga masih masuk ya, hehehe....)

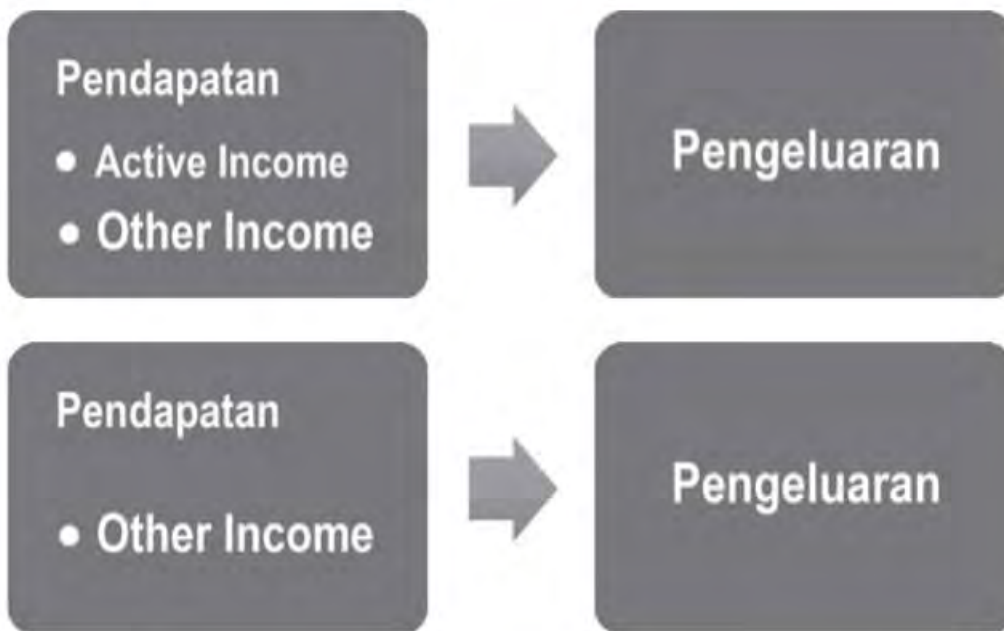
Jadi untuk bisa memiliki aset yang bekerja (*passive income*) memang perlu dimulai dari pendapatan aktif atau *active income*. Anda mengumpulkannya menjadi sebuah pendapatan lain / *other income* secara sedikit demi sedikit. Ketika jumlah atau nilainya menjadi seimbang atau mengimbangi atau menjadi lebih besar dari pendapatan aktif Anda, di sinilah Anda baru bisa menjadi pasif.

Mari saya ambilkan sebuah bagan dari buku saya berjudul *Passive Income Strategy* tentang bagaimana Anda bisa menghasilkan pendapatan pasif:



Pada buku *Other Stream of Income* ini, saya akan memperbarui rumusnya menjadi seperti ini:





Mengapa saya perlu memperbarui rumus ini dari buku **Passive Income Strategy**? Karena banyak orang yang salah memahami, mengira bahwa investasi itu bisa segera menggantikan pendapatan kita hari ini.

Ketika saya berikan *draft* buku ini kepada salah satu teman, rupanya ada yang protes bahwa empat bagan di atas tidak ada bedanya satu sama lain.

Apakah Anda juga demikian?

Inilah penjelasannya, bahwa pengeluaran tidak pernah peduli Anda dapatkan dari mana. Pokoknya pengeluaran *that's it!*

Sedangkan pendapatan bisa Anda dapat dari pendapatan utama atau *active income* Anda hari ini dan *other income* atau pendapatan yang bukan utama. Di awal, *other income* biasanya akan lebih kecil dari *active income* Anda, tetapi seiring dengan berjalannya waktu justru bisa mengimbangi hingga pada akhirnya lebih besar.

Mungkin Anda tidak lagi memiliki pendapatan aktif pada satu titik, tetapi pendapatan lain yang dulu kecil, kini membesar dan bisa menjadi sumber pendapatan utama untuk pengeluaran dalam hidup Anda.



Nyatanya tidak bisa hanya dalam semalam kita melakukannya. Saya tidak terlalu peduli dengan apa pun pendapatan aktif Anda saat ini. Bagi saya, apa pun profesi dan pekerjaannya, kita semua akhirnya bisa punya *passive income*!

Melalui buku **Other Stream of Income**, saya akan membahas jalan menuju *passive income* yang tidak saya bahas di buku sebelumnya secara lebih detail. Apa sajakah?

Saya akan memberikan berbagai strategi di luar pasar modal. Lalu mengapa harus di luar pasar modal? Karena **di pasar modal tidak memungkinkan Anda memulai tanpa modal apa pun! Artinya tidak ada cara membeli saham modal 0**. Namanya pun pasar modal, setidaknya ada modal yang perlu Anda setorkan.



Hanya di sektor riil-lah Anda dimungkinkan memulai dari 0!
 Buku ini adalah tempat pertama saya berbagi strategi memulai *other income* menuju *passive income* dari awal!

Silakan lanjut ke bab pertama ya!

Bab 1

Dua Jenis Other Stream of Income

Ada sebuah hal yang menarik ketika berbicara mengenai perjalanan orang berinvestasi. Ada segerombolan orang atau sekelompok orang yang selalu berpikir bahwa investasi itu tidak jauh-jauh dari modal, modal, dan modal.

Jawabannya memang benar modal, modal, dan modal. NAMUN, bukan selalu modal dalam bentuk uang!

Pada pendahuluan yang panjang dan lebar seperti sebuah bab utuh itu, saya menjelaskan hal yang sangat *basic* yaitu perbedaan dari *active income*, *other income*, dan *passive income*. Di mana *active income* yang bisa menjelma menjadi *passive income* itu perlu satu komponen yang pada buku ini saya garis bawah, dan tulis pakai tinta tebal namanya adalah *other income*.

Inilah modal awal Anda. Bila Anda tidak atau belum memiliki uangnya, maka modal awal yang kita harusnya miliki adalah *pengetahuannya*.

Banyak orang yang tidak mau mempelajari aneka instrumen yang ada dengan berbagai macam alasan. Saya belum punya uangnya, saya enggak punya bisnisnya, saya enggak punya *franchise*-nya, dll. Heei..., pengetahuan Anda adalah investasi pertama sebelum modal uang untuk bisa memiliki *Passive Income*.

Nah kabar baik di buku ini adalah tidak semua *other stream of income* nyata-nyatanya membutuhkan modal besar, bahkan cenderung tidak membutuhkan modal!

Dua sumber *other stream of income* adalah **Sektor Riil** dan **Sektor Pasar Modal**.



Pada buku ini saya tidak membahas bagaimana caranya berinvestasi saham, berdagang saham, dan *trading* forex, ya. Mungkin buku saya yang lain sudah cukup mewakili, dan dapat saya tegaskan Anda perlu *active income* menjadi modal untuk bisa berinvestasi di sektor pasar modal.

Pada buku ini saya akan membahas bagaimana berinvestasi pada sektor riil, memulainya dan menjembatannya menuju kepada sektor pasar modal. (Ujung-ujungnya pasar modal... Saya enggak akan jawab kenapa harus begitu ya di bab ini, mari kita ikuti dulu sampai di bab-bab selanjutnya)

Zaman dahulu.... (kok mirip sama cerita si kancil di tv-tv itu ya... hehehe...)

Membuat atau memulai usaha mungkin dikenal dengan merintis ya, tetapi seiring dengan perkembangan zaman, namanya berevolusi jadi terlihat keren, apa sebutannya? *Start-up!*

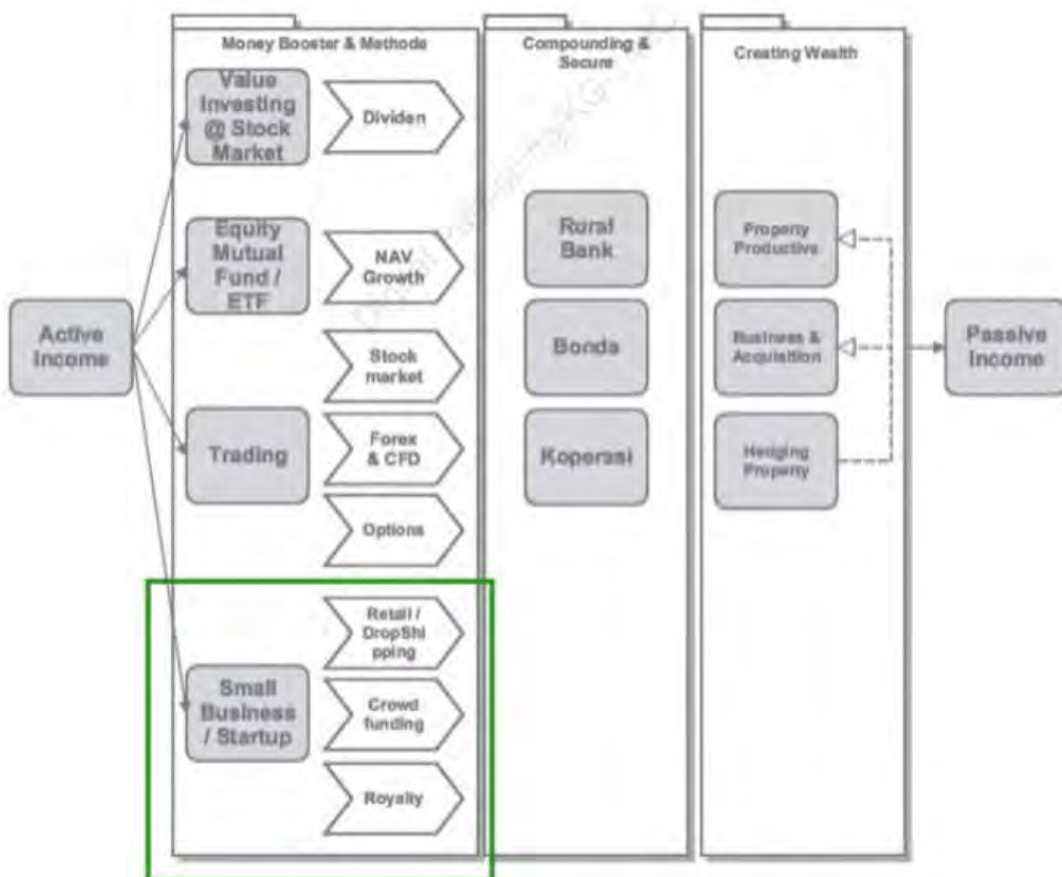
Ya semenjak tahun 2015 di Indonesia mulai muncul fenomena *start-up*. Menarik sekali melihat pergeseran minat seseorang yang biasanya setelah lulus kuliah mulai menentukan mau kerja di mana, sekarang justru mengarah pada pembuatan *start-up*. Membangun *start-up* menjadi sebuah pekerjaan yang banyak dilakoni anak muda.



Namun sebenarnya *start-up* itu sama saja dengan merintis atau membuka sebuah usaha baru. Cuma istilah dari *start-up* sekarang lebih sering digunakan oleh perusahaan yang baru dirintis dengan latar belakang teknologi.

Jadi maksudnya apa ini, dari *other stream of income* ke bicara tentang *start-up*?

Coba saya ambilkan kembali bagan dari *Passive Income Strategy*:



Bila Anda memulai perjalanan *other income* dan bila merasa ingin memulainya dari sektor riil, maka jalan yang Anda tempuh adalah membuat sebuah usaha / merintis usaha / membuat *start-up* yang dalam gambar di atas telah saya buat kotak.

Start-up pun ada yang bisa dimulai dengan modal besar, ada yang dengan modal kecil. Pada buku **Passive Income Strategy**, saya membahas ada beberapa yang bisa kita mulai pada sektor riil contohnya adalah *dropship*, bisa juga dengan membeli *franchise* (waralaba) atau bisa juga dengan marketing afiliasi atau broker dan masih banyak lagi. Saya akan kembali berikan beberapa contoh yang bisa menjadi pembelajaran bersama untuk membuka *mindset* Anda dalam hal *other income* pada sektor riil ya.

Berikut saya akan berikan beberapa studi kasus. Saya enggak mau buku ini menjadi bertele-tele.

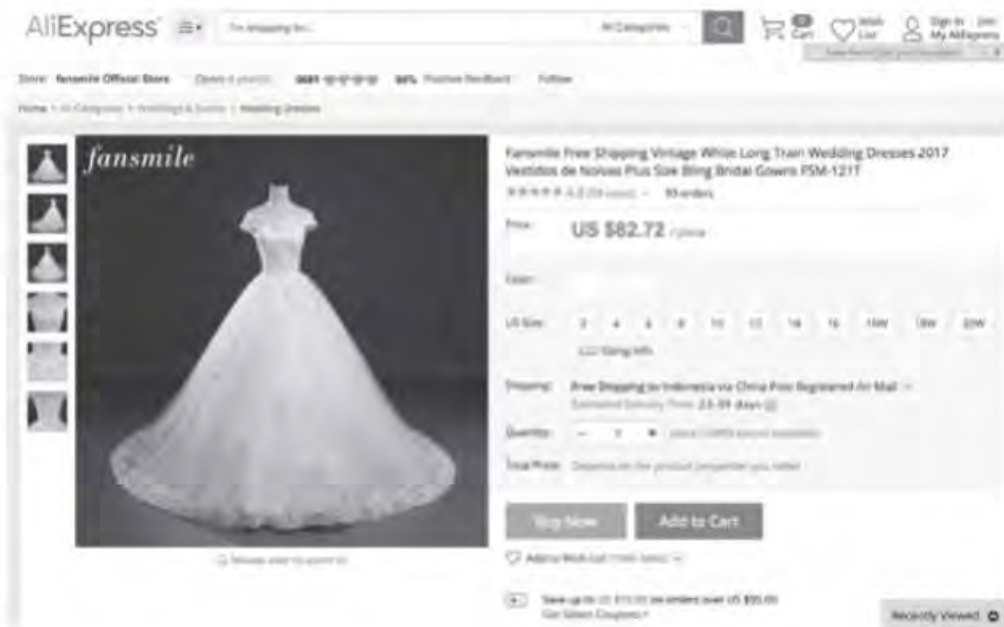
➤ **Dropship**

Bisnis dropship menurut saya, termasuk bisnis yang memiliki risiko paling rendah sekaligus paling tinggi. Loh kok bisa?

Sebentar, memang Anda sudah mengetahui *dropship* itu apa? *Dropship* adalah Anda menjual barang milik orang lain dan barangnya dikirim dari yang jual langsung ke yang beli.

Ini adalah jurus *dropship* yang biasa dilakukan :

Step 1: Dari mana sumber mencari produk-produk yang bisa dijual? Bisa dari dalam negeri ataupun luar negeri. Saya contohkan ya, misalnya saya berniat menjual baju-baju gaun pengantin wanita dengan target ke luar negeri dan dalam negeri. Bila Anda tertarik membeli dari saya, Anda tinggal pesan. Barang akan saya pesan dari penjual aslinya di luar negeri.



Gambar di atas adalah sebuah gaun dari *website* AliExpress, *retail* yang termasuk dalam grup perusahaan Alibaba.

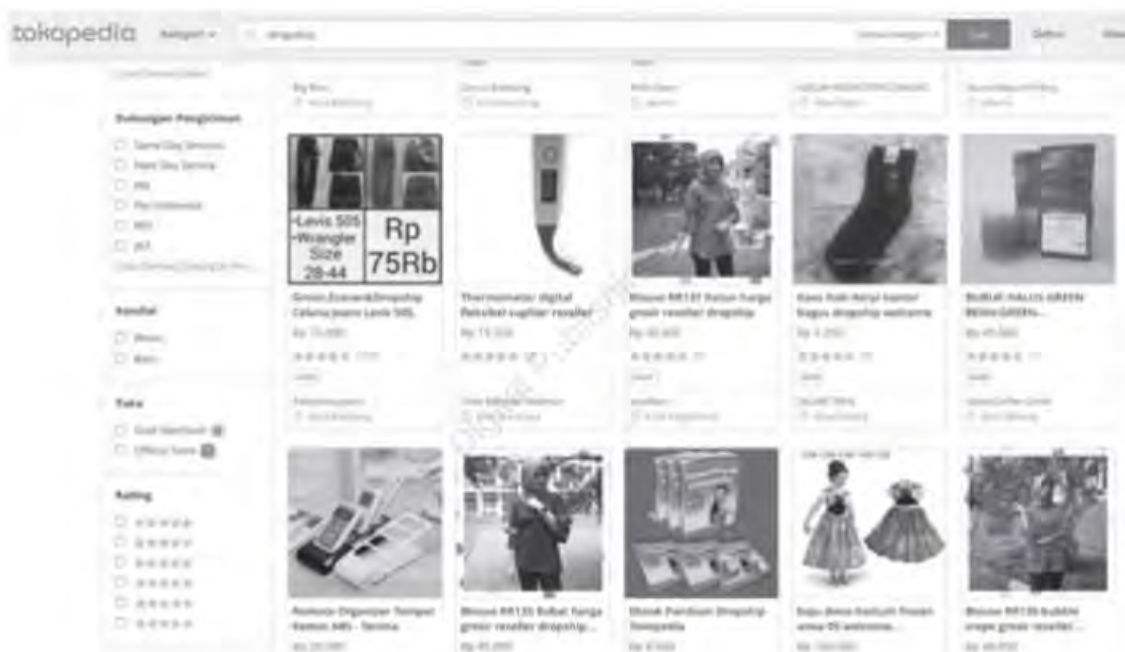
Apa yang menarik adalah mungkin Anda khawatir bahwa mengirimkan barang dari AliExpress ini akan kena biaya kirim yang membengkak, mungkin juga bahwa penjualnya tidak bertanggung jawab dan kredibel, dan lain-lain. Tenang, hal itu bisa dikesampingkan karena adanya *review* hingga gratis ongkos kirim ke seluruh dunia!

Terdapat ribuan atau jutaan item yang bisa Anda pasarkan dengan modal jari Anda cuma dari satu website dengan jurus *dropship* dari luar negeri ini.



Dulu saya pernah melakukannya dengan menjual barang-barang dari China. **Buyer** saya berasal dari berbagai belahan dunia lain, mulai dari Afrika, Eropa hingga Amerika. Menarik bukan?

Orang-orang di Indonesia juga melakukan demikian kok. Anda tentu mengetahui, hari ini ada Tokopedia, Bukalapak, dan banyak **marketplace** lainnya.



Jadi untuk mencari produk yang bisa Anda jual kembali tanpa modal di awal sebenarnya bisa Anda lakukan dari dalam dan luar negeri.

Step 2: Produk sudah dipilih, pasarkannya di mana? Jawabannya bisa melalui **marketplace** lagi ataupun melalui media sosial yang Anda miliki.

Contohnya dengan produk yang sama, maka di media sosial Anda akan menemukan banyak sekali penjual beriklan:

[illegible]

Ada penjualan melalui media sosial yang tidak bayar dan ada yang membayar. Bila Anda *posting* di media sosial untuk sebuah produk, maka Anda tidak bayar :



Add Product



Menjadi Kaya Terencana Mastery
Disc 75% Only 5 Days!

Menjadi Kaya dan Terencana ...
Rp658,000

Edit Share



Belajar Investasi Speed Course
Rp848,000

Edit Share



Property Investment Strategy
by Ryan Filbert

Get it NOW!
Rp. 1.348.800
Rp. 212.829

FREE 1 buku Bangun Kaya dengan Investasi Properti with Suprem Bank by Ryan Filbert

Audiotape series Bangun Kaya dengan Investasi Properti Suprem Bank
untuk Rp. 788.000

Anda Online Bangun Investasi Bersama Ryan Filbert selama 5 bulan untuk Rp. 488.000

Edit Share



Passive Income Strategy Mastery
by Ryan Filbert

DISKONDISI Only 5 Days!

Get it NOW!
Rp. 875.000
Rp. 184.832

FREE Buku Passive Income Strategy with book signing by Ryan Filbert

FREE Audiotape 5 jam Audio Young Active Rich untuk Rp. 388.000

FREE Group Aktif Bersama Ryan Filbert selama 1 bulan untuk Rp. 488.000

Info: 0812-8822-8787 Email: info@ryafilbert.com

Passive Income Strategy Mas...
Rp898,000

Edit Share



Saving Saham Online Course
Rp1,500,000

Edit Share



Ryan Filbert shared their product.
Published by Ryan Filbert (?) · Just now · 🌐





Saving Saham Online Course
Rp1,500,000
Sold by Ryan Filbert

See Details

Namun bisa jadi, Anda mengeluarkan modal untuk memasang iklan seperti bila menggunakan Facebook Ads:



Facebook Business

Sponsored · 🌐

👍 Like Page

Pelajari bagaimana bisnis meraih keberhasilan dengan Facebook.



Kembangkan bisnis Anda

Pelajari bagaimana Facebook dapat membantu mendorong hasil nyata bisnis Anda dan lihat beberapa inspirasi untuk promosi Anda selanjutnya.

[FACEBOOK.COM/BUSINESS-PROMOTION](https://facebook.com/business-promotion)

Learn More



Limited Offer - 10% Off With Promo Code F...
deals.androidauthority.com

Recharge a Smartphone Up to 10 Times, Fully
Charge the New MacBook, & More with This
QC 2....

Atau mungkin Anda memiliki grup diskusi sendiri di Whatsapp, LINE, atau aplikasi pesan singkat lainnya, maka Anda juga bisa gunakan grup tersebut untuk menawarkan.

Loh nanti dulu Ryan! Saya harus pasang gambar-gambar dan keterangan produk yang tidak saya miliki itu di mana?



Nah ini dia pertanyaan menariknya, bisa Anda pasang semua foto-foto tersebut dengan spesifikasinya di media sosial Anda juga. Bisa juga di *marketplace* untuk membuat orang melihat *link* Anda atau-

pun membuat sebuah grup berisi produk-produk Anda pada aplikasi pesan seperti Whatsapp, LINE, maupun Telegram. Bisa juga membuat website jualan Anda sendiri.

Membuat *website* sendiri keliatan cukup keren, bukan?

Sehingga Anda terlihat benar-benar memiliki produk dan identitas sendiri dibandingkan dengan di media sosial, meski belum tentu sih. Banyak kok yang sekarang jualan produk cuma modal Instagram dan berhasil.

Aih.... Saya nulis ini tiba-tiba merasa bukan seorang praktisi dan inspirator investasi nih... hehehe..., tapi ini sebenarnya tetap adalah investasi bukan? Investasi apa? **Investasi pengetahuan!**

Sebenarnya dewasa ini investasi yang paling murah dalam sektor riil adalah Anda memiliki sebuah *website*. Menurut

saya, dengan begini Anda dapat menjalani sebuah usaha atau berdagang dengan modal yang sangat kecil.

Internet dan *website* Anda berjalan selama 24 jam sehari, 7 hari dalam seminggu, dan setahun 365 hari. Toko yang sangat rajin bukan, buka jam berapa pun!

Saya pun memilikinya kok, jangan lupa dikunjungi ya (hehehe...):



www.SavingSaham.com

Tempat kursus *online* untuk investasi dan menabung saham dengan panduan *step-by-step* sampai bisa. Anda wajib mengerjakan PR dan diskusi *online* dalam grup khusus dengan saya dan keanggotaannya seumur hidup



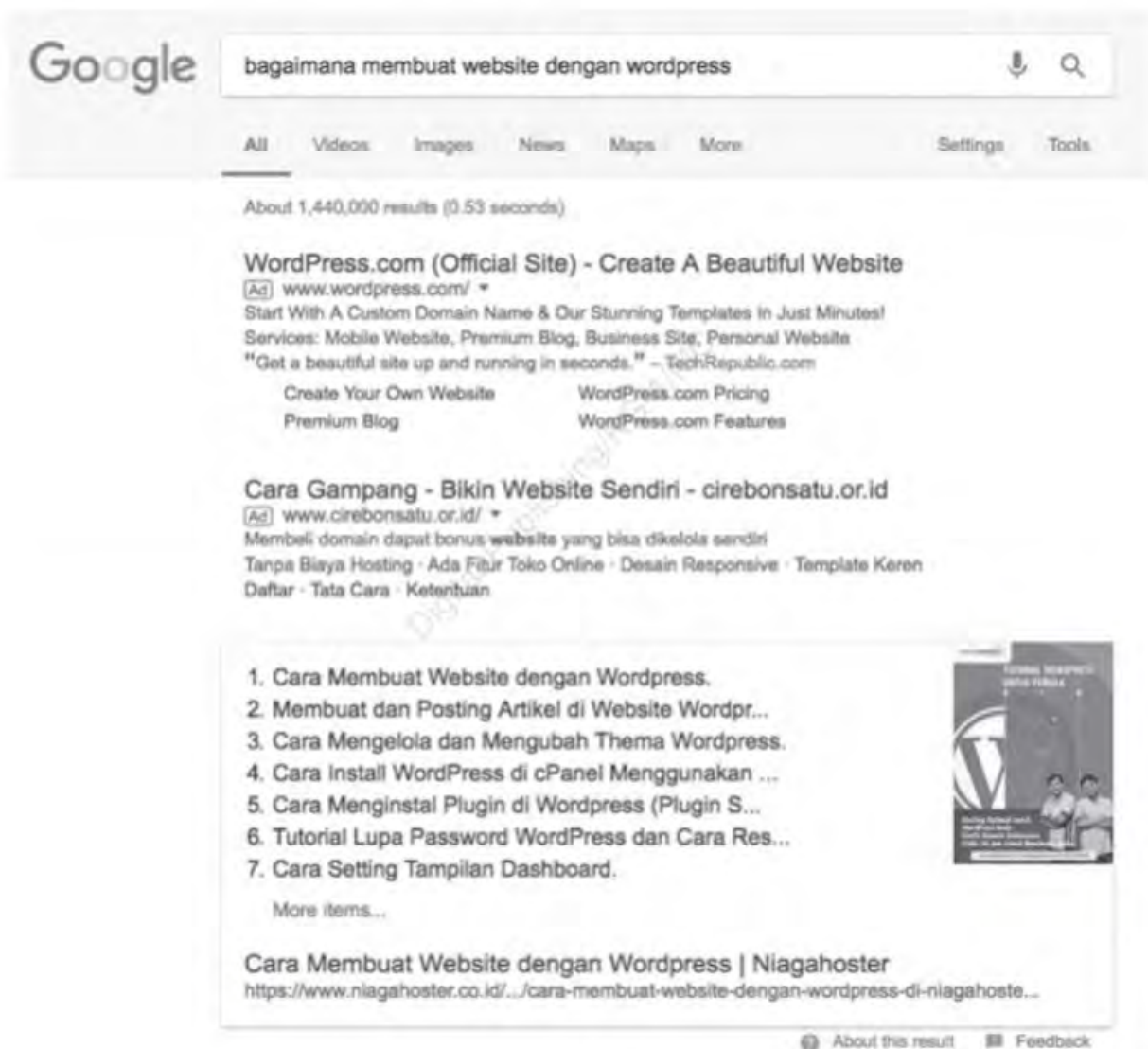
www.KayadgnSehat.com

Portal belajar investasi secara GRATIS. Anda bisa mendapat aneka sudut pandang investasi yang baik dan benar. Kita belajar bersama, tidak ada rekomendasi di sini, KayadgnSehat bicara mengenai 'kail' bukan 'ikan'.

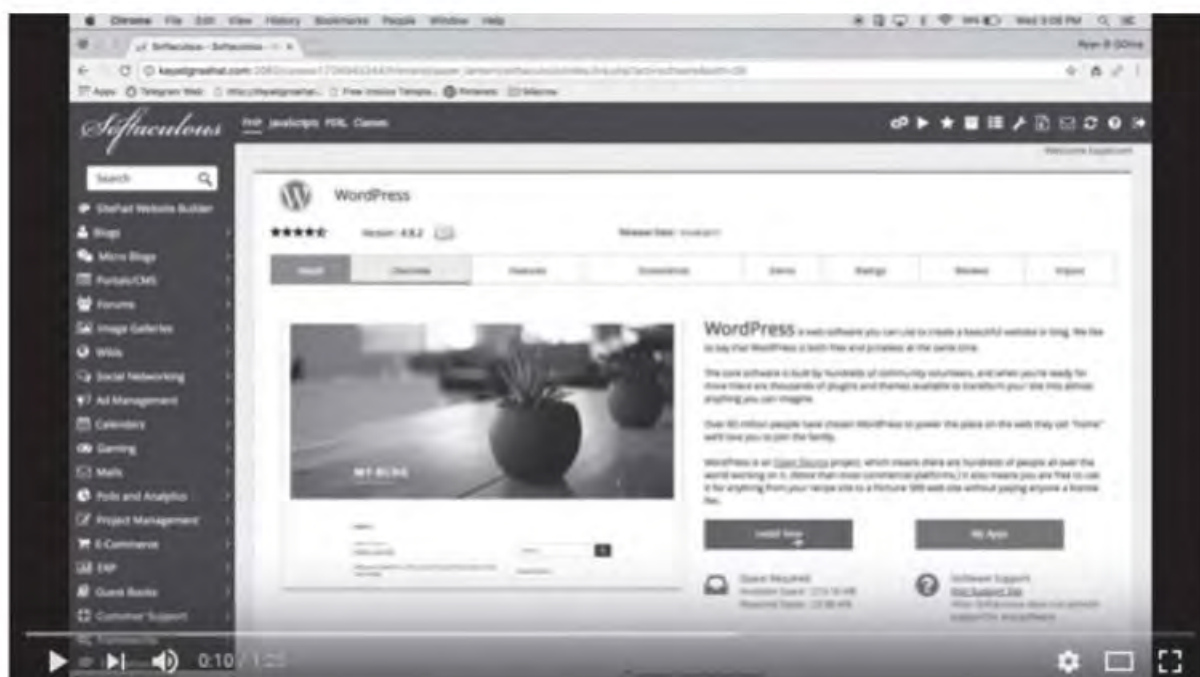
Modal untuk membuat sebuah *website* tidak sedemikian besar, untuk membeli domain (nama *website*) dan *hosting* (penampungan data *website* agar bisa diakses di internet) tidak sampai Rp500.000,00 per tahun. Per tahun! Murah sekali bukan? Yah bolehlah sampai ke Rp1.000.000,00 seiring dengan semakin besarnya *website* Anda.

Bagaimana bila Anda benar-benar awam? Ya kembali lagi gunakanlah media sosial. Toh Anda sudah biasa memposting foto dan tulisan, bukan?

Sekarang, apakah Anda tahu bahwa membuat website tidak sebegitu sulit, mau saya demokan? Saya sangat awam kok, gelar sarjana saja dari Seni Rupa dan kuliah S-2-nya Perbankan Pasar Modal.



Saya contohkan dalam sebuah video bahwa saya bisa membuat sebuah *website* dalam 90 detik!



<https://youtu.be/5KMZijqex30>

Namun bagaimana bila Anda sama sekali tak tahu apa-apa, termasuk di mana membeli *hosting* dan *domain website* serta lain-lainnya?

Maka sedikitlah rajin dengan menggunakan mesin pencari yaitu Google.

Asal Anda tahu saja bahwa Jack Ma, (Anda tahu Jack Ma, kan)? *Please*, jangan katakan penyanyi dangdut karena itu lelucon lama yang saya buat di buku kedua saya. Jack Ma adalah pendiri Alibaba yang menjadi orang terkaya di Asia. Ia memulai usaha dengan internetnya, membuat sebuah mesin pencari informasi di negeri China hingga sempat menjadi Yellow Pages-nya China di mata internasional

Suka tidak suka, kita sudah dijajah dengan teknologi mesin pencari yang satu ini. Jadi saya kira daripada kita dijajah tapi enggak pintar juga, mendingan kita maksimalkan penjajah kita untuk keperluan kita.

Eh... Dari mana nih kata-kata dijajah oleh Google?

Gampang saja... Anda pakai akun email dari Google? Anda menggunakan Android? Ya selamat ya Anda, saya, dan semuanya telah terekam dan termonitor oleh Google!



Gerakan saya terekam pada peta di Google *everytime*. Lihat saja tuh gambar di atas. Akan tetapi, bukan saya saja, Anda pun juga dipantau tiap saat.

Step 3: Bagaimana agar saya bisa menjual lebih banyak?
Jawabannya **singkat sekali sebenarnya, maka tawarkanlah kepada lebih banyak orang**, gunakan iklan dalam media sosial yang berbayar, dan carilah produk yang tidak banyak dijual oleh orang lain. Tentunya agar kemungkinan terjual lebih banyak, maka Anda

perlu menambah jumlah teman-teman Anda baik di lingkungan sehari-hari maupun media sosial.

Saya punya seorang paman yang sukses sekali hidupnya dengan memulai karier sebagai sales obat. Apa pesannya kepada saya? "Milikilah teman sebanyak-banyaknya karena itulah modal utama kalau kamu mau berhasil."



Karena bertemu dengan banyak orang berarti menjual kepada lebih banyak orang, maka di situlah kemungkinan terjual semakin besar.

Tidak percaya? Kita akan gunakan metode proyeksi yang disebut Aturan 1%.

Bila Anda memiliki teman di media sosial 100 orang saja, diasumsikan ada 1% orang yang melihat *sharing* iklan yang Anda pos. Artinya hanya 1 orang yang melihat. Dari 1% yang lihat akan ada 1% yang mau beli, yang artinya peluang terbeli sebesar 0.01 orang alias tidak ada yang membeli.

Bila Anda ingin, minimal 100 orang yang membeli. Maka berapa teman di media sosial yang harus Anda miliki?

Dengan Aturan 1%, setidaknya *sharing* iklan Anda harus dilihat 10.000 orang. Untuk menjadikan 10.000 orang dalam bagian 1% teman di media sosial, berarti Anda harus memiliki minimal 1.000.000 orang teman. Banyak bukan?

Jadi kuncinya memang seberapa banyak teman Anda.



Bicara mengenai produk yang unik pada contoh *dropshipping* ini memang rasanya agak sulit ya karena boleh dibilang semua orang bisa menjual dan tergantung seberapa banyak teman yang Anda miliki karena produknya umum sekali.

Saya tahu, bahwa bagi yang sangat awam, penjelasan saya tentang *dropshipping* terasa kurang detail. Namun karena ini bukan buku bisnis ataupun internet marketing, maka saya ingin memberikan langkah dan memberikan Anda 'nama' akan hal-hal apa yang perlu Anda perhatikan.

Toh, Anda kini tahu bahwa tidak punya uang bukan tidak selalu memustahilkan Anda 'bergerak' lebih jauh dan memulai sebuah *other income* bukan?

Dari tadi bicara yang enak saja, terus bukankah diawal subbab ini ada tulisan sebagai berikut: "**Dropship itu bisnis yang menurut saya memiliki risiko paling rendah sekaligus paling tinggi.**"

Apakah Anda sudah sadar risiko paling tingginya? Ya Anda hanya **bersaing dengan harga** karena orang lain juga bisa memiliki produk yang sama dan ditawarkan kepada banyak orang. Oleh karena itu, ketika fisik produk sama dan spesifikasi sama, di mana unsur pembedanya?

Jawabannya pada servis dan harga yang bisa Anda mainkan.

➤ **Bermain dengan produk yang tidak berfisik**

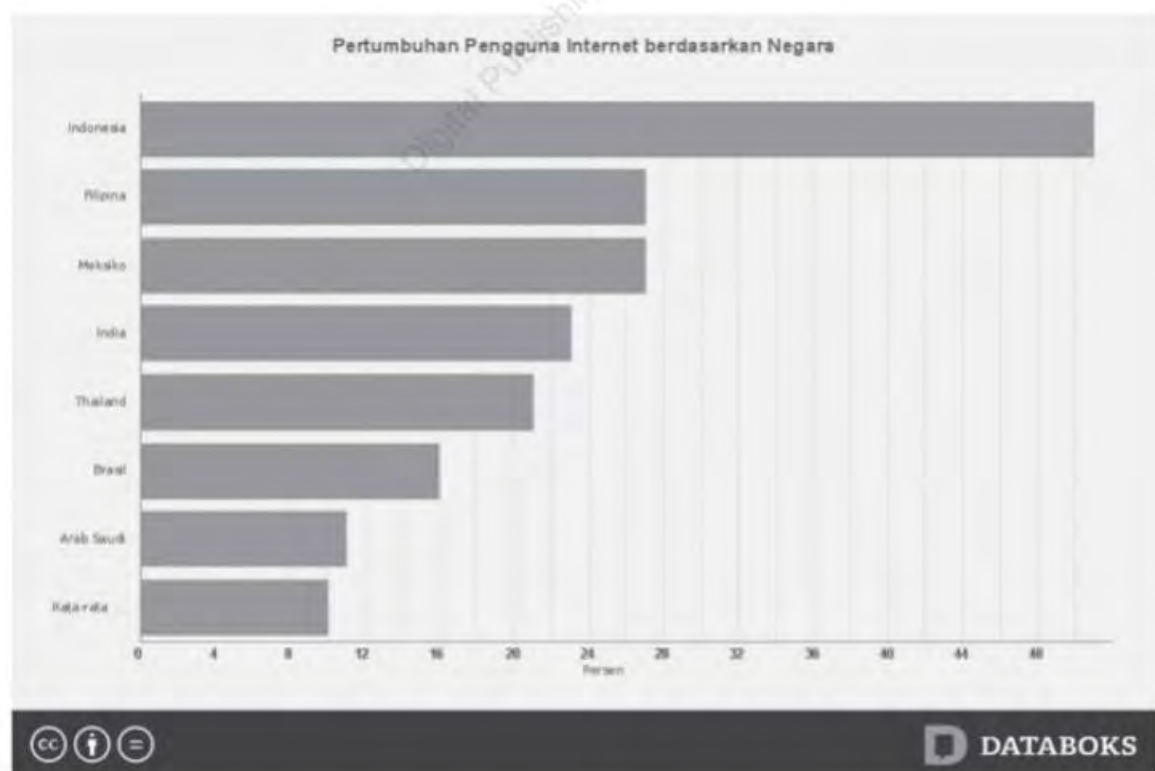
Sebelum saya lebih jauh, saya tekankan semua yang saya tuliskan dalam buku ini pernah saya jalani loh. Artinya saya berbagi kepada Anda apa yang pernah saya pelajari dan lakukan.

Produk yang tidak berfisik juga bisa Anda jual meski modal Anda sedikit ataupun tak bermodal sama sekali dengan kemungkinan risiko yang kecil.

Apakah produk yang saat ini tidak berbentuk fisik, tapi dalam sebulan mayoritas orang di Indonesia dan bahkan dunia selalu mengonsumsinya?

Ada banyak....

Saya ambilkan beberapa data:



Apa yang Anda lihat? Penggunaan internet? *Mobile device*?
Ya.... Internet dan *mobile device* berarti ada kaitannya dengan data dan pulsa!

Inilah salah satu produk tak berfisik yang bertumbuh semakin pesat. Tak heran mengapa semakin banyak usaha yang berhubungan dengan isi ulang pulsa dan kuota. Nyatanya, ada orang di Indonesia ini yang telah masuk deretan orang terkaya Indonesia dengan basis latar belakang penjual pulsa loh!

Belum pernah tahu?



SWA BUSINESS CHAMPIONS NEXT GEN YOUNGSTER INC |

#SWA Store #Entrepreneur #Fintech #CSR #CEO #O

SWA - Listed Articles

Hengky, Si Raja Vocer Ponsel

by SWAOnline - April 3, 2008

Jika melintas di kawasan Hayam Wuruk, Jakarta Pusat, tepatnya di depan Plaza Gajah Mada, Anda akan melihat pemandangan berbeda. Beberapa toko perlengkapan kendaraan bermotor di ujung Jalan Sukarjo Wiryopranoto (dulu Sawah Besar) itu sudah tiada, dan kini disulap menjadi gedung mewah empat lantai yang berdiri kokoh di atas lahan seluas 1.000 m2. Di atas gedung baru yang masih dalam tahap finishing itu, terpampang sign board bertuliskan "Telesindo Shop" berwarna merah menyala.

Dapat dilihat pada tautan:

<https://swa.co.id/swa/listed-articles/hengky-si-raja-vocer-ponsel>

Inilah wajah beliau :



Jadi saya kira, saya perlu memberikan sebuah fakta bahwa produk nonfisik juga memiliki potensi luar biasa untuk menghasilkan *other income*. Nah kali ini, produk yang akan kita jajaki adalah pulsa dan peran yang coba dilakoni adalah server pulsa.

Server pulsa itu sebenarnya sebuah bisnis penyedia layanan isi ulang pulsa.

Semua diawali sebelum hari ini ada. Isi pulsa adalah sebuah hal yang cukup sulit. Kalau kita mau jabarkan, maka siklus jual beli pulsa sebenarnya akan sebagai berikut:

1. Operator seluler
2. Distributor yang ditunjuk untuk mendistribusikan pulsa dari operator seluler
3. Agen-agen penjual pulsa

Nah yang jadi masalah operator di Indonesia bukan hanya satu atau dua. Dahulu untuk GSM ada Indosat, Telkomsel, dan XL.

Sementara untuk CDMA ada Esia, StarOne, dan Flexi. Saat ini, sudah jauh lebih ramping.

Alhasil agen-agen penjual pulsa ini mabuk di modal. Kenapa mabuk? Bila untuk menyetok pulsa dibutuhkan uang Rp100.000 per operator, maka untuk enam operator harus mengeluarkan Rp600.000. Belum lagi nominal voucher-nya berbeda-beda, ada yang 5.000, 10.000, hingga 100.000.

Oleh karena itu muncul perubahan rantai:

1. Operator seluler
2. Distributor yang ditunjuk untuk mendistribusikan pulsa dari operator seluler
3. Server Pulsa
4. Agen-agen penjual pulsa

Kenapa ada server? Server membeli kuota kepada distributor dan memungkinkan agen-agen hanya deposit sejumlah nominal di mana mereka yang *stand by* untuk semua nominal pada pengisian pulsa. Yang semula modalnya Rp600.000 baru bisa menjual semua pulsa, bisa berubah menjadi Rp100.000 untuk bisa menjual nominal berapa pun dari semua operator.

Dalam kurun lima tahun ke belakang, perlahan CDMA mulai jarang ditemui di pasaran. Mulai muncul kekhawatiran, apakah bisnis pulsa masih dapat dijalankan?

Pengguna mendapat pilihan lebih banyak karena ada Tri, Axis, bahkan Bolt yang khusus untuk penyedia data internet. Pengisian pun tidak hanya terbatas pulsa, ada ragam aneka paket data yang dapat dibeli: kuota 2GB, 5GB, 10 GB.

Apakah Anda sebegitu sulitnya menjadi penjual pulsa dan kuota internet? Oh tidak, justru sekarang bukan hanya menjual pulsa, Anda juga bisa menjual token listrik, bayar BPJS, beli *voucher game online*, bayar tagihan hingga membeli tiket pesawat dan hotel.

Integrasi terjadi begitu cepat pada tahun 2000-an awal dan muara bisnis ini baru pada bagian mengisi pulsa dengan SMS saja. Sekarang isi pulsa dan lainnya telah menggunakan aplikasi.

Apakah perlu modal besar untuk bisa menjual semua produk non-fisik itu? Jawabannya adalah tidak. Anda cukup menggunakan *gadget* yang Anda miliki hari ini dan saya yakin Anda punya. Bila pun Anda menggunakan *handphone* jadul, selama bisa SMS dan telepon, semua fitur pengisian dan pembelian masih bisa Anda lakukan. Karena segala hal pada awalnya dimulai dari SMS.

Saya akan ceritakan sebuah kejadian nyata bahwa perdagangan nonfisik ini mendatangkan uang dengan modal yang sedikit bahkan tanpa modal.

Ada seorang murid saya yang mendaftarkan diri menjadi seorang distributor penjual pulsa, bila saya tidak salah kejadian ini terjadi pada tahun 2009. Dia pergi berkeliling ke warung-warung dekat rumahnya untuk menawarkan peluang mengisi pulsa dengan memberikan sebuah daftar harga dan cara melakukan transaksinya.

Ternyata ada 30 warung yang terkumpul dan pada setiap transaksi dia mendapatkan Rp100,00 dari transaksi yang ada. Dari upaya yang dilakukan ternyata setiap warung memiliki transaksi sebanyak 10 kali transaksi. Meski dengan pembelian pulsa

bernilai kecil yaitu Rp5.000,00 dan Rp10.000,00, justru itu lebih menguntungkan karena dengan modal warung yang kecil terjadi transaksi lebih banyak.

Mari kita hitung sederhana berapa pendapatan dari murid saya:

$$\begin{aligned} & 30 \text{ hari} \times 10 \text{ transaksi per hari} \times \\ & \text{Rp}100,00 \text{ per transaksi} \times 30 \text{ warung} \\ & = \text{Rp}900.000,00 \end{aligned}$$

Mungkin Anda menganggapnya kecil. Namun pertanyaan saya, apakah kecil bila terjadi tanpa kendali Anda dan tidak menggunakan modal Anda? Jangan lupa hal itu terjadi pada beberapa tahun silam yang artinya nominal itu terasa lebih besar daripada kejadian hari ini.

Saya daritadi bicara dengan keuntungan dan peluangnya, Anda juga harus tahu bahwa *server* pulsa banyak yang tidak kredibel. Jangan Anda katakan bahwa investasi di pasar modal saja yang berbahaya! Semua berbahaya bila Anda tidak mengetahui di mana bahayanya!

Tidak sedikit *server* pulsa yang saya ketahui (saya tahu cukup jauh karena saya dulu adalah pedagang *handphone* di Roxy Mas) menjadi buron dan bandit.

Coba bayangkan bila ada sebuah *server* atau sistem pengisian pulsa yang beroperasi dan memiliki 1000 agen pengisi pulsa di dalam *server*-nya dengan rata-rata deposit per agen adalah Rp1.000.000,00. Maka dalam 1 waktu terdapat uang masuk ke server yang belum dibelanjakan jadi pulsa sebesar Rp1.000.000.000. Berapa lama jualan pulsa untuk bisa jadi 1 miliar untungnya? Anda hitung sendiri saja.

Banyak terjadi juga kasus **server** pulsa melarikan diri karena proteksi yang lemah sebagai agen pulsa. Kasus sudah banyak sekali.

Modus Baru Penipuan Berkedok Server Pulsa HP



13 Februari 2011 13:27 | Diperbarui 28 Juni 2015 08:00 | 1887 | 0 | 0 | 0



12997956033505712229

Hari ini di harian KOMPAS saya membaca iklan baris yang bunyinya: Dicari agen M-Kios dan all operator, 5:4250/50:47250. Hub: 081xxxxxx. Saya dengan niatan iseng menghubungi nomor tersebut. Tidak sampai satu menit langsung dibalas dengan memberikan alamat situs di internet untuk mengetahui informasinya. Ketika saya buka, ternyata sebuah situs sederhana tentang **server** pengisian pulsa, tapi isinya cukup lengkap. Pendaftaran tidak dikenakan biaya, tapi deposit awal yang harus disetor adalah 2,5 juta untuk agen dan 5 juta rupiah untuk master. Untuk diketahui, server pulsa adalah suatu jasa penjualan pulsa elektrik, di mana customernya membayar deposit dengan minimal jumlah tertentu dan dapat digunakan untuk mengisi pulsa ke semua nomor atau nomornya sendiri. Biasanya pelanggan **server** pulsa adalah penjual pulsa berskala kecil. Setelah saya melihat daftar harganya, ternyata luar biasa murah. Voucher isi ulang Simpati nominal lima ribu

hanya Rp 4.250, voucher isi ulang nominal sepuluh ribu dihargai hanya Rp 8.700. Nominal lain pun harganya jauh dari harga umum. Kesimpulan saya jelas ini adalah penipuan. Karena dari yang saya jalani mengelola konter resmi penjualan pulsa, tidak ada harga beli pulsa di bawah nilai nominal. Sebagai contoh, harga beli voucher isi ulang Simpati lima ribu berkisar Rp5.100 hingga Rp5.200. Tidak mungkin menjual dengan harga Rp 4250 atau di bawahnya. Modus penipuan yang dilakukan adalah dengan menaikkan harga begitu kita mentransfer uang karena ada klausul harga dapat berubah setiap saat. Namun ini sangat jarang terjadi. Yang biasa terjadi, setelah transfer uang kartu dapat digunakan mengisi pulsa dengan lancar. Setelah beberapa waktu, pihak *server* akan menelpon pelanggan dan meminta pelanggan menambah jumlah deposit agar harga lebih murah. Setelah ditransfer, kartu tidak bisa lagi digunakan mengisi pulsa, nomor kontak tidak bisa dihubungi dan *website* lenyap dan uang kita pun melayang. Beberapa hari kemudian, muncul *website* sejenis dengan nama lain, nomor kontak lain namun isi *website*nya tidak jauh berbeda. Dengan modus penipuan seperti ini, di Yogyakarta, puluhan korban tertipu sehingga mengakibatkan kerugian miliaran rupiah. Selain melalui iklan di surat kabar, penyebarannya juga melalui SMS *Spam*, *e-mail* dan membuka *website* yang biasanya berekstension 'co.cc' serta menggunakan blog. Mungkin Anda pernah mendapat SMS seperti di atas sebaiknya diabaikan karena tawaran harga murah memang sangat menggurikan bagi orang yang awam dengan bidang yang ditawarkan Salam

Sumber: https://www.kompasiana.com/alfajar/modus-baru-penipuan-berkedok-server-pulsa-hp_55008305a333117c6f51146e

Jadi bukan pasar modal saja yang ada risikonya bukan?
Loh terus bagaimana ini?

Tenang dulu, saya akan terus melanjutkan buku ini. Sebagai seorang individu, 'sialnya' Anda memang harus *dituntut setidaknya mengetahui kulit-kulit luar dari sebuah potensi bisnis dan investasi disertai kalkulasi akan risikonya serta hukum yang ada.*

Contoh sederhana lainnya. Apakah Anda tahu kalau membeli rumah atau properti yang belum dibangun, Anda akan dimintai tanda jadi? Iya dong kalau enggak dimintai tanda jadi si pengembang tahu dari mana kalau Anda berkomitmen untuk membeli dan memiliki?

Apakah Anda tahu banyak juga tanda jadi, pelunasan maupun cicilan tengah berjalan, tapi proyek propertinya tidak jalan-jalan, mangkrak maupun pengembangnya kabur?

Iya kan, bukan di *server* pulsa saja, bukan hanya di pasar modal saja, bahkan pada sebuah instrumen investasi yang katanya '*dijamin tidak pernah rugi*' yaitu properti (eit... kata orang loh bukan kata saya tidak pernah rugi) juga rupanya ada juga banditnya.



Jadi kembali ke potensi bisnis nonfisik kayak pulsa ini. Menurut saya, ini adalah sebuah *other stream of income* yang mana sudah menjadi kebutuhan primer. Enggak percaya? Dewasa ini, pilih ketinggalan dompet atau *handphone* Anda?

Sebagian besar pasti menjawab *handphone*.

See.... Primer bukan...?

Dalam setiap tulisan pada buku-buku saya, mungkin saya harus menyebutkan contoh-contoh dan studi kasus pada beberapa produk, perusahaan, dan merek.

Padahal saya paling anti menyebutkan, saya khawatir Anda mengira saya mempromosikannya. Namun untuk membuat sebuah contoh menjadi jelas, saya kira menuliskan sebuah produk, merek, dan perusahaan perlu saya lakukan agar kita bisa menjadi lebih jelas. Jadi jangan pernah berpikir bahwa saya mempromosikan sesuatu terhadap Anda ya. Pelajari lagi dari apa yang sudah saya tuliskan.

Jadi saya mencoba mencermati transformasi bisnis ini dan para pelakunya. Akhirnya pada *server* pulsa ini, saya memutuskan untuk mencermati transformasi pergerakan dari sebuah *server* besar—yang mungkin saya harus angkat jempol atas itikadnya menjadi sebuah perusahaan *server* yang barangnya nonfisik alias tak ada barang—hingga pencapaiannya saat ini.

Nah sampai sini, bagaimana keberlangsungan bisnis ini?

Apakah masih ada yang berteriak ini tidak mungkin? Oh ya pasti ada pendapat, "Ryan, sekarang mengisi pulsa bisa dari

e-commerce atau *m-banking*. Bagaimana server pulsa dan agennya bisa bersaing?"

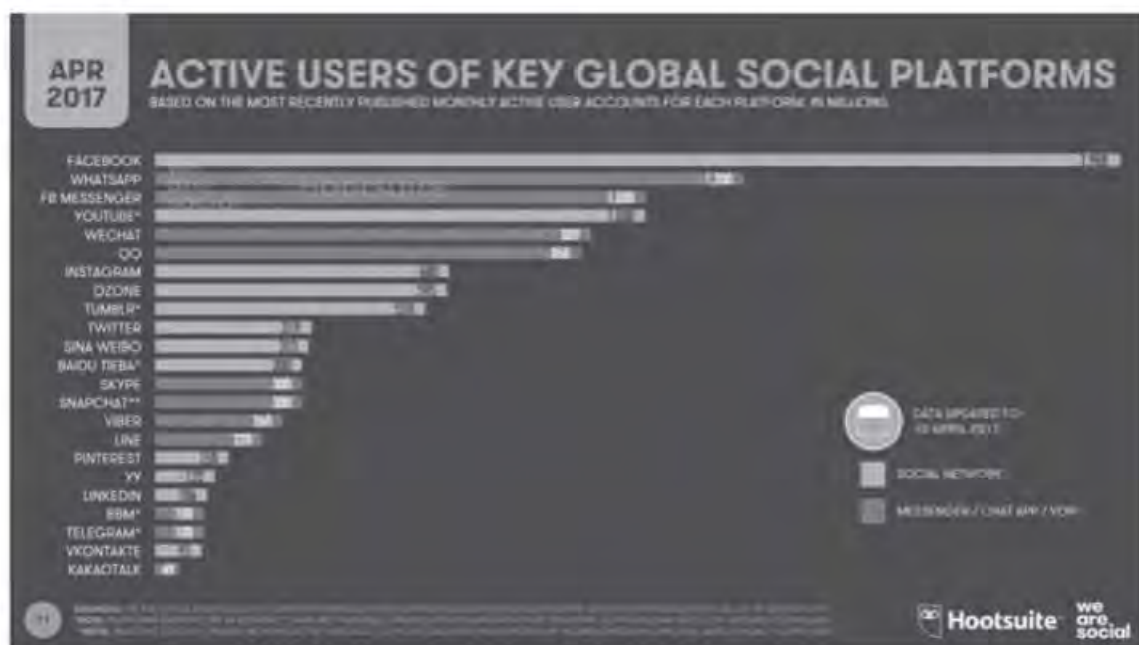
Nah, jangan pesimis dulu. Saya tak pernah memandang negatif sebuah bisnis atau usaha dan investasi. Karena sesuatu yang Anda pandang negatif hari ini mungkin beberapa tahun ke depan adalah sebuah hal luar biasa yang terjadi.

Masih tak percaya kata-kata saya barusan?

Anda tahu bagaimana WhatsApp dicemooh di awal kehadirannya di dunia?

Ketika era BBM alias Blackberry Messenger digunakan dan menjadi sebuah alat komunikasi paling fenomenal pada saat itu, WhatsApp adalah *messenger* ala Android yang tidak ada BBM-nya.

Pada masanya dulu, tak pakai BBM bisa dianggap aneh. Semua orang ber-BBM ria. Akan tetapi detik ini (2017), berapa banyak populasi di dunia yang menggunakan BBM?



Per April 2017 BBM hanya menempati posisi 9 sejajar dengan Telegram Messenger. **Jadi sesuatu yang Anda remehkan hari ini, Anda anggap gila dan bodoh hari ini bisa jadi dikemudian hari adalah penyesalan mengapa Anda tidak memulainya.**

Kembali pada pertanyaan, jadi apakah bisnis pulsa masih menguntungkan di tengah persaingan dengan *e-commerce* dan *m-banking*? Selalu ada dua sisi, ini akan sulit bagi mereka yang tak mengikuti perubahan zaman dan bisa saja mudah bagi mereka yang menganggap banyaknya varian yang bisa dijual saat ini adalah sebuah peluang.

Setelah ini, saya akan membahas sebuah transformasi usaha yang perlu saya buat dalam satu bab khusus tentang *start-up* yang berkembang dan menjadi menarik untuk kita cermati dalam dunia transaksi nonfisik ini.

Apakah yang akan saya bahas? Namanya adalah Paytren. Paytren dimotori oleh seseorang yang rasanya 1000x lebih terkenal dari saya (halah.... saya sih enggak ada yang kenal... Hahaha....) Ustad Yusuf Mansur!

Namun untuk menjawab rasa penasaran Anda akan pertanyaan tersebut, saya akan memberikan gambaran bahwa model bisnis Paytren memungkinkan kita untuk tetap untung sekalipun menjual di bawah harga pasar.

Bila membeli di platform *m-banking* atau *e-commerce* maka harganya sesuai dengan nominalnya bahkan lebih. Misalnya untuk pulsa Rp25.000,00 di *server* kita hanya perlu modal Rp24.000,00 kita jual Rp24.500 pun masih untung. Saya yakin,

sembilan dari sepuluh orang pasti akan membeli dari kita. Inilah yang disebut pasar persaingan sempurna.

STOP! Tolong baca sampai habis bab selanjutnya, jangan mengulang cemoohan seperti Anda mencemooh WhatsApp dulu di kala BBM masih berjaya. Anda perlu melihat sebuah transformasi. Karena memang beginilah transformasi perlu kita lewati.

Anda tidak mau melewati transformasi? Bisa.... belilah perusahaan yang sudah cukup mapan hingga mapan dan itu adanya di pasar modal. Nah kan...., balik-balik lagi sektor pasar modal... Jadi memang kalau Anda menghendaki sebuah perjalanan pada sektor riil memang jalannya berbeda seperti ini.

Saya izin jadikan contoh di buku ini ya, Ustadz Yusuf Mansur....😊

Bab 2

Studi Kasus: Transformasi Start-Up Paytren

Hal apa yang wajib Anda ketahui ketika Anda ditawarkan sebuah bisnis: *opportunity* atau investasi atau instrumen lainnya? Bukan ketiganya.

Lalu, apakah mengetahui untungnya? Tidak juga.

Yang benar adalah mengetahui risiko dan legalitasnya.

Bab ini akan menyajikan sebuah studi kasus yang akan mengajak Anda memahami lebih jauh MLM, legalitas usaha, dan transformasi usaha.

PT Veritra Sentosa Internasional adalah nama perusahaan yang sayup-sayup saya dengar di tahun 2014. Sering diperbincangkan dengan singkatannya VSI, VSI, dan VSI.



Namun kesan yang saya dapatkan ketika mendengar dan membaca adalah, "Oh.... Ini sih MLM alias *Multi Level Marketing*."

Ya....ya... ya.... sebagian dari Anda agak 'alergi' dengan MLM ya? Karena mungkin Anda pernah ikut MLM dan enggak berhasil ataupun kesal karena pernah terjebak hingga berujung tertipu?

Saya kasih tahu ya... sekali lagi, penipuan tidak hanya terjadi di MLM. **So...** seperti kesepakatan di awal, dalam melihat sebuah hal, kita perlu 'cuci' atau 'kosongkan' pemikiran kita agar mudah menerima sebuah fakta dan kejadian yang ada.

VSI adalah perusahaan yang dibuat oleh Ustad Yusuf Mansur. Akhirnya pula, saya tahu bahwa perjalanan VSI dimulai pada tahun 2013, tepatnya 10 Juli 2013.

Jadi **Multi Level Marketing** (sudah pernah saya bahas pada buku ketiga saya berjudul **Negative Investment: Kiat Menghindari Kejahatan dalam Dunia Investasi**) perlu memiliki legalitas, apakah legalitasnya?

Jawabannya adalah Surat Izin Usaha Penjualan Langsung atau SIUPL.

Siapakah yang mengeluarkan SIUPL?

Anda bisa akses ke [link](http://www.kemendag.go.id/files/regulasi/2006/03/MDAG-NO.13.htm) ini untuk membaca perihal SIUPL :

<http://www.kemendag.go.id/files/regulasi/2006/03/MDAG-NO.13.htm>

Yang mengeluarkan SIUPL adalah Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM). Sampai di sini, banyak juga perusahaan MLM yang tidak memiliki SIUPL, tapi mengaku memiliki surat izin dari BKPM bernama surat izin prinsip ataupun memiliki legalitas hanya sebatas SIUP atau Surat Izin Perdagangan.

MLM abal-abal VS MLM legal

Jadi saya coba berikan *checklist*-nya agar kita dapat memfilter MLM abal-abal dan MLM yang sudah taat hukum atau legal ya.

MLM Legal	MLM Ilegal
Memiliki SIUPL diterbitkan oleh BKPM	Hanya memiliki SIUP, NPWP atau Surat izin lainnya saja
	Kalau perusahaan itu tidak memiliki SIUPL lakukan pelaporan ke: http://pengaduan.bkpm.go.id

Halaman pengaduan BKPM

The screenshot shows the 'Open a New Ticket' page on the pengaduan.bkpm.go.id website. The page has a dark header with the BKPM logo and navigation links. Below the header, there's a section titled 'Open a New Ticket' with the instruction 'Please fill in the form below to open a new ticket.' The form is divided into two main sections: 'Contact Information' and 'Help Topic'. The 'Contact Information' section includes fields for 'Email Address', 'Full Name', 'Phone Number', and 'Exit'. The 'Help Topic' section has a dropdown menu labeled 'Select the Relevant Topic' with a default selection of 'Select a Help Topic'. At the bottom of the form, there are three buttons: 'Create Ticket', 'Reset', and 'Cancel'.

Maupun secara paralel laporkan kepada Satgas Waspada Investasi agar pelaporan terjadi dari dua arah: <http://konsumen.ojk.go.id/FormPengaduan>

konsumen.ojk.go.id/FormPengaduan

Telegram Web | http://keyatgriahat... | Free Invoice Templo... | Portofolio | Macro

OJK OTORITAS JASA KEUANGAN

KEMBALI KE BERANDA

FORM PENGADUAN

IDENTITAS PELAPOR

Nama Lengkap *

No. Identitas *

Jenis Kelamin *

Alamat Lengkap (Sesuai *)

Alamat Email *

No. Telp

No. HP *

PENGADUAN

Ringkasan Pengaduan *

Nama PIUK *

Tata Cara Penyampaian

Konsumen dan masyarakat dapat menyampaikan permintaan informasi atau pengaduan kepada OJK melalui sarana yang meliputi:

1. Surat Tertulis

Surat tertulis tersebut ditujukan kepada :

**Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan
Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen
Menara Radius Prawiro, Lantai 2
Komplek Perkantoran Bank Indonesia
Jl. MH. Thamrin No. 2
Jakarta Pusat 10350**

2. Telepon

Telepon : **(Kode Area) 1500 655**

Jam operasional : **Senin - Jumat, Jam 08.00 - 17.00 WIB
(Kecuali Hari Libur)**

3. Faksimili

Faksimili : (021) 386 6032

4. Email

Permintaan informasi dan pengaduan dapat disampaikan melalui email dengan alamat : ***konsumen@ojk.go.id***

Apa itu surat izin prinsip?

Surat izin prinsip adalah sebuah surat perizinan pertama yang dapat diajukan melalui BKPM apabila ingin melakukan investasi atau penanaman modal pada sebuah proyek.

Jadi sebenarnya tidak selalu sebuah perusahaan memerlukan izin prinsip pada perusahaan yang melakukan penanaman modal. Pada proyek yang memiliki jangka waktu tertentu barulah diwajibkan untuk memiliki izin prinsip. Sehingga pada kasus perusahaan MLM yang menyatakan perusahaannya telah mendapatkan izin prinsip dari BKPM dan dijadikan sebagai landasan usaha tidaklah tepat.

Apakah Anda juga tahu bahwa SIUPL atau disebut sebagai Surat Izin Usaha Penjualan Langsung adalah surat izin yang membuat sebuah perusahaan menjadi legal (dilegalkan) dalam usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung.

Apa itu penjualan langsung? Lalu yang tidak langsung itu seperti apa?

Penjualan langsung lebih dikenal dengan *hard-sell*, sedangkan penjualan tidak langsung dikenal dengan *soft-sell*. Jadi penjualan melalui iklan di televisi dan radio masuk ke dalam kategori *soft-selling* sedangkan bila Anda bertemu dengan seseorang dan menawarkan produk dengan bicara tatap muka, maka hal itu termasuk sebagai *hard-selling*.

Produk pada perusahaan yang mendapatkan izin SIUPL ini adalah produk atau barang yang berwujud maupun tidak berwujud, bergerak maupun tidak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen. Perusahaan yang mengajukan SIUPL setidaknya (minimum) memiliki paling sedikit dua jenis atau tipe produk.

Nah sekarang setidaknya Anda sudah tahu bagaimana mendefinisikan perusahaan yang legal dan tidak dari sudut pandang izin usahanya. Untuk MLM sudah pasti perlu SIUPL.

Sebuah perusahaan yang benar ketika bergerak di sebuah usaha pasti akan taat pada hukum. Karena hukum yang benar setidaknya melindungi Anda dari sebuah kondisi perusahaan yang tidak jelas. Sementara perusahaan yang berniat jelas akan terus meningkatkan legalitas perusahaannya agar selalu sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Kembali pada cerita PT VSI. Semua berawal dari PT VSI sebelum menjadi sebuah perusahaan yang menyediakan berbagai

macam jenis pembayaran seperti yang mungkin dikenal oleh orang hari ini.

Pertama kalinya produk dari VSI adalah Habspro yaitu berupa ekstrak habatusaudah yang merupakan produk kesehatan.

Habspro
Antioxidant, EFAs
Powered by :
Black Seed Extract
Propolis Extract
Bee Pollen Powder



Hal yang kita perlu ketahui, sistem dari MLM sendiri pun ada beberapa, dan PT VSI hingga hari ini menggunakan sistem yang dikenal dengan *Binary*, biasa bagi orang diartikan sebagai sistem jaringan membina kanan dan kiri.

Sistem *binary* inilah yang juga kadang dalam bisnis jaringan menjadi sebuah skema *money game*. Karena sesungguhnya, sistem MLM dengan *money game* memiliki model yang sama.

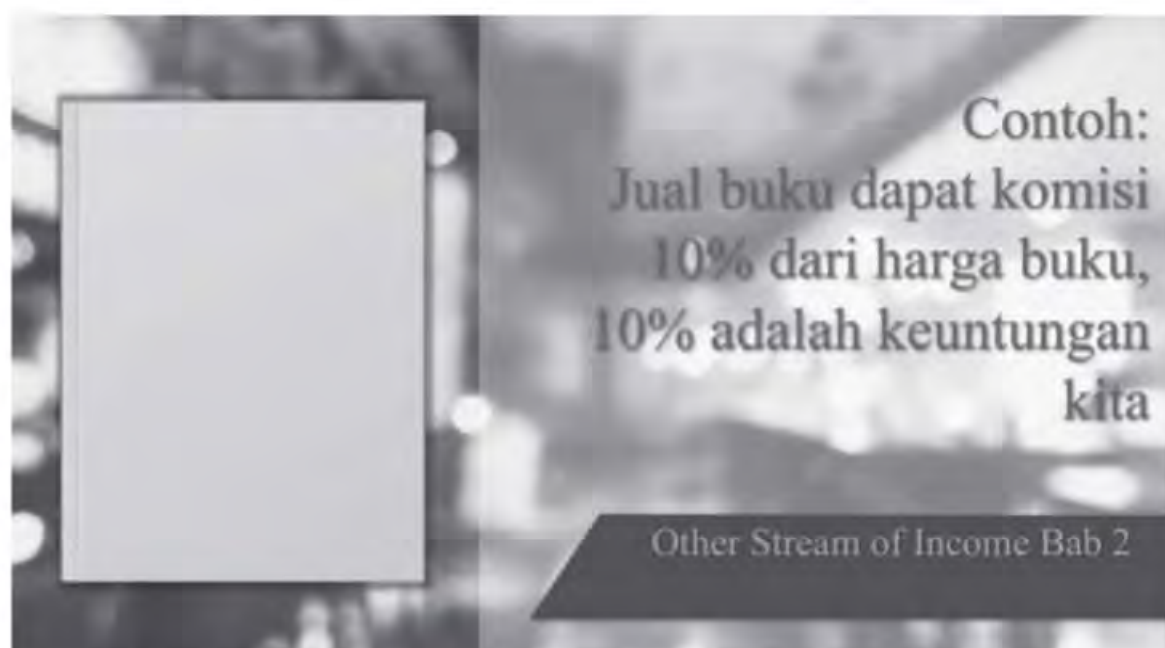
Saya stop dulu di sini. Kenapa PT VSI masuk ke dalam contoh buku saya? Karena ada hal yang saya suka dari transformasinya. Tenang, Anda tidak akan menemukan saya sebagai *member* dari Paytren. Tidak ada kepentingan apa pun bagi saya. Saya hanya ingin Anda menjadi orang yang kritis bahwa meskipun sistemnya mirip dengan *money game*, ada perusahaan yang bisa menggunakan *binary* sebagai MLM yang benar.

➤ Sistem Binary

Saya bertanya kepada Anda, **apakah wajar seseorang mendapatkan *reward* karena mengenalkan sebuah produk atau jasa kepada orang lain?** Mungkin bisa disebut dengan komisi, atau mungkin bisa juga disebut dengan *referral fee*.

Apakah komisi atau *referral fee* ini hal yang diperbolehkan? Jelas kalau enggak ada komisi, maka akan sulit sekali mewujudkan penjualan. Salah satu yang membuat Sales bergerak adalah karena adanya komisi atas penjualan. Memang itulah aturan yang berlaku.

Akan tetapi, komisi atau *referral fee* juga berkembang. Mengapa berkembang? Karena setiap sistem memiliki kelemahan. Misal saya dijanjikan oleh penerbit buku, bila saya berhasil menjual buku kepada Anda, maka saya dapat potongan diskon yang bisa saya ambil sebagai komisi penjualan saya katakanlah 10%.



Sekarang Anda ternyata membeli buku satu kali dari saya dan saya dapat 10% dari hasil penjualan buku itu. Pertanyaannya, bila Anda ternyata membeli buku-buku saya yang lain langsung ke penerbit, apakah saya mendapatkan komisi penjualan yang 10% itu? Jawabannya tidak. Di sinilah kelemahan bagi saya (karena saya enggak dapat komisi lagi) dan di sisi lain, keuntungan bagi penerbit saya karena tidak berbagi 10% dengan saya.



Oleh karena itulah, ada sebuah sistem yang lebih berkembang yang dikenal dengan afiliasi tidak terputus. Jadi bila memang sudah satu kali Anda ber-

transaksi dengan saya dan saya mendapatkan komisi sebesar 10% dari pembelian Anda, maka karena perusahaan menghargai perkenalan kita, data Anda terekam sebagai afiliasi atau *referral* saya. Bila kemudian hari, Anda membeli lagi baik saya tahu dan tidak, maka saya akan secara otomatis dikabari mengenai transaksi Anda dan mendapatkan komisi penjualannya.

Bila Anda menjadi saya, lebih *fair* mana? Jelas lebih *fair* kondisi kedua, sebuah perkenalan dihargai selamanya. Menarik, bukan?

Nah yang terjadi dalam sebuah skema *Multi Level Marketing* juga demikian, bahwa setiap pertemuan adalah sebuah kelanjutan. Artinya bukan hanya pertemuan Anda dengan saya dan perusahaan yang dihargai, melainkan juga orang yang sebelumnya mengenalkan saya dengan perusahaan, juga Anda sendiri bila mengenalkan perusahaan pada orang lain, dan

seterusnya. Rantai inilah yang menunjukkan keberlanjutan sehingga lebih dikenal sebagai generasi.

Inilah dasar pemahaman dari MLM. Sebuah pertemuan dan penjualan menjadi dihargai apabila terjadi transaksi di kemudian hari bagi generasi-generasi sebelumnya.

Berapa generasi yang akan dihargai (diberikan komisi)?

Jelas berbeda-beda tergantung sistem MLM yang diambil. Ada yang hanya tiga generasi, ada yang lima generasi bahkan ada yang sampai sepuluh generasi.



Kasarnya, bila sistem MLM yang dikehendaki adalah sepuluh generasi; maka bila ada satu orang yang membeli, ada 10 orang dari 10 generasi di atasnya ikut merasakan hasil komisi penjualannya.

Nah atas dasar konsep inilah kadang disebut bahwa MLM adalah sebuah skema pemasaran yang *high cost* atau tinggi biaya. Coba Anda bayangkan! Satu orang yang membeli, komisinya dibagi hingga sepuluh generasi ke atas, wah mahal banget ya biayanya?

Jawabannya bisa **iya dan tidak**.

Berapa biaya pemasaran dan iklan? Bagi Anda pelaku usaha, pasti tahu berapa biaya untuk iklan di radio, televisi, maupun surat kabar. Saat ini, iklan juga ada di lini media sosial. Apakah murah? Jawabannya adalah **murah selama terjadi penjualan**. Benar?

Sekarang yang membuat MLM ini juga berkembang justru karena kepastian biayanya. Loh kok kepastian biaya?

Apakah dengan beriklan di televisi atau radio dipastikan ada pembelian atas produk yang dijual? Tidak.

Namun dengan memberikan komisi penjualan pada orang-orang yang berjasa dalam penjualan, apakah terdapat kepastian penjualan? Ya tentu jawabannya iya.

Grafik Pertumbuhan Belanja Iklan di Indonesia



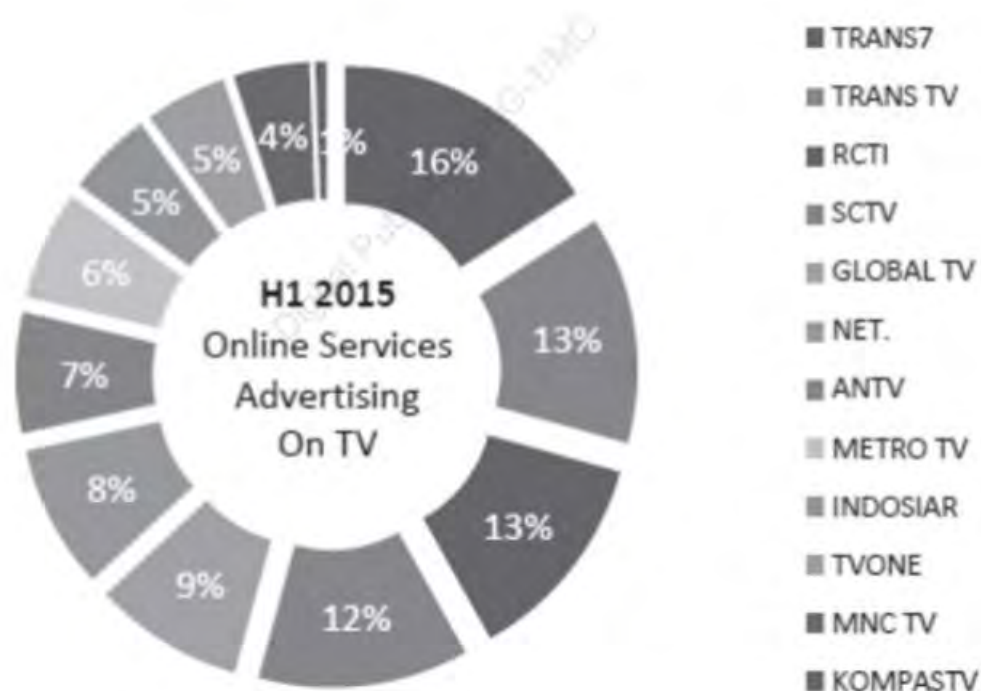
Sumber: Nielsen

Grafik Peningkatan Pendapatan Iklan TV



Sumber: Nielsen

Porsi Pendapatan Belanja Iklan Stasiun TV di Indonesia



Update sumber data tahun 2015

Mana ada komisi penjualan keluar bila tidak ada penjualan, benar?

Coba Anda perhatikan bahwa pemasaran MLM berbeda dengan pemasaran perusahaan konvensional. Perusahaan konven-

sional lebih memaksimalkan iklan dan penjualan dibuat oleh perusahaan.

Sedangkan iklan dan penawaran pada MLM? Siapa yang melakukan? Ya si peserta MLM tersebut, karena perusahaan telah menganggarkan sebuah komisi dan si peserta MLM yang disebut dengan agen MLM inilah yang bergerilya menjadikan transaksi penjualan dan mendapatkan komisi penjualan, benar?

Sampai di sini Anda mengetahui keunggulan dan kelemahan dari MLM, sampai disini juga kita perlu menyadari tidak ada hubungannya MLM dengan penipuan dan *money game*, benar? Maka pertanyaan di awal, salahnya apa dari jualan dan dapat komisi penjualan, enggak ada.

Namun bukan berarti MLM tak memiliki masalah. Mari saya lanjutkan di mana letak masalah yang terjadi biasanya.

Anda ingat bahwa MLM adalah sebuah sistem pemasaran berjenjang. Disebut berjenjang karena orang yang merekomendasikan kita, kakek kita (atasan dari orang yang merekomendasikan kita), kakek buyut kita (atasan dari kakek yang merekomendasikan kita), dan seterusnya hingga beberapa level ke atas mendapatkan suatu bonus atau komisi dari sebuah penjualan.

Apakah terasa enak bagi orang yang ada di atas kita (*upline*)? Tanpa bekerja, tanpa tahu dengan siapa Anda menjual produk barang atau jasa, tetapi ikut merasakan hasilnya. Sebuah skema perdagangan yang menarik di mana Anda akan berharap orang di bawah Anda bekerja untuk Anda, dan demikian seterusnya. Apakah Anda cukup peduli dengan bagus dan tidaknya produk

yang Anda beli? **Oh bisa jadi tidak lagi, karena apa?** Karena Anda sudah tidak berbisnis produk yang dipasarkan MLM, melainkan berbisnis pada **JARINGANNYA**.

Perkara Anda perlu dan tidak produknya, bisa jadi Anda pun mengiming-imingi orang lain untuk ikut dalam MLM ini bukan karena produknya, tetapi karena Anda bilang berbisnis di sini produk tidak penting. Yang penting REKRUT, REKRUT, dan REKRUT. Di sinilah prinsip *money game* berjalan.

Pada pergerakan jaringan MLM yang ada di dunia, maka akan terbagi menjadi dua kategori bahwa ada MLM yang memang berkembang dan bertumbuh akibat kekuatan produk yang dijualnya, ada yang berkembang dengan kedoknya adalah MLM padahal sebenarnya membuat sebuah piramida jaringan yang semakin besar dan pada akhirnya akan jenuh dan mati.

Maka saya cukup setuju bila sebuah MLM dianalisis oleh pihak pemberi izin mengenai pertanyaan paling dasar, **"Bila semua orang sudah menjadi anggota MLM tersebut dan tidak ada lagi yang bisa direkrut apakah perusahaan MLM itu akan tutup?"**

Bila sebuah MLM yang memiliki fokus produk berbentuk barang dan jasa yang baik dan memang terpakai, maka otomatis perusahaan akan mendapatkan keuntungan bukan hanya dari rekrutmen, melainkan juga dari perdagangan atas barang dan jasa perusahaan itu.



Oleh karena itulah, kita memang perlu memahami bahwa apabila ada MLM yang fokus kepada pengembangan jaringan tidaklah salah. Apa salahnya pengembangan pada distribusi usaha? Justru yang salah adalah jaringannya ada, tetapi produknya tidak menjadi hal utama. Maka inilah ciri awal dari menjelmannya MLM tersebut menjadi *money game* berbentuk piramida, orang terakhir yang masuk adalah orang yang akan mati.

Waduh sudah bicara panjang lebar saya belum juga membahas konsep *binary*. Mari kita kembali lagi menjadikan PT VSI contoh. PT VSI menggunakan *binary* pada MLM-nya, di mana pada awalnya MLM dari perusahaan ini fokus pada produk kesehatan yang dikenal dengan Habspro.

Dengan *join* menjadi member MLM dan membeli Habspro maka semua member MLM memiliki *server* pengisian pulsa sendiri yang pada tahap awal bisa bertransaksi untuk pembelian pulsa.

Jadi di awal mula MLM dari VSI ini tidak seperti yang hari ini kita kenal yaitu fokus pada *payment gateway*, tetapi lebih kepada MLM produk kesehatan yang berbonus fasilitas isi pulsa. Lalu perubahan mulai terjadi ketika Hari Prabowo ditunjuk oleh Ustad Yusuf Mansur untuk mengubah konsep MLM-nya yang sesuai dengan harapan UYM sendiri.

Dengan penunjukkan Pak Hari, maka terjadi perombakan bahwa konsep utamanya bukan lagi MLM akan produk kesehatan. Diluncurkan sistem baru bernama *Vpay* yang pada saat itu *member*-nya berjumlah 6000 orang.

Ini catatan dari perjalanan saya pribadi di luar membahas transformasi dari Paytren. Bicara mengenai model bisnis berbentuk *server* pulsa sudah bukan sebuah hal baru bagi saya sendiri.

Pada tahun 2008-2009 (ketika penurunan pasar modal) saya juga sempat punya *server* dengan model tembak pulsa dari *server* lain.

Model usaha *server* pulsa yang berkembang ya yang sampai hari ini berjalan di *counter-counter* handphone. Masih ingat dengan praktik *mark up* harga dari agen ke sub-agen lain yang dilakukan oleh murid saya pada cerita di bagian lain di buku ini?

Server yang tidak kredibel bertahan beberapa bulan lalu melarikan diri dengan depositnya. Antara rentang waktu di tahun-tahun tersebut, saya sendiri juga berpikir, bagaimana ini dengan bisnis pulsa yang berbentuk keagenan ini?

Pada tahun-tahun itu ada salah satu MLM pulsa berkembang bernama V-net. Saya coba mencari tahu lebih jauh sekarang kelanjutan dari V-net sudah tak dapat datanya lagi, waktu itu MLM ini mematok harga pulsa yang mahal kalau saya tidak salah ingat Rp10.000,00 dijual dengan harga hampir Rp15.000,00.

Pada saat itu, regulasi mengenai agen pulsa dan *server* ini tidak ada. Bukankah ini juga pemasaran berjenjang? Bila ada A, B, C, D, dan E di mana E adalah hasil rekrutan D dan D dari C dan C dari B dan B dari A; dan masing-masing melakukan *mark up* Rp50,00 dan E melakukan transaksi, maka A, B, C, dan D semuanya mendapatkan *mark up* harga Rp50,00. Berjenjang juga kan?

Pada masa itu, saya sempat bertanya ke Departemen Perdagangan, tetapi masih kebingungan karena dijawab bahwa MLM hanya bisa produk fisik tidak bisa berbentuk pulsa.

Matinya (atau memang niat kabur) dari para *server-server* besar terjadi juga ketika beberapa operator menerapkan sistem pulsa *cluster*, artinya ada batasan pengisian pulsa dari regional satu ke regional yang lain.

Dan uniknya pada masa itu, *server* pulsa yang beredar jarang yang memiliki kantor yang jelas, nomor kontak menggunakan CDMA, dan lainnya. Intinya bisnis pulsa ini peluang besar, tapi risiko besar dengan kusutnya legalitas dari model pemasaran bisnisnya.

Mengapa bisnis *server* pulsa ini menjamur? Bila Anda memiliki stok *voucher* pulsa untuk semua nominal, Anda bisa kelebihan stok. Kalau dengan *server* kan enak, sekali deposit modal, Anda bisa membeli pulsa dan lainnya dengan nominal berapa pun.

Perubahan model bisnis dari VSI menjadi Vpay tidak membuat semua *member* senang karena dari menjual sesuatu yang berbentuk fisik (produk kesehatan) sekarang produk sampingannya berbentuk *server* pengisian pulsa justru menjadi produk utama.

Namun karena figur dari UYM, ternyata pertumbuhan *member* tetap pesat dari 6.000 menjadi 30.000 *member*.

Anda masih ingat bahwa pada umumnya sistem pada *server pulsa* dengan agennya adalah praktik *mark up* harga? (coba baca lagi kotak di atas) Pada sistem penjualan di Vpay bentuknya adalah *cashback*. Sehingga satu harga berlaku untuk semua orang dan perusahaan memberikan *cashback* dari transaksi yang terjadi.

Dengan biaya keanggotaan awal adalah Rp275.000,00, Vpay saat itu dijual kepada calon *member*-nya. Dengan membayar Rp275.000,00, *member* mendapatkan poin dan aplikasi untuk transaksi pulsa di mana poin dapat ditukar dengan produk saat itu.

Besaran *cashback* yang didapat setiap transaksi akan dirasakan oleh sepuluh generasi ke atas. Di sini perkembangan Vpay begitu besar, tetapi di sinilah juga mulai terjadi ketimpangan. Dengan sistem IT aplikasi *server pulsa yang tidak baik*, perkembangan jaringan bisa mencapai 10.000 *member* baru per hari, *alhasil di sini praktik money game berjalan*.

Bahwa produk tidak menjadi penting, di mana yang penting adalah komisi dari jaringannya. Saya belum ceritakan bagaimana *binary* tersebut memproduksi keuntungan, bukan?

Kalau Anda mau masuk pada sebuah usaha bisnis atau peluang investasi apa pun, menurut saya Anda bukan harus menghitung risiko maupun potensi untung Anda terlebih dahulu.

Apa yang harus Anda hitung?

Selidikilah dulu potensi untung dari perusahaan. Anda enggak akan untung kalau perusahaan enggak untung. Jadi pelajarilah **bagaimana perusahaan menghasilkan laba**.

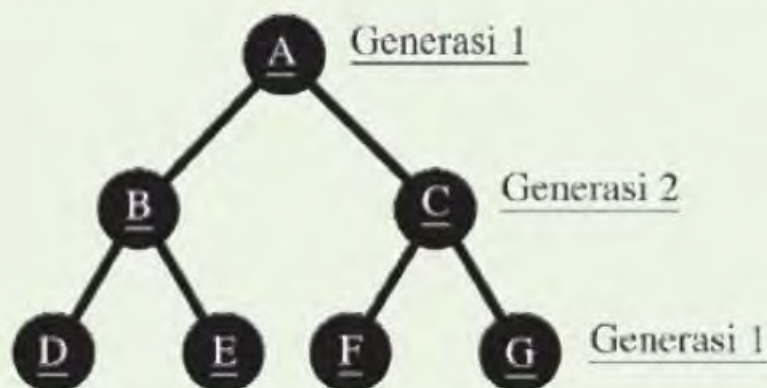
Bila perusahaan menghasilkan laba bukan dari apa yang mereka jual, tapi pada jaringan.. Ya selamat.... itu juga *money game*... dan bila perusahaan menghasilkan laba dari jual aset perusahaan, maka perusahaan mungkin juga tidak akan bertahan lama.

Beginilah caranya. Pada *binary* sebenarnya ada dua jenis bonus. Bonus pertama adalah bonus rekrut. Bila Anda merekrut seseorang, maka Anda tentu mendapatkan bonus rekrut *member* di bawah Anda yang bisa Anda pasang di kedua kaki Anda, pasang di kiri atau pasang di kanan. Bonus yang kedua dikenal dengan bonus pasangan. Setiap ada orang yang terpasangkan, kiri dan kanan Anda akan mendapatkan bonus pasangan. Jadi di sinilah yang membuat seseorang bermain pada jaringannya dengan strategi memasang titik. Biasanya itulah yang dilakukan oleh para pemain MLM.

Para pemain MLM mengetahui bahwa jangan hanya memasang satu titik, jika bisa pasang tiga titik sehingga bisa memproduksi bonus jaringan lebih banyak.

Seperti apa sih contohnya?

Perhatikan diagram di bawah!



Bila A berhasil mengajak si B dan si C bergabung. Posisi si B di kiri jaringan dan si C di kanan jaringan. Si A mendapatkan **reward** dari rekrut sebesar Rp10.000,00 dari si B dan Rp10.000,00 dari si C.

Belum berhenti di sana. Karena dalam rantai jaringan A terjadi keseimbangan di mana sisi kiri dan kanan sama-sama terisi, maka si A mendapat bonus pasangan (misalnya) Rp2.000,00.

Pun apabila si B merekrut si D, maka B mendapatkan **reward** rekrut Rp10.000,00.

Kemudian apabila si A ingin merekrut lagi seseorang bernama E, maka E akan diletakkan di kaki kanan B karena dua kaki di bawah A sudah terisi B dan C. Dari situ, A mendapat bonus rekrut Rp10.000,00. Sementara B mendapatkan bonus pasangan Rp2.000,00 karena terjadi pasangan D dan E.

Lalu proses jaringan berlanjut di mana si C berhasil mengajak F dan G sehingga C mendapatkan dua keuntungan sekaligus yaitu bonus **reward** rekrut Rp 10.000,00 x 2 (dari F & G) dan bonus pasangan F & G senilai Rp2.000,00. Tentunya, A juga mendapat bonus pasangan karena kembali lagi terjadi keseimbangan di kiri dan kanannya.

Seru bukan **binary** itu?

Ya karena serunya ini yang bisa jadi pelakunya bukan ngurusin produk tapi ngurusin jaringan.

Bahkan ada yang membeli posisi jaringan bukan hanya di A saja, tapi langsung A, B, dan C untuk satu nama alias membeli tiga titik. Mengapa?

Saya mau hitungkan pendapatan si A, B, dan C dulu ya dari skema sebelumnya:

Si A dengan kondisi sebelumnya hanya punya satu titik, maka pendapatannya adalah:

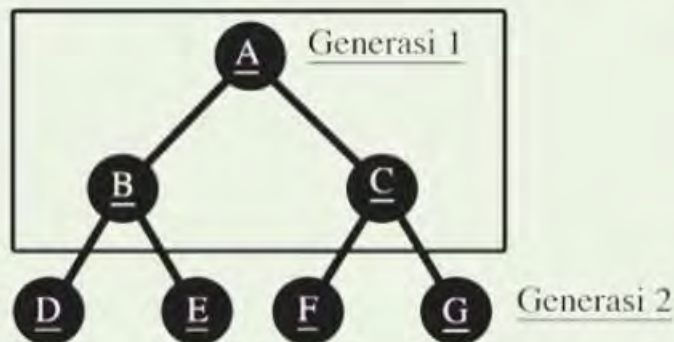
Bonus rekrut A atas B & C	= Rp 10.000,00 x 2	= Rp 20.000,00
Bonus keseimbangan A (B & C)	= Rp 2.000,00	= Rp 2.000,00
Bonus rekrut A atas E	= Rp 10.000,00 x 1	= Rp 10.000,00
Bonus keseimbangan (D & F)	= Rp 2.000,00	= Rp 2.000,00
Bonus keseimbangan (E & G)	= Rp 2.000,00	= Rp 2.000,00
Total		= Rp 36.000,00

Si B dengan kondisi sebelumnya hanya punya satu titik, maka pendapatannya adalah:

Bonus rekrut B atas D	= Rp 10.000,00 x 1	= Rp 10.000,00
Bonus keseimbangan (D & E)	= Rp 2.000,00	= Rp 2.000,00
Total		= Rp 12.000,00

Si C dengan kondisi sebelumnya hanya punya satu titik, maka pendapatannya adalah:

Bonus rekrut C atas F & G	= Rp 10.000,00 x 2	= Rp 20.000,00
Bonus keseimbangan (F & G)	= Rp 2.000,00	= Rp 2.000,00
Total		= Rp 22.000,00



Jadi bila ternyata si A bukan membeli satu titik saja, maka generasi 1 dan 2 dikuasai oleh si A. Ini mengukuhkan si A sebenarnya juga si B dan si C. Apa artinya?

Dengan begitu, keuntungan A yang semula hanya Rp36.000,00 akan bertambah menjadi Rp72.000,00 dari keuntungan si B dan C. Nah, dengan menguasai tiga titik, pendapatan jadi naik dua kali lipat.

Belum selesai bicara tiga titik saya tahu, tapi otak serakah kita akan bilang bagaimana kalau tujuh titik saya kuasai? Tambah besar lagi, bukan?

Nanti dulu.... Anda peduli enggak sama produk yang dijual? Oh sudah mulai lupa? Ya itulah kenapa mudahnya sebuah MLM berubah menjadi *money game*!

Jadi Anda terpikirkah bila suatu hari, suatu saat ternyata jaringan pada MLM si A itu semuanya ada di sisi kiri, maka alangkah sedih si A ini enggak pernah dapat bonus pasangan. Lantas apa yang akan dilakukan si A? Ya dia beli titiknya dengan namanya sendiri sehingga kembali jadi seimbang dan bonus masuk, mantap bukan? Di sinilah ketika bisnis jaringan terjadi, bukan lagi produk yang jadi intinya.

Oke, Anda sudah paham bagaimana sistem *binary* bekerja, bagaimana dengan sistem *binary* di Vpay terjadi?

Ada beberapa pendapatan yang didapat dari menawarkan atau mengajak orang lain menjadi agen Vpay. Ketika kita mengajak seseorang bergabung, maka setiap transaksi yang terjadi kita akan mendapatkan *cashback* atas transaksi generasi di bawah kita dan berlaku hingga 10 turunan.

Selain itu, terdapat komisi penjualan dari setiap rekrut agen yang ada di bawah kita secara langsung (*direct selling*) dan juga bonus pasangan. Bila ditanya berapa besarnya, saya kira kita tidak akan bahas detail di sini karena ini bukan buku *product*

knowledge-nya Paytren. Hal menarik yang ingin saya sampaikan bukan masalah *business plan*-nya.

Dari perubahan jualan produk kesehatan, berubah menjadi produk pulsa dan berbentuk binary MLM pertumbuhan Paytren makin 'menggila' di tahun 2014. Bahkan pada bulan Februari sudah mencapai 300.000 *member*!

Kenapa berkembang dengan pesat? **Figur UYM dijual dengan 'gila-gilaan'** sehingga bisnis ini menjadi *money game* di mana semua mengejar sistem *money game* bukan masalah isi pulsa nya, karena apa?

Pada saat itu, sistem *server* pengisian pulsa sangat lemah dari segi IT. Pengisian pulsa sangat lambat dan bisa *delay* seharian! Kasihan banget yang lagi pacaran via telepon terus abis pulsa dan isinya pakai Vpay saat itu, coba Anda bayangkan....

Bagaimana dari segi perizinan? Izin dari Vpay ini baru dipersiapkan dan diajukan pada bulan Agustus 2014. Jadi sudah para pelakunya banyak yang melakukan *money game*, produknya secara IT enggak bagus, tak punya izin pula, dan jualan figur UYM, maka sebenarnya pada detik itu VPay ini sangat layak masuk kategori instrumen nyaris bodong.

Terus kenapa dibahas?

Tunggu dululah.... Jangan buru-buru marah.

Ada perusahaan yang memang niatnya bodong dari awal, dalam bahasa pasar modal dikenal sebagai 'jigobur' alias 'dapat jigo, gua kabur' atau '*pump and dump*' atau perusahaan 'hengky pengky' atau '*monkey business*' atau apa pun lah.

Pada saat itu dipanggillah Vpay ini oleh Bank Indonesia dan diminta untuk berhenti atau STOP karena dianggap sebagai pengumpulan dana masyarakat. Bank Indonesia tidak melihat karena MLM-nya pada saat itu. Kekhawatirannya justru akibat ukuran transaksinya yang besar (mencapai 80.000 transaksi per hari) dengan regulasi yang tidak jelas.

Ustad Yusuf Mansur pada saat itu melakukan permohonan untuk mediasi agar tidak terkena *suspend*. Maka mulailah dilakukan pembenahan dengan mengajukan SIUPL kepada BKPM.

Pembenahan pun terjadi. Pada saat itu terdapat 1.300 website duplikasi atau yang dibuat oleh para member VPay dengan menonjolkan figur UYM dengan *money game*-nya. Sampai ada pertanyaan kepada BKPM mengenai kepemilikan dari VSI itu sendiri dan seberapa besar saham UYM di dalamnya. Posisi UYM sendiri di VSI masih sebagai pemegang saham minoritas saat itu.

Ketentuan demi ketentuan dari BKPM dipenuhi oleh PT VSI sehingga pembenahan tersebut terasa menyakitkan bagi para pelaku *money game* yang tidak berkomitmen dengan sistem MLM. Mereka pun tereliminasi.

Selama tiga bulan pembenahan dilakukan pada sisi VSI untuk membuat Vpay mendapatkan izin efektif SIUPL pada 7 November 2014. Di mana izin atas SIUPL tersebut adalah Surat Izin Penjualan Langsung pertama yang berbentuk nonfisik. Produk yang tercantum pada SIUPL adalah yang berbentuk aplikasi. Sedangkan produk utamanya yaitu Habspro tidak masuk ke dalam izin diakibatkan karena tidak mengantongi izin BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan).

Pada awalnya BKPM bingung mengklasifikasikan VSI dalam perdagangan atau MLM. Bila terdapat barang maka sebagai dagang, tapi karena terdapat sistem, maka termasuk MLM. Akhirnya VSI diakui sebagai MLM.



APLI atau Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia memberikan *list* perusahaan MLM yang terdaftar dan menjadi anggotanya. Anda dapat mengaksesnya di sini: <http://www.apli.or.id/anggota/>

Pada tanggal tersebut akhirnya VSI mendapatkan SIUPL sementara, sebuah pernyataan yang unik sekaligus luar biasa bahwa VSI menjalani semua persyaratan dan melengkapi semuanya tanpa sepeser pun uang keluar. Sebuah kabar baik dari sisi pemerintahan Indonesia di mana sebuah perusahaan bisa mendapatkan izin tanpa sogok menyogok.

Di sinilah terjadi perubahan VSI dalam sistem MLM, terdapat *user* dan pebisnis. *Starter kit* dijual dengan komposisi Rp25.000,00 dan Rp250.000,00. Untuk *user* biasa, maka cukup dengan Rp25.000,00 sudah bisa memanfaatkan aplikasi untuk bertransaksi pulsa dan membeli *voucher game*.

Apakah Anda masih ingat dengan dipanggilnya VSI ini oleh Bank Indonesia? Pada saat itulah VSI mulai mengenal regulasi *e-money*.

User biasa hanya boleh deposit sebesar Rp1.000.000,00 atau transaksi sampai dengan Rp4.000.000,00 per bulan. Hal ini disesuaikan dengan aturan Bank Indonesia tentang pengelolaan *e-money*, yaitu Rp1.000.000,00 untuk deposit dan transaksi sebulan Rp20.000.000,00. Untuk *user* pada Vpay transaksi dan deposit per hari dibatasi Rp100.000,00.

User biasa juga tidak bisa mendapatkan bisnis jaringan atau MLM. Perannya hanya sebagai pemakai aplikasi.

Bila melakukan *upgrade* menjadi pebisnis, maka deposit menjadi Rp5.000.000,00 dan transaksi menjadi Rp20.000.000,00.

Meskipun saya pada saat itu tidak mengetahui jelas mengenai Vpay ini, tapi *shifting* dan kesulitan yang melanda Vpay pada saat itu terdengar oleh saya. Mulai dari berita ditinggal oleh para *member*, aturan-aturan yang rasanya mempersulit, hingga kemungkinan tidak akan dapat izin dari BKPM untuk SIUPL.

Pada hari itu, saya juga berpikir wah ini sudah tak lama lagi nih umurnya karena jujur saja, salah satu ciri-ciri *money game* yang berakhir hidupnya adalah yang membuat regulasi-regulasi yang mempersulit para pemainnya. Pada saat itu pun saya berpikir bahwa ini adalah *money game* berkedok pulsa.

Namun di saat itu ada hal yang saya tidak ketahui yaitu karyawan PT VSI yang semula 40 orang berkurang 10 orang. Mereka meyakini bahwa VSI akan bangkrut. Mereka kemudian menggelar pengajian bersama sekantor selama 40 hari. Hal ini, baru saya dengar dari penjelasan direktur utamanya sekarang.

Singkat cerita, perusahaan ini menarik bagi saya. Perusahaan dengan produk kesehatan berubah menjadi MLM aplikasi yang aplikasinya jelek banget, tapi transaksinya besar dengan embel-embel jualan figur UYM, kemudian berubah akibat 'disentil' Bank Indonesia mampu bertahan dan merombak internalnya agar bisa mendapat izin SIUPL. Istimewanya lagi SIUPL perusahaan ini adalah yang pertama untuk aplikasi pulsa.

Pada saat itu, penjualan bukan hanya sebatas pulsa dan *voucher game*, melainkan juga token PLN dan PDAM.

Langkah selanjutnya dari VSI ini adalah mau menembus perizinan Bank Indonesia yaitu *e-money*. Maka diwajibkanlah untuk audit eksternal. Audit eksternal khusus IT akan dilakukan oleh perusahaan Veda Praxis (<http://www.vedapraxis.com/>).

Audit pun dilakukan, bagaimana dengan VSI saat itu? Ternyata hasil audit dari VSI lebih tebal dari tumpukan kertas satu rim! Banyak sekali temuan yang mengindikasikan bahwa VSI tidak akan bisa mendapatkan izin efektif dari *e-money* Bank Indonesia.

Hal yang menarik dalam penyampaian hasil temuan Veda Praxis adalah bukan perbaikan sistem yang diperlukan, melainkan harus penggantian sistem. Di sinilah jawaban dari semua keburukan sistem pengisian *server* pulsa VSI terungkap bahwa pada internal sistem IT terdapat kebocoran yang merugikan VSI cukup besar pada saat itu.

Maka terjadilah perubahan lagi di mana pembuatan sistem IT yang selama ini menggunakan pihak ketiga harus dikorbankan. PT VSI membangun *server* dan sistemnya sendiri. Proses perubahan ini sempat dipersulit oleh pihak ketiga ini. Bahkan *take over* basis data *user* sebanyak 500.000 data terpaksa dilakukan dengan *manual back-up* yang dilakukan selama lebih dari dua minggu nonstop.

Peralihan sistem demi mendapatkan hasil audit Veda Praxis yang benar pun dilakukan selama lebih dari tujuh bulan. Sebuah pengorbanan besar untuk menjadi baik dan benar. Baik saja memang kadang tidak cukup, tapi benar kadang caranya menyakitkan, ya....

Dalam waktu yang bersamaan VSI juga berkonsultasi dengan pengacara, dari segi legal dibenahi dan ditemukan hal baru. Logo dan nama VSI ternyata sudah digunakan oleh pihak lain! Apakah Anda mengenal Veritrans? Ya, ternyata VSI memiliki kesamaan logo dengan Veritrans saat itu.

Selang sehari saja VSI akan dikirimkan somasi dari Veritrans karena Veritrans merasa terzalimi akibat per hari mendapatkan 1500 telepon dan komplain atas nama VSI yang justru menghubungi pihak Veritrans!

Perubahan merek dagang dan logo kemudian dilakukan. Lahirlah yang kini disebut TRENI dan PayTren. Dari pihak legal Paytren pun melakukan paten internasional untuk seluruh kategori produk.



Akses: Paytren.co.id

Bukan hanya perubahan merek dagang saja yang terjadi, tapi juga pembakuan untuk menjauh dari *money game* atau potensi *money game* juga dilakukan. Caranya bagaimana?

Di sinilah kita juga mengenal **KYC = Know Your Costumer**, di mana terdapat verifikasi atas data yang dimasukkan dan dilakukan validasi ulang.

Ketika seorang *user* mengajukan diri untuk melakukan *upgrade* lisensi dari Basic ke Titanium, mereka harus menjawab pertanyaan tentang motif *upgrade* kemitraan ini.

Contoh: bila jawabannya adalah karena disuruh oleh *upline*-nya atau sponsornya, maka permohonan *upgrade* tidak akan

disetujui. Tujuan perusahaan dalam hal ini adalah memastikan bahwa proses *upgrade* dilakukan semata-mata hanya karena: ingin meningkatkan limit *top up* deposit (tidak mencukupi jika dengan lisensi *basic*), nilai maksimum transaksi yang juga hendak ditingkatkan, dan daya tampung *cashback* yang sudah kurang besar.

Selain itu, ada tambahan yang menurut saya menarik, tapi tidak menyenangkan bagi para pemain *binary* ataupun MLM yang hanya mengejar jaringan tanpa harus mikirin apa bisnisnya. Proses *Know Your Costumer* (KYC), maka tidak dimungkinkan seseorang membeli hak usaha baru selain keanggotaan yang sudah dimilikinya. Hal ini menghindarkan strategi para pelaku *money game* pada *binary* untuk bisa melakukan pencairan dana atas pincangnya jaringan yang terjadi pada sisi kiri maupun kanan.



Paket penjualan lisensi yang semula ada lima paket, di tahun 2017 berkurang menjadi hanya tiga paket yaitu Pengguna Terbatas (*Trial*), Pengguna *Basic* (1 lisensi) dan Pengguna Titanium (31 lisensi).

Paket lisensi Titanium juga tidak menjadi menarik bagi pemain MLM umum apalagi bagi pemain *money game* karena besaran

bonus dari membeli paket ini (dalam bahasa MLM secara umum disetarakan dengan membeli 31 hak usaha yang seharusnya bisa dihitung berdasarkan bonus pasangan dan bonus sponsornya secara *binary*) tidak diberikan Paytren dengan perhitungan yang umum di mana mitra yang/menjual lisensi Titanium (31 lisensi) mendapatkan komisi penjualan/*referral* yang nilainya sama dengan jika mereferensikan/menjual lisensi *Basic* (1 lisensi). Umumnya semakin besar investasi yang dikeluarkan oleh mereka yang kita referensikan ya semakin besar komisi *referral* yang kita dapat.

Setelah efektifnya izin dari SIUPL yang dikeluarkan oleh BKPM, selanjutnya Paytren ingin meningkatkan diri sebagai perusahaan dengan produk yang diakui oleh MUI dengan mendapatkan Sertifikasi Halal MUI.

Namun saya yakin, Anda dan saya memiliki pendapat yang sama, sekelas Ustad Yusuf Mansur apa susahnya mendapatkan izin MUI untuk perusahaannya?

Paytren berbenah dari segala jenis akadnya dan melakukan penyesuaian berkali-kali. Akan tetapi, perjalanan untuk mendapatkan sertifikasi halal dari MUI membutuhkan waktu dua tahun dengan penolakan berkas sebanyak empat kali. Menjadi sebuah penilaian yang baik juga dari saya pribadi bahwa MUI artinya tidak main-main dan tidak terbang pilih dalam memberikan label halal, bagaimana pendapat Anda?

Kekhawatiran utama MUI pun sama terhadap Paytren ini, "Bagaimana bila semua orang sudah menjadi bagian dari Paytren? Apa nasib orang terakhir?"

Saya kira bila Anda mengikuti dari awal, bagaimana bisnis berjalan dengan dimulai dari bisnis pulsa dan hingga hari ini sudah bergerak ke mana, maka jawaban dari kekhawatiran sederhana, ya tidak terjadi apa-apa karena bisnisnya mendapatkan laba (dari penggunaan pribadi) berupa *cashback* (bagi hasil dari *fee* yang diterima perusahaan, bukan dari hasil *mark-up* produk), meski potensi laba dari jaringan tetap ada (jika dikembangkan). Itulah saya kira titik berat yang menjadi pelajaran bagi kita.

Paytren mendapatkan sertifikasi halal pada 7 Agustus 2017 dan tahapan selanjutnya yang dikerjakan oleh Paytren hingga kisah saya tulis sebagai contoh pada buku saya adalah mengenai pengajuan izin *e-money* kepada Bank Indonesia.



Saya coba-coba mengakses (Oktober 2017) dan *cross check* bahwa dari sekian puluh atau ratus perusahaan MLM, yang berhasil mendapatkan izin halal dari DSN MUI (Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia) ternyata hanya tujuh perusahaan! Ckckckck....

Dan dari tujuh ternyata hanya satu perusahaan yang usahanya berbeda karena keenamnya berupa produk kesehatan dan TRENI alias Paytren produk utamanya adalah aplikasi dengan salah satu fiturnya adalah layanan pembayaran.

NO	LEMBAGA	PRODUK	NO SURAT KEPUTUSAN
1	PT Veritra Sentosa Internasional	Layanan Pembayaran Multiguna	010.57.01/DSN-MUI/VIII/2017
2	PT Momen Global Internasional	Nutrisi Kesehatan	006.53.01/DSN-MUI/VII/2017
3	PT UFO Bisnis Kemitraan Bersama Syariah	Produk Kesehatan	003.50.01/DSN-MUI/I/2017
4	PT K-Link Nusantara	Produk Kesehatan	002.49.01/DSN-MUI/I/2017
5	PT Nusantara Sukses Selalu	Produk Kesehatan	003.40.01/DSN-MUI/III/2016
6	PT Singa Langit Jaya (TIENS)	Produk Kesehatan	003.38.01/DSN-MUI/II/2016
7	PT HPA Indonesia	Produk Kesehatan	002.36.01/DSN-MUI/IV/2015

Sumber : <https://dsnmui.or.id/daftar-perusahaan-penjualan-langsung-berjenjang-syariah/>

Nah sekarang beberapa analisisnya, mengapa saya kira perusahaan MLM yang memiliki konsep *binary* perlu memikirkan bagaimana caranya agar MLM-nya tidak terkena skema menyerupai *money game*.

Pada studi kasus Paytren maka kita ketahui beberapa strategi memblokir perusahaan MLM dengan *binary* agar tidak menjadi *money game*:

1. *KYC (Know Your Costumer)* pada setiap anggota dari MLM

Bila kita coba ingat bahwa keuntungan yang didapatkan dari jaringan selain komisi atas rekrut yang terjadi, Anda juga akan mendapatkan keseimbangan pasangan dari kiri dan kanan.

Apakah Anda masih ingat juga bahwa dengan memiliki semakin banyak titik pada jaringan akan menyebabkan apa? Ya semakin besar keuntungan bisa Anda ambil dari jaringan. Dengan catatan, pertumbuhan jaringannya bagus, benar?

Namun sebenarnya salah, semakin banyak titik Anda miliki pada sebuah jaringan MLM, maka semakin besar potensi *money game* dari jaringan MLM tersebut.

Salah satu pembatasan MLM yang diregulasi oleh Permendag No. 32 Tahun 2008 yang isinya adalah, "Jumlah komisi dan/atau bonus atas hasil penjualan yang diberikan kepada seluruh mitra usaha dan jaringan pemasaran di bawahnya paling banyak 40% (empat puluh persen) dari jumlah nilai penjualan barang dan/atau jasa perusahaan kepada mitra usaha."

Sehingga penerapan KYC dan *upgrade* yang ketat pada sebuah sistem MLM memberikan celah sempit untuk anggotanya bermain pada jaringannya.

Pembuatan aturan bahwa seorang *member* tidak dapat membeli banyak titik berkali-kali pada jaringan memberikan suatu sinyal bahwa *member* tersebut tidak bisa bermain pada jaringannya, cara yang bisa dilakukan mengembangkan jaringannya adalah menjual produk yang dimiliki oleh perusahaan atau dengan merekrut *member* lain yang memiliki potensi penjualan dan pengembangan jaringan yang sama.

Sebenarnya menurut saya pribadi pengembangan KYC yang ketat sudah terjadi pada sistem keagenan jasa pemasaran asuransi. Jadi pengembangan pada MLM bisa lebih berkaca pada bagaimana asuransi membina agen-agennya.

2. *Upgrade member mengubah jaringan*

Selain dari penerapan KYC pada MLM Paytren, ada peraturan yang saya kira menarik dalam pengembangan model MLM dari Paytren yang justru lebih pada keuntungan bisnisnya bukan pada jaringannya.

Bahwa dengan berlakunya KYC artinya setiap *member* dari Paytren tidak bisa menggunakan data pribadi yang sama dan hanya memiliki satu nama kemitraan.

Maka yang membuat seseorang *upgrade* atau tidak, adalah mau mengikuti bisnisnya atau tidak.

Hanya menjadi pemakai (pengguna sendiri) dapat dilakukan, jika dalam perjalanannya merasakan *benefit* dan apabila suatu saat ingin menjadi pebisnis, maka dibebaskan untuk *upgrade* kemitraannya (*Basic* atau Titanium, untuk Titanium wajib melalui *Basic* terlebih dahulu)

Basic sebenarnya sama dengan memiliki satu hak usaha saja dalam MLM biasa, sedangkan Titanium setara dengan 31 hak usaha dalam MLM biasa, tetapi di PayTren baik Basic maupun Titanium tetap hanya dihitung sebagai satu hak usaha.

Catatan menariknya apabila seseorang *upgrade* menjadi Titanium, maka bukan serta merta membuat seseorang menjadi memiliki 31 hak usaha pada posisi jaringan, tetapi tetap satu hak usaha dengan 31 jumlah lisensi. Meskipun dalam gambar di jaringan posisinya seperti 31 hak usaha, tetapi yg dinamakan hak usaha ya cuma yang paling atas saja, sisanya menunjukkan jumlah lisensi. Dalam hal ini, posisi yang menunjukkan lisensi tidak dapat digunakan untuk melakukan pensponsoran karena bukan hak usaha. Peran lisensi di sini adalah untuk membatasi limit deposit dan transaksi harian serta bulanan.

Perlakuan ini jelas menjadi sebuah pukulan besar bagi pemain *money game*. Dengan memiliki banyak titik, tentu harapannya adalah dengan mendapatkan *benefit* lebih pada jaringan, Paytren menghilangkan sistem itu dan mengalihkan keuntungan hanya dari bisnis dan penjualannya saja.

Toh komisi penjualan lisensi tetap memiliki nilai yang sama ya-itu Rp75.000,00, baik menjual lisensi Basic maupun lisensi Titanium.

3. Yang *upgrade* siapa, yang untung siapa

Ketika ada seorang mitra yang semula membeli paket Basic melalui kita, maka kita akan mendapatkan komisi penjualan dari perusahaan sebesar Rp75.000,00 dan saat mitra tersebut *upgrade* ke Titanium, maka kita sebagai *upline* hanya berpotensi mendapatkan bonus pasangan yang maksimal adalah 12 pasang dengan nilai +/- Rp25.000,00 (bisa berubah-ubah) per pasang.

Sebelum melakukan *upgrade* menjadi Titanium, mitra wajib memulai dengan lisensi Basic terlebih dahulu. Nah, saat mitra tersebut melakukan *upgrade* Titanium, maka hanya mitra yang melakukan *upgrade* tersebutlah yang mendapatkan keuntungan lebih besar berupa bonus *cashback* hingga lebih dari +/- Rp2.000.000,00.

Kondisi ini kontras berbeda dengan *money game*. Pada skema *money game*, hal instan yang biasa terjadi adalah *upline* justru mendapatkan keuntungan lebih dibandingkan yang baru bergabung.

4. Jaringan penambahan berhenti

Meskipun di awal bab ini saya juga mengatakan bahwa produk dasar yang diperdagangkan pada Paytren merupakan sebuah kebutuhan umum dan terus bertransformasi menjadi sebuah sarana pembayaran apa pun, maka sebenarnya pertanyaan dasar mengenai 'Apabila tidak ada lagi *member* baru yang masuk ke Paytren maka apa yang terjadi?' bisa dijawab usaha dan bisnisnya akan baik-baik saja.

Justru perusahaan-perusahaan seperti Paytren sebenarnya tidak sedikit yang menjamur di Indonesia. Baik perusahaan pengisian pulsa, pembelian tiket dan lainnya, maupun perusahaan yang bergerak dalam bidang MLM. Namun saya kira yang menarik adalah bagaimana perusahaan yang bergerak dengan salah satu fiturnya adalah sistem pembayaran seperti ini dapat menjadi perusahaan MLM dan bisa mendapatkan izin-izinnya di Indonesia.

Karena apa?

Mendapatkan satu izin saja resmi untuk sebuah perusahaan aplikasi dengan salah satu fiturnya adalah aneka pembayaran sudah bingung harus menginduk kepada dasar hukum apa. Ditambah sistem penjualannya adalah sistem penjualan langsung ala MLM, maka masalah perizinannya akan menjadi lebih bingung lagi. Namun uniknya Paytren bisa mendapatkan perizinannya secara satu per satu.

Dari apa yang saya coba pelajari dari transformasi bisnis model Paytren, saya kira perusahaan ini menjadi sebuah percontohan yang bisa mengangkat perbedaan sistem MLM yang selama ini agak abu-abu dengan sistem *money game*. Dapat memisahkan antara MLM sebagai bentuk pemasaran dengan jaringan untuk meraih keuntungan dari produk dan *money game* sebagai produk dengan kedok membuat jaringan keanggotaan perusahaan sebagai sumber keuntungan utama.

Ini dokumentasi saya dalam kunjungan dan wawancara bersama tim Paytren beberapa kali:



Kiri Ke Kanan : Pak Akim (PT JMHL), Ustad Yusuf Mansur, Ryan Filbert, Hari Prabowo (Direktur Utama Paytren)



Kantor Paytren (dimiliki tanpa hutang), di Jl. Soekarno Hatta No.693 (The Metro Suites), Bandung



Kiri Operational Manager Paytren – Bapak Habibi | Kanan dokumentasi kantor Paytren

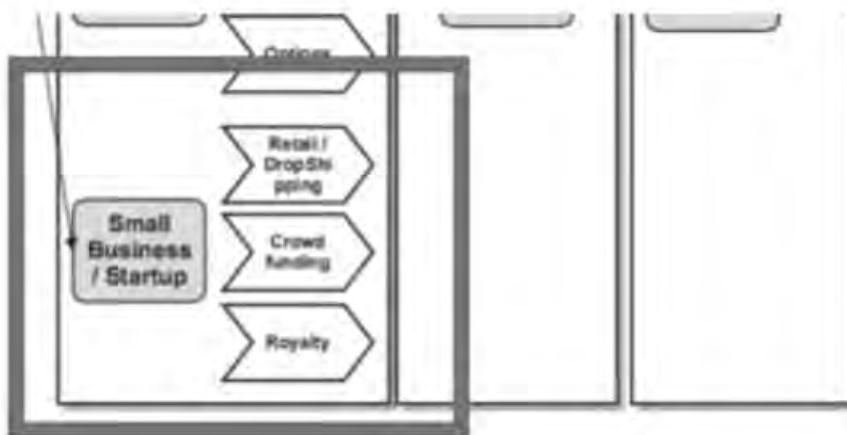
Bab 3

Royalti

Anda mungkin tidak sadar bahwa dari Bab 1 sampai dengan Bab 2 menuju Bab 3 ini adalah penjabaran dari bagan *Passive Income Strategy* untuk sektor riil.

Masih belum sadar?

Saya ambilkan lagi bagannya di sini ya:



Membuat sebuah usaha tanpa modal atau berjualan telah saya ceritakan pada Bab 1. Kemudian pada bab selanjutnya, saya telah menceritakan sebuah transformasi *start-up* yang baik dari individu maupun sekelompok orang yang membuat sebuah

usaha. Pondasi terakhir untuk membangun *other stream of income* selanjutnya berasal dari royalti.

Sebenarnya apa itu royalti?

Sesuatu kekayaan intelektual yang kita miliki yang bisa menghasilkan uang secara terus menerus. Contohnya adalah seorang musisi yang menciptakan lagu dan menerima hak kekayaan intelektual atas penggunaan lagunya. Atau bisa juga dari penulis-penulis buku yang mendapatkan royalti dari bukunya. Atau bisa juga dari penciptaan sebuah penemuan dan dipatenkan sebagai kekayaan intelektual.

Inilah yang disebut dengan royalti.

Mungkin Anda tidak menyadari bahwa royalti ini adalah sebuah hal yang sangat 'berbahaya'!? Mengapa saya katakan demikian? Karena terlihat remeh padahal merupakan sebuah sumber *other stream of income*.

Mungkin Anda sudah bosan mendengar bagaimana seorang J.K.Rowling menjadi legenda berkat buku Harry Potter, tapi nampaknya Anda akan mengatakan, "Itukan hanya satu dari sekian puluh juta penulis yang berhasil meledak. Jangan jadikan contoh selalu dong...."

Dikutip dari Credit Suisse, Oxfam melakukan penelitian tentang kekayaan penduduk dunia. Penelitian tersebut mendapati data 1% orang terkaya di dunia memiliki kekayaan yang jumlahnya sama dengan total kekayaan 99% penduduk dunia. Saya tambahkan sedikit, untuk masuk dalam 10% orang terkaya di dunia, syaratnya gampang yaitu memiliki kekayaan senilai US\$68.800 dan untuk masuk dalam 1% kelompok di dunia, Anda cukup memiliki kekayaan setara US\$760.000.

Lagi-lagi saya harus mengingatkan bahwa berhasil, kaya, bahagia, sukses atau apa pun namanya memang punya golongan yang sedikit. Dan ya yang berhasil dalam contoh royalti ini juga tidak banyak, tetapi itulah yang disebut keberhasilan.

Mungkin kita skip saja kalau contoh J.K.Rowling, bagaimana contohnya kalau dari dalam negeri ya?

Bapak Bacharuddin Jusuf Habibie, apakah Anda mengenalnya? Saya kira Anda kenal, tapi beliau belum tentu tahu Anda, hehehe....

Menurut informasi yang beredar B. J. Habibie memiliki 46 paten dalam industri pesawat. Salah satu penemuannya, berupa perangkat yang dapat mendeteksi keretakan mikro pada pesawat, membuatnya dijuluki Mr. Crack.

Mungkin kita tidak bisa menghitung secara pasti berapa isi kantong orang-orang yang sukses di dunia dari royalti. Namun saya coba ambilkan contoh lain yang membuktikan bahwa kekayaan intelektual itu memang besar sekali nilainya dan memang bisa berjalan terus menerus (diwariskan):

Walt Disney Company, saya paling suka mengambil contoh untuk perusahaan yang berangkat dari mimpi.

Saya kira siapa dari kita yang sama sekali tidak pernah melihat tokoh-tokoh kartun Mickey, Mini, Donal, Desi, dan tokoh paling favorit saya Paman Gober ? Rasanya hampir semua orang yang hidup di dunia ini mengenal tokoh-tokoh kartun tersebut.

Saya kira inilah contoh royalti atau kekayaan intelektual paling baik untuk digambarkan, bagaimana tidak menjelma menjadi

sebuah perusahaan besar sekali di dunia yang jualnya cuma imajinasi dan dibeli oleh banyak orang.

Laporan Laba Rugi DIS



Tahunan

Triwulanan

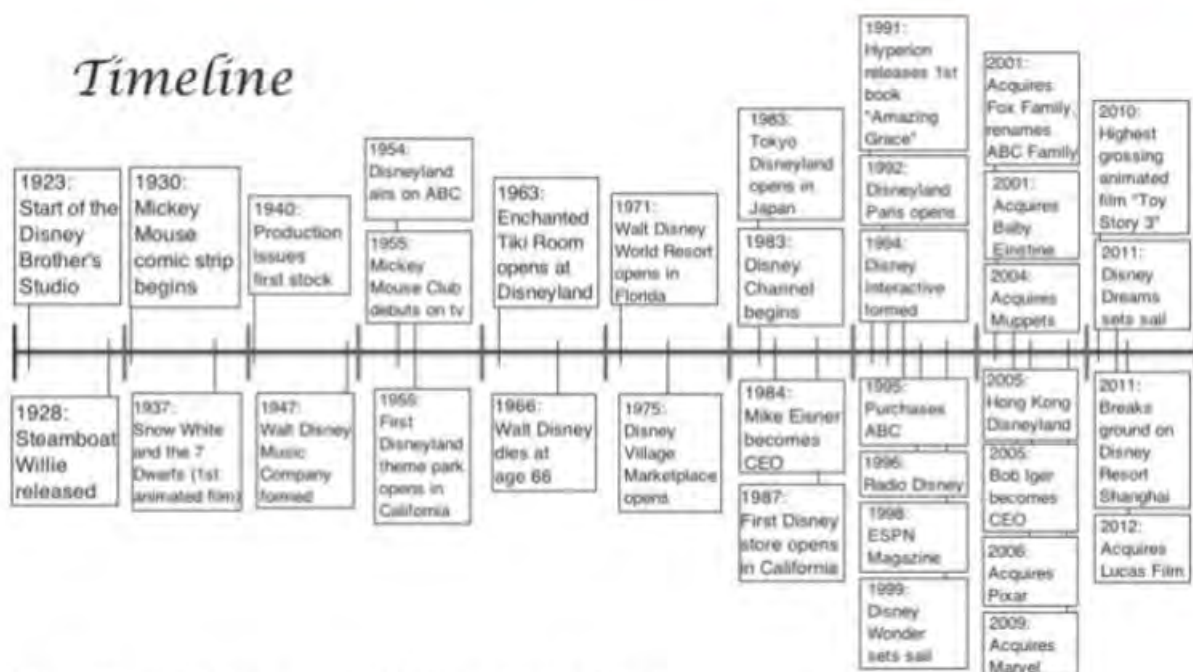
Perluas Semua

Periode Akhir:	2016 01/10	2015 03/10	2014 27/09	2013 28/09
Total Pendapatan ▾	55632	52465	48813	45041
Biaya Pendapatan, Total	29993	28364	26420	25034
Laba Kotor	25639	24101	22393	20007
Total Biaya Operasi ▾	41430	39294	37378	36093
Pendapatan Operasi	14202	13171	11435	8948
Pendapatan (Biaya) Bunga, Net Non-Operasi	666	697	734	672
Untung (Rugi) Penjualan Aset	-	-	77	-
Lainnya, Bersih	-	-	-	-
Laba Bersih Sebelum Pajak	14868	13868	12246	9620
Provisi Pajak Penghasilan	5078	5016	4242	2984
Laba Bersih Setelah Pajak	9790	8852	8004	6636
Saham Minoritas	-399	-470	-503	-500
Ekuitas dalam Afiliasi	-	-	-	-
Penyesuaian GAAP AS	-	-	-	-
Laba Bersih Sebelum Item Luar Biasa	9391	8382	7501	6136
Total Item Luar Biasa	-	-	-	-
Laba Bersih	9391	8382	7501	6136

Sumber: investing.com

Ini adalah laporan rugi-laba dari Walt Disney Company di Amerika. Laba bersih perusahaan di tahun 2016 adalah US\$9.391! Eitts, jangan salah, ini maksudnya dalam jutaan dolar, berarti US\$9.391.000.000! Anda tinggal kalikan saja dengan kurs dolar saat Anda membaca, berapa rupiah yang didapatkan.

Timeline



<https://thewaltdisneyco.weebly.com/history.html>

Perjalanan perusahaan Walt Disney hingga tahun 2017 telah berusia 94 tahun! Dan inilah *other stream of income* yang menjadi sangat menarik jikalau kita bisa memilikinya?

Terlalu jauh dalam bermimpi?

Oh ya? Saya kira tidak juga.

Semua dimulai dari satu langkah...

Ryan Filbert memulai sebuah perjalanan dalam hak kekayaan intelektual melalui keputusan untuk menulis buku dari perjalanannya mengenal dunia investasi pada tahun 2012. Meski perjalanan mengenal dunia investasinya pada saat itu masih belum genap sepuluh tahun, tetapi atas dasar keprihatinannya terhadap sedikitnya buku-buku bahasa Indonesia yang membahas total mengenai instrumen investasi, maka lahirlah buku pertamanya berjudul *Investasi Saham ala Swing Trader Dunia*.



Dan hari ini (2018), tidak termasuk buku ini, maka Ryan Filbert telah memiliki 15 buku seperti yang telah ditampilkan di bagian awal buku ini.

Ketika saya dulu mau menulis secara total apa yang saya ketahui, saya dianggap bodoh. Ketika banyak orang-orang yang bisa menjual seminar dengan harga puluhan juta, saya bagikan ilmu yang saya miliki melalui buku tanpa saya sensor.

Artinya semua buku yang saya tulis adalah kapasitas maksimum saya pada saat buku itu ditulis, hehe...

Meski mungkin hingga hari ini, royalti dari kekayaan intelektual saya belum bisa dibandingkan dengan apa yang diterima J. K. Rowling dari Harry Potter, atau Walt Disney dengan Mickey Mouse-nya, bahkan B. J. Habibie dengan 45 patennya yang mendunia, tapi saya tetap bisa membuat *Other Stream of Income* bagi diri saya.

Bukankah itu adalah intinya?

Saya juga membuat sebuah **website** yang akhirnya menjadi sebuah **website online course** belajar investasi saham pertama di Indonesia yang lengkap langkah per langkah bernama www.SavingSaham.com

Ini juga bagian dari kekayaan intelektual kalau Anda sadari, kenapa? Bukankah sama saja dengan buku?



SavingSaham adalah **portal online course pertama di Indonesia** yang menyajikan pelajaran langkah per langkah investasi saham sesuai dengan arahan investasi di pasar modal secara tepat. Kok saya berani bicara begitu?

Karena SavingSaham.com adalah satu-satunya **online course** yang materinya saya paparkan dalam buku dan diserahkan ke Bursa Efek Indonesia untuk dicek dan dibuktikan. Buku berjudul **Yuk Belajar Nabung Saham** ini mendapatkan izin penggunaan

logo Yuk Nabung Saham pada sampulnya. Inilah video *launching* buku Yuk Belajar Nabung Saham dan *website* SavingSaham.com:



Anda bisa tonton video nya di link ini: <http://bit.ly/openbellryan>

Anda mungkin bertanya-tanya berapa besar royalti yang bisa Anda dapatkan sehingga Anda terpikir menjadikan kekayaan intelektual sebagai *other stream of income*?



JK Rowling tercatat telah meraup US\$95 juta atau Rp1,2 triliun hanya dalam waktu satu tahun terakhir. Pendapatan dia diperoleh dari buku, televisi, dan film. (REUTERS/Andrew Kelly)

Jakarta, CNN Indonesia -- Penulis Harry Potter, JK Rowling kembali dinobatkan jadi penulis terkaya di dunia setelah hampir satu dekade. Rowling pernah menempati posisi itu pada tahun 2008.

Diberitakan *The Guardian*, majalah *Forbes* mencatat harta Rowling didapat dari gabungan penjualan buku, e-book, dan audio serta perolehan dari televisi dan film.

Hasil penghitungan memperkirakan Rowling meraup US\$95 juta atau Rp1,2 triliun pada 2016 hingga 31 Mei 2017. Itu artinya dalam satu menit, Rowling mampu mengumpulkan US\$180 atau Rp2,4 juta.

Sumber : <https://www.cnnindonesia.com/hiburan/20170805002959-241-232617/jk-rowling-kembali-sandang-penulis-terkaya-di-dunia/>

Berdasarkan pengalaman saya, royalti penulis adalah 10%. Besar atau kecil? Terserah dengan penafsiran Anda, tetapi royalti dari waralaba (*franchise*) juga berkisar antara 10-15% sehingga saya rasa angka 10% memang berlaku secara umum.

Jadi, bila buku Anda yang diterbitkan memiliki harga jual Rp50.000,00, maka royalti yang didapatkan adalah Rp5.000,00 per buku beserta pajak final sebesar 15%. Tinggal Anda hitung terbalik saja, Anda mau mendapatkan penghasilan berapa dari

semua buku yang Anda tulis, harus laku berapa banyak untuk mencapai jumlah tersebut.

Seberapa sulit menerbitkan buku?

Jawabannya adalah selalu sulit untuk yang pertama kali, hehehe....

Bohong kok saya. Tidak sulit kok, selama tahu caranya.

Lah susah juga dong, hehe.... Ya justru karena itulah buku Other Stream of Income hadir dan bisa sedikit memberi pencerahan agar Anda tahu mau memulai dari yang mana.

Bila Anda memiliki sebuah naskah buku, maka pilihannya adalah dua; (1) mencetak sendiri atau **self-published** dengan syarat Anda punya uang untuk membayar percetakan, cukup jago dalam menyunting buku hingga menjadi tulisan yang rapi, juga secara mandiri atau dengan membayar tenaga lain untuk membuat **layout**-nya:



Ini adalah contoh buku yang sudah di-**layout** dan siap cetak, bagaimana dengan yang belum di-**layout** dan disunting?

Biaya Perjalanan 7 jt an per orang

Jadi bila Anda mencoba trip dengan rincian perjalanan yang kami lakukan maka kurang lebih biaya per orang untuk pesawat, penginapan, makan dan transport adalah sekitar Rp 7.769.771 per orang.

Tentunya biaya tersebut belum termasuk kalau Anda belanja-belanja oleh-oleh dan lainnya ya, hehehe....

Tapi dapat kami katakan bahwa untuk trip 8 hari perjalanan biaya transport dan akomodasi yang kami setup juga bukan metode melarat banget artinya demi mengejar murah kenikmatan perjalanan kami korbankan ataupun memilih jam-jam pesawat yang agak menyiksa.

Ya kadang ada setup jam penerbangan pesawat yang menurut kami agak 'nyiksa' bayangkan kalau kita demi mengejar pesawat murah ambil penerbangan yang terlalu pagi atau malam, lalu istirahat dipesawat dan langsung dur perjalanan dan aktivitas itu menurut kami agak nyiksa, kami agak santai dan fleksibel dalam melakukan pemilihan itu, termasuk juga dalam pemilihan hotel.

Inilah breakdown dari biaya perjalanan kami yang tentunya per bab juga sudah kami berikan rinciannya, namun biaya rata-rata di Thailand per hari per orang hanya sebesar Rp 577.185 sudah termasuk hotel, transport dan makan sedangkan untuk biaya rata-rata di Singapura per hari per orang Rp 356.324.

Rute Pesawat	Harga
Tiket Jakarta-Singapura by Tiger Airways	2,834,599
Tiket Singapura-Bangkok by Scoot Airline	3,736,489
Total	6,571,088
Biaya per orang Jakarta - Bangkok	3,285,544

PS : Contoh buku yang di atas saya berikan adalah buku *traveling* yang dibuat oleh istri saya. Dia mulai melirik hasilnya juga tuh setelah tahu buku saya ada 15 judul hehehe....

Kalau Anda bertanya berapa harga editor, berapa harga *designer cover*, berapa harga *layouter* dan harga cetak, jujur saya tidak tahu dengan pasti karena tidak pernah menerbitkan buku sendiri, bagi saya itu *complicated*.

Setelah buku dicetak, Anda juga perlu berpikir bagaimana caranya agar bisa dijual. Mulai dengan Anda menjual sendiri hingga memanfaatkan jasa distribusi melalui toko buku. Anda perlu menghubungi pihak distributor buku.

Ada banyak orang di Indonesia yang berhasil dalam penjualan bukunya secara *self-published*. Jelas untungnya lebih besar, hukum *high risk high reward* itu berlaku di mana pun Anda berada kok.

Lalu kalau Anda modalnya naskah doang apa yang harus dilakukan? Bila kita hitung kasar bahwa per buku ongkosnya adalah Rp10.000,00, maka untuk mencetak sebanyak 3.000 eksemplar setidaknya membutuhkan dana Rp30.000.000,00. Itu belum di-*layout*, belum *design cover* dan belum disunting. Ada sebagian orang yang mengatakan nominal tersebut besar.

Nah inilah cara (2), yaitu menawarkan naskah Anda kepada penerbit.

Ya ya ya.... Saya tahu, Anda juga ada yang khawatir ketika naskah diberikan ke penerbit, maka naskah akan diambil dan Anda gigit jari, bukan?

Oleh karena itulah kenapa Anda perlu mencari penerbit yang *bonafide*. Di Indonesia saya kira grup penerbit dari Gramedia cukup *bonafide* ya, penerbit buku yang sudah menerbitkan 15 buku saya, Elex Media sejauh ini saya puas kok meski saya sering komplain hahaha.... Itu wajar saja dalam bisnis kan, komplain dan masukan sudah biasa.

Bila naskah Anda dianggap menarik, maka naskah buku Anda akan diterbitkan tanpa Anda mengeluarkan biaya sepeser pun.

Bila buku Anda bisa terjual sebanyak 10.000 eksemplar di mana harga satu buku adalah Rp50.000,00, maka Anda mendapatkan Rp50 juta.

Apakah penjualan buku sebanyak 10.000 eksemplar adalah sebuah perkara yang mudah? Itu menjadi tantangan yang berbeda. Untuk penerbitan sebuah buku pada awalnya berkisar 2000 – 5000 eksemplar.

Faktor dalam penjualan menurut saya sama seperti yang telah kita bahas di Bab 1, apakah Anda mau punya satu judul buku

laku sebanyak-banyaknya atau Anda memiliki 10 judul buku dengan laku secukupnya. Memang yang paling bagus adalah punya banyak judul buku dan laku sebanyak-banyaknya, itu baru *other stream of income* yang besar hanya dari satu tempat. Contohnya seperti contoh yang satu ini, bahkan penulisnya sudah tidak lagi hidup di dunia.



Pulang dari sekolah, anak saya membawa sebuah buku yang hanya terdiri dari beberapa lembar cerita-cerita anak yang terjemahannya masih sangat jadul, terutama dalam pemilihan nama-nama karakter. Namun karena ilustrasi yang sangat klasik itu, saya jadi penasaran mengenai siapa penulisnya. Penulisnya adalah Beatrix Potter, hmmm.... namanya agak akrab di telinga, Anda bisa membaca sendiri profile Beatrix Potter di sini: https://id.wikipedia.org/wiki/Beatrix_Potter

Beatrix Potter menerbitkan banyak judul buku. Bahkan buku ini masih dijual secara internasional padahal penulisnya sudah

lama tiada. Bayangkan berapa banyak royalti yang dia dapatkan semasa hidupnya?

Namun memiliki pendapatan dari royalti buku menurut saya adalah salah satu metode yang paling kuno. Pada zaman modern ini, jauh lebih banyak yang bisa Anda ambil royaltinya.

So... dalam kehidupan modern, Anda bisa mendapatkan royalti dari banyak hal bukan hanya dari menulis buku.

Anda pernah mengetahui profesi Youtuber?
Atau pernah dengar Gangnam Style?

Video Gangnam Style Pecahkan Rekor YouTube, Psy Jadi Orang Kaya Baru



Siti Nuraisyah Dewi

BERITA > BISNIS

Bekas, 18 Juni 2014 | 08:09 WIB



Gangnam Style pecahkan rekor YouTube

PILIHAN REDAKSI



Kota Depok Baru Saja Dilanda Cuaca Buruk



Buruh DKI: Anies Gubernur Tercepat Ingkari Janji Politik



Gunung Sinabung Meletus Hebat, Gempanya 200 Detik

viva

IKUTI PERKEMBANGAN

Berdasarkan sumber-sumber yang menghitung pendapatan para Youtuber, PSY si penyanyi lagu Gangnam Style itu meraup 8-10 juta dolar.

Lumayan sekali bukan? Setidaknya PSY masuk ke dalam 1% orang di dunia.

Bukan hanya Youtube, Anda bisa mendapatkan royalti dari kekayaan intelektual yang Anda miliki. Anda bisa menggunakan media sosial lainnya di era tren yang serba modern ini sebagai aset digital.

Apakah Anda mengira saya tidak melakukannya? Atau saya cuma ibarat komentator bola dalam menulis sebuah buku?



Ini adalah salah satu akun Youtube saya, *channel* Ryan Filbert. Anda bisa mengaksesnya pada tautan: www.youtube.com/ryanfilbert

Meskipun pendapatan saya dari Youtube belum begitu besar dalam sebulan, tapi pada prinsipnya ini adalah *other stream of income*, bukan?

Anda cukup punya akun Youtube, lalu pasang Google Ad-Sense pada video-video Anda. Secara otomatis, Anda akan mendapatkan penghasilan dari iklan di Youtube.

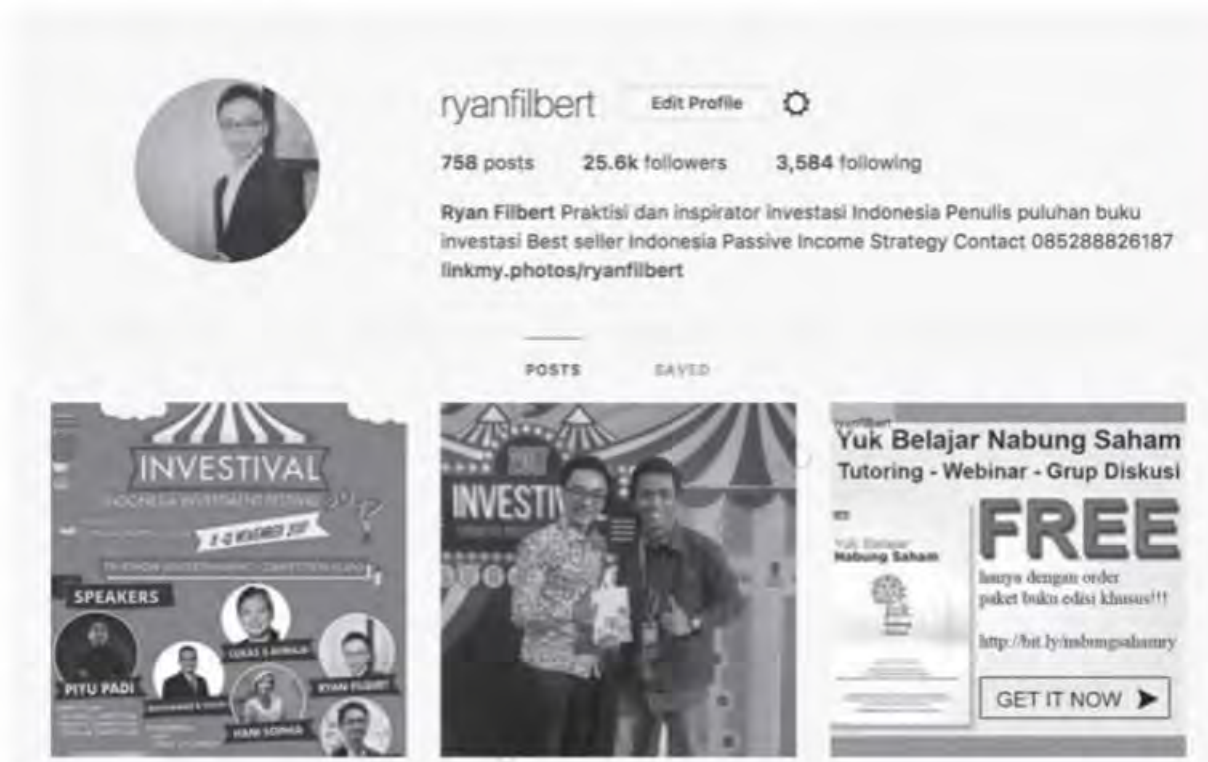
Anda tahu Instagram? Banyak orang-orang yang dalam kehidupan nyata tidak Anda kenal, tapi punya penghasilan dari Instagram-nya dengan metode *endorsement*, bukankah ini bagian dari kekayaan intelektual maupun aset digital?



www.instagram.com/ayuntingting92

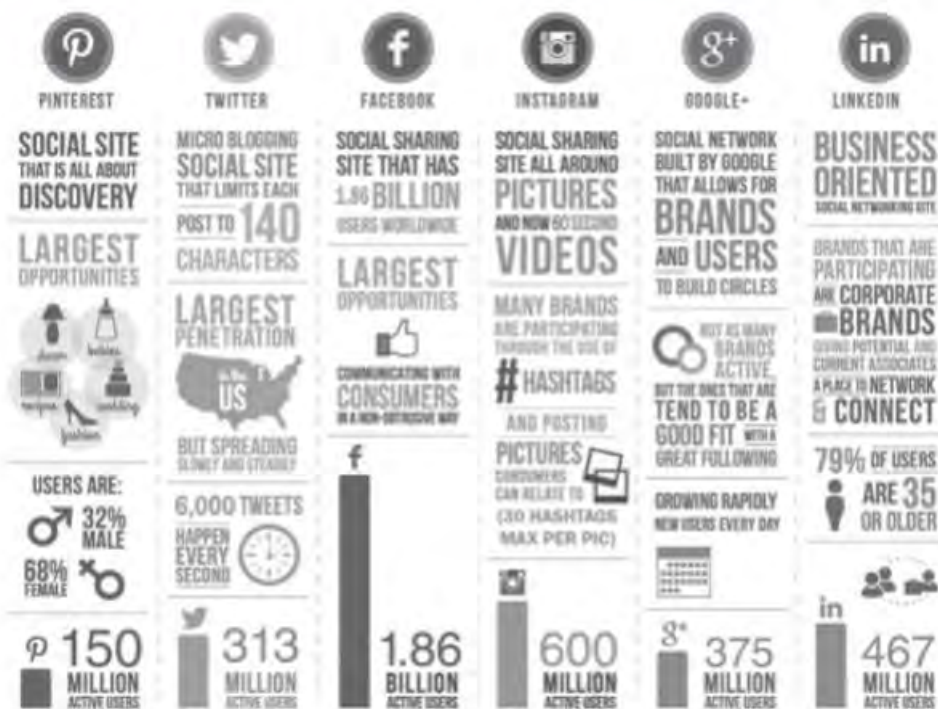
Ayu Ting-ting adalah salah satu artis dan juga pemilik akun Instagram yang jumlah pengikutnya banyak banget. Anda enggak percaya kalau ini bisa menghasilkan? Coba saja buka sendiri akun Instagram-nya, berapa banyak produk/jasa yang diiklankan oleh Ayu Ting-ting?

Saya juga memilikinya kok. Meskipun sampai saat ini, semua *posting*-an pada akun Instagram saya lebih pada *post* program pribadi:



www.instagram.com/ryanfilbert

Saat ini royalti bisa menjelma menjadi banyak bentuk. Seperti yang saya katakan sebelumnya bahwa royalti dari buku adalah salah satu yang paling klasik karena Anda tidak tahu juga seberapa lama sebuah aset digital memiliki tren yang meningkat ataupun sebaliknya. Sebut saja Twitter yang secara tren mengalami penurunan pengguna. Pada tahun 2012-2014 mungkin aset digital yang paling menghasilkan adalah Twitter, tapi beginilah pemetaan pada tahun 2017:



2014 Design by: Leverage, 2017 Design By: MarketingStrategyX.com

Membangun royalti ternyata juga bisa dalam bentuk digital, bukan? Nah digital lainnya dalam bentuk buku namanya adalah **e-book**. Anda juga dapat menerbitkan buku digital Anda di Amazon KDP Publishing atau Kindle.

Namun saran saya, buku menggunakan bahasa Inggris karena pasar Amazon dan Kindle masih didominasi negara Barat. Anda bisa mengakses ke www.kdp.amazon.com

Saya juga masih belajar untuk bisa mendapatkan pangsa pasar international:



Track record salah satu buku saya di Kindle Amazon

Atau bila Anda mampu, bisa juga membuat konten dan memasarkannya sendiri dalam sebuah *website* yang Anda buat sendiri.

Apakah saya melakukannya?

Ya, saya dan tim membuat Online Course Belajar Investasi Saham secara langkah demi langkah:



The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'savingsaham.com/investasi'. Below the address bar, there's a table of stock market data. The table has columns for stock names, current prices, and percentage changes. The data is as follows:

Stock Name	Current Price	Previous Price	% Change
BBNI	5,150.00	5,050	+1.98%
BBRI	10,850.36	10,675	+1.64%
BMRI	8,655.50	8,500	+1.82%

Below the table, there's a promotional banner for an online course. It features a photo of a man (Ryan Filbert) and the following text:

Mari ikuti Online Course Belajar NABUNG Saham bersama saya Ryan Filbert!

Anda akan belajar ONLINE dimanapun dan kapanpun, akan saya bimbing LANGKAH demi LANGKAH Hingga Anda bisa memiliki tabungan SAHAM yang menguntungkan bagi Anda!

Di SavingSaham.com Anda akan belajar untuk bisa:

- Menjadi pemilik perusahaan nasional dan internasional di Indonesia dengan modal Rp.100,000 atau kurang!
- Memiliki perusahaan yang AUTO PILOT, Anda duduk manis dan biarkan bekerja untuk Anda!
- Pensiun segera dari pekerjaan Anda, lakukan aktivitas yang Anda sukai dimana UANG bukan alasan Anda untuk saat itu bekerja!
- Memiliki sebuah investasi yang jauh lebih menarik dari sekedar emas dan tanah, namun bisa dibeli secara bertahap dengan hasil yang luar biasa namun besarnya ANDA TENTUKAN SENDIRI!

At the bottom of the banner, there's a button that says "JOIN NOW!!".

Di mana-mana sama saja konsepnya, Anda menjual buku. Kalau ini, Anda tidak menjual buku saja, tapi juga buku elektronik, rekaman audio yang sudah Anda buat, hingga video.

Pada contoh www.SavingSaham.com, saya menggunakan perpaduan buku elektronik, video tutorial dan grup diskusi yang memungkinkan seseorang belajar investasi saham dengan berbagai macam fasilitas secara *online*.

Apakah ini sebagai bagian dari royalti dan *other stream of income*?

Jawabannya adalah tentu saja!

Oke, rasanya sudah cukup banyak saya bercerita pada bab ini. Saya mungkin perlu memberi lebih banyak contoh-contoh. Namun bagaimana Anda memulainya untuk bisa mendapatkan royalti? Justru saya ingin bertanya kepada Anda, apakah Anda memiliki sebuah kemampuan dan pengalaman atas bidang tertentu?

Tidak ada? Oh... *Come on*.... Saya hampir tidak percaya bahwa ada orang dilahirkan di dunia tanpa kemampuan yang berbeda, bukankah itu adalah salah satu janji dari Pencipta kita?

Anda suka fotografi? Maka Anda bisa membuat sebuah tutorial fotografi ataupun pelajaran fotografi versi Anda!

Anda suka dengan *travelling*? Buatlah sebuah catatan perjalanan, baik dalam bentuk tulisan menjadi buku, menuliskannya dalam *website* yang dikenal dengan *blogging*, ataupun mengupload video dalam Youtube yang dikenal dengan *Vlogging (video blogging)*.

Dengan mengulangi Bab 1 ketika Anda mempromosikan produk yang Anda miliki, maka saya kira Anda akan berjalan dengan sendirinya.

Sebelumnya, saya punya sebuah pesan penting yang lupa dituliskan pada buku *Passive Income Strategy*:

Ketika Anda mulai fokus dalam membangun Passive Income dari Other Stream of Income, maka biasanya terjadi kondisi perlambatan dalam pendapatan Anda hari ini. Saya mengalaminya, terasa seperti mesin diesel yang perlu dipanasin dulu di awal. Pada akhirnya, pekerjaan Anda dan kerja Anda menjadi lebih ringan dan mulailah terjadi transisi dari pendapatan aktif menuju pendapatan pasif yang berasal dari arus pendapatan Anda yang lainnya.

Nah... Anda sudah mendapatkan 3 bab awal dari langkah Other Stream of Income yang dibangun dari sektor riil. Jangan khawatir, ini baru pembukaan, toh belum ada pembahasan mengenai pasar modalnya, bukan? Saya gitu loh, enggak bicara pasar modal enggak seru lah. Hehehe...



See you at next chapter.

Bab 4

How to Create Your Own Other Stream of Income

Pada bab ke-4 ini saya ingin coba menceritakan lebih jauh pengalaman hidup saya ketika membangun *other stream of income*.

Anda mengenal *blueprint*? Ketika membangun sebuah rumah Anda membutuhkan peta biru yang dikenal dengan *blueprint*. Kenapa diperlukan? Karena jangan-jangan Anda membangun Other Stream of Income Anda pada sektor riil dengan cara yang salah.

Anda sudah membaca bagaimana transformasi Paytren pada Bab 2? Itu adalah contoh sebuah perusahaan yang tidak memiliki *blueprint* di awal pembentukannya.

Mungkin Anda mau bilang masa bodoh toh pada hari ini Paytren saja mulai menunjukkan keberhasilannya. Namun, bukan berarti, Anda bisa meniru langkah mereka. Setidaknya, ada lima tahapan yang seharusnya Anda lalui agar apa yang Anda kerjakan menjadi lebih terarah.

Saya pun harus mengakui bahwa tidak semua saya lakukan dengan terencana. Namun untuk menulis buku hingga 16 judul, ini adalah bagian dari rencana saya kok, jangan khawatir, hehehe....

➤ Ide

Saya tahu, tidak semua orang yang membaca buku ini sudah dalam tahapan memiliki *other stream of income* dari sektor riil.

Saya juga yakin bisa jadi Anda saat ini 'kesasar' membaca buku ini dan sudah setengah kecewa karena mengenal saya biasanya langsung bicara tentang sektor pasar modal. Namun jangan berhenti membaca buku ini sampai habis.

Artinya tidak semua yang membaca sudah dalam posisi memiliki salah satu dari tiga bab sebelumnya.

Oleh karena itu, bila Anda ingin mencoba untuk membuat *other stream of income* dari sektor riil dengan kondisi dimulai dari 0 alias merintis, maka Anda perlu ide dasar atas apa yang ingin Anda kerjakan.

Saya sudah mengatakannya pada akhir Bab 3, setiap orang memiliki kemampuan dan pengalaman yang unik.

Selain kemampuan juga minat yang unik. Bila Anda memilih salah satu dari tiga bab sebelumnya, berdagang langsung, membuat usaha bersama ataupun sendiri hingga fokus pada royalti, maka pertanyaannya dagangan apa yang ingin Anda mulai? Usaha apa yang ingin Anda lakukan? Atau buku apa yang ingin Anda tuliskan? Bisa juga bukan buku loh, cerita kartun apa yang ingin Anda buat?

Pilihan membuat ide bagi saya selalu terbagi dua hal. Lakukan yang sudah orang lakukan (*following*) atau membuat sesuatu yang orang lain belum lakukan (*trendsetter*).

Bila Anda lebih berpikir menjadi *trendsetter* dalam menjual barang atau berdagang, apalagi skalanya *dropshipping*, rasanya waktu Anda sempit sekali. Tren sangat cepat berubah.

Coba Anda lihat lagi di Bab 1 di mana sebuah produk 'dikeroyok' penjualannya. Bila Anda merasa suka dengan ide yang baru, maka pilihannya adalah Bab ke-2 dan 3, buatlah usaha Anda sendiri dan ciptakan sesuai dengan harapan Anda!

Katakanlah Anda ternyata orang yang memiliki *passion* dalam bidang kuliner. Lalu Anda ingin merintis usaha di bidang kuliner misalnya restoran atau café, maka Anda perlu merencanakannya dengan lebih detail. Selalu saya bertanya kepada teman-teman saya yang tiba-tiba semangat sekali dengan ide barunya, "Bedanya apa ide lo dengan yang ada sekarang?"

Mengapa? Karena membuat sebuah usaha yang mana bentuk dan polanya sudah sama dengan yang ada kini, ya ngapain? Membuat sebuah *brand* atau merek baru yang tidak dikenal orang, tidak memiliki keunikan, itu sih rasanya lebih baik kembali ke Bab 1 jangan coba-coba berpikir Bab 2. Tanya mengapa? Tanpa unsur pembeda apa pun, maka sama saja dengan 'perang harga'.

Nah, untuk memutuskan sebuah ide perlu Anda lanjutkan atau tidak, maka ada beberapa pertanyaan yang mungkin membuat Anda yakin akan ide tersebut:

- Apakah ide Anda memberikan kelebihan atau manfaat kepada orang lain?
- Apakah ide Anda menjadi solusi bagi orang lain?
- Apakah ide Anda adalah sebuah hal yang orisinal atau merupakan modifikasi (adaptasi) dari hal yang sudah ada?
- Apakah keuntungan yang akan dapat dari orang lain yang menggunakan? Apakah keuntungan dalam jangka pendek maupun panjang bagi diri Anda dari ide tersebut?
- Apakah hasil yang Anda dapatkan dari ide ini sesuai dengan risikonya?
- Apakah Anda mampu menerima risiko yang mungkin terjadi? Apa saja risikonya?
- Seberapa rumit ide yang Anda miliki?
- Apakah Anda memiliki ide lain dari gagasan yang sudah Anda miliki saat ini?
- Apakah ide Anda secara dasar dapat diterima oleh semua orang?
- Apakah pasar siap menerima ide Anda?
- Apakah pelanggan Anda akan langsung bisa membelinya?
- Apakah ada pesaing dari ide Anda saat ini?
- Seberapa mampukah ide Anda bersaing dengan pesaing?
- Apakah akan terjadi penolakan terhadap ide Anda?
- Bagaimana mengatasi penolakan tersebut?
- Apakah ide Anda membutuhkan pengorbanan iklan dan pemasaran? Menurut Anda seberapa besar kebutuhannya?
- Seberapa cepat ide itu dapat terwujud?

➤ **Perencanaan**

Ada sebuah kejadian menarik dalam sebuah wawancara Bloomberg pada David Rubenstein Show yang Anda bisa tonton videonya di sini : <https://youtu.be/RhQ3-bDOVU8>



Pada acara itu Masayoshi Son diwawancarai tentang mengapa Softbank berani menginvestasikan US\$20 juta kepada Jack Ma.

(*Seriously*, bila Anda belum tau siapa itu Jack Ma silakan Anda *googling* ya...)

Kutipan pertama yang menarik dari jawaban Masayoshi Son adalah, "Jack Ma tidak memiliki *business model*, tetapi memiliki semangat dalam matanya."

Apa yang Anda dapatkan dari kata-kata tersebut? Ya... Jawabannya adalah ide dan semangat, dua buah kata kuncinya. Akan tetapi....

Ada teman saya yang saya kira menarik menjadi contoh di bagian ini. Seorang teman saya selalu hadir dengan semua ide-ide yang menarik dan keren. Namun ketika ditanyakan kapan akan direalisasikan? Maka jawabannya menarik, "*I just selling the idea.*"

Banyak orang punya ide luar biasa, tapi hanya sampai pada ide tanpa mau merealisasikannya. Bila Anda sudah memiliki ide, maka mulailah dengan masuk tahapan selanjutnya yaitu mewujudkannya.

Jangan ragu, bila ada ide akan sebuah usaha dan bisnis yang nampaknya terlalu dini untuk dimulai. Seperti Jack Ma memulai bisnis internet pada tahun 1994, di mana internet di negaranya (China) masih menjadi sebuah 'spesies' langka.

Dalam sebuah ide yang terlalu awal, maka bersiaplah untuk berkorban sangat besar untuk mewujudkannya. Setelah Anda memiliki ide maka pada bagian selanjutnya mulailah merencanakan *business model*-nya.

Nah saya juga terus belajar, bicara mengenai tahap kedua ini saya belajar dari Alexander Osterwalder dalam bukunya berjudul **Business Model Generation** yang pertama kali dipopulerkan di tahun 2008.

Ada 9 hal utama dalam membuat sebuah Business Model yang dikemukakan oleh Alexander :

- Customer Segments
- Value Propositions
- Channels
- Customer Relationships
- Key Resources
- Key Activities
- Key Partners
- Cost Structure
- Revenues

Meski Alexander membuat sebuah bagan, boleh dong saya membuat bagannya dengan coretan versi saya sendiri dan memuat kesembilannya:

Belajar Buat Business Model

Other Stream of Income Series by Ryan Filbert

Nilai Apa yang kita tawarkan? Apa yang berbeda dari kita? Hal utama apa yang diperlukan? Bagaimana kita menawarkan kepada pelanggan? Bagaimana kita berkomunikasi kepada pelanggan? Siapakah partner yang haru kita gandeng?	Pelanggan Siapa Pelanggan kita? Apa yang dilayani? Apa keuntungan pelanggan? Apa keuntungan mitra kita?
Pendapatan Bagaimana struktur biaya untuk mewujudkan nilai diatas? Dengan apa kita menghasilkan pendapatan?	
Budaya Jenis kepemimpinan seperti apa yang dilakukan dalam mengembangkan perusahaan? Bagaimana kita berinteraksi dengan pelanggan, mitra dan tim internal perusahaan? Nilai-nilai apa yang dijunjung dalam perusahaan ini?	

Untuk format yang bisa di download silahkan gunakan link ini: <http://bit.ly/bmcryan>

➤ Realisasi dan Monetisasi

Tidak ada satu pun dari dua bagian sebelumnya sudah Anda jadikan dalam bentuk nyata. Mari saya mulai dari sebuah contoh ide yang aneh dan saya tidak tahu seberapa lama ide ini akan muncul menjadi sebuah realisasi dalam kehidupan aslinya di Indonesia.

Misalnya saya ingin membuat sebuah kedai pizza yang unik. Saya terinspirasi saat anak saya sedang bermain game ponsel

tentang pembuat dan penjual pizza secara *online*. Apa uniknya? Pizza dibuat sesuai dan persis dengan pizza yang dipesan oleh pelanggan dan diantar sampai ke depan rumah.

Ini kira-kira idenya:

Pizza-Ma Concept Idea

Buat, order dan antar Pizza SAMA dengan keinginan Anda



Step 1:
Create your own pizza design



Step 2:
We make exactly the same as your order

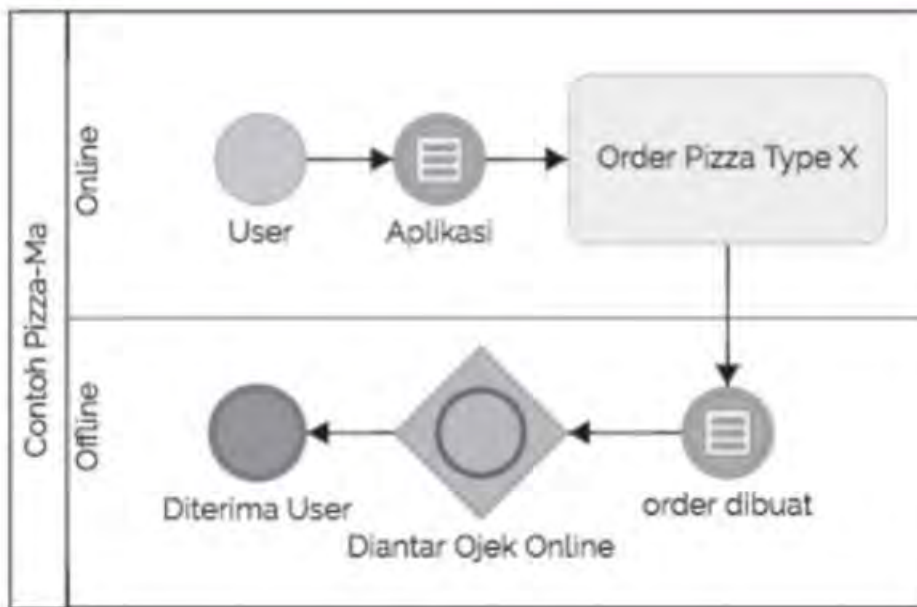


Step 3:
Your pizza creations arrive at your home

Apa selanjutnya yang harus dilakukan dari ide tersebut? Setidaknya ada dua hal yang akan Anda siapkan, bukan?

1. Anda perlu mempersiapkan aplikasi pemesanannya (*sistem order*)
2. Anda perlu mempersiapkan dapur pembuatan pizza-nya (*sistem pembuatan*) dan pengantaran pemesanannya?

Jadi pada tahapan ketiga ini, apa yang harus Anda lakukan dapat disebut dengan membuat *prototype* dan *business process*



Langkah selanjutnya, Anda bisa mulai dengan mempersiapkan seperti apa aplikasi pemesanannya hingga dapur tempat Anda membuat dan menerima pesanan. Namun ada juga langkah lain yang biasanya akan dilakukan untuk melakukan validasi bahwa ide Anda tersebut memiliki potensi kalau dikembangkan secara bisnis.

Sudah tentu, orang mau berbisnis bila ada pasarnya, kalau tidak ada pasarnya buat apa seseorang berbisnis. Buat pantai sosial saja, toh pantai sosial pun tetap perlu ada pasar yaitu yang perlu dibantu, bukan? Bedanya kegiatan sosial adalah memberikan solusi tanpa ada nilai ekonominya, sedangkan bisnis memberikan solusi dengan menambahkan nilai ekonomi, apakah Anda setuju?

Ada banyak cara untuk sampai pada tahapan realisasi dan memonetisasi ide Anda. Saya coba berikan poinnya ya.

1. Memiliki penasihat atau *partner*

Cara paling mudah dan singkat dalam mempercepat realisasi adalah dengan memiliki *partner* atau mencari penasihat atau konsultan atau pelatih atau apa pun sebutannya bagi orang yang memiliki wawasan lebih dari yang Anda ketahui.

Partner yang sejalan dengan minat dan rencana ide usaha Anda akan membuat ide Anda menjadi lebih cepat terealisasi. Ingat kata kuncinya, "Partner" dan "Sejalan" dengan diri Anda. Satu lagi, yang paling penting saran saya dalam mencari *partner*, jangan terlalu banyak.

Banyak orang artinya memiliki banyak masukan, hal itu bagus, tapi akan banyak masalah yang muncul akibat dari masukan yang ada. Sendirian artinya Anda tidak ada yang membantu, tapi terlalu banyak artinya Anda perlu berdiskusi panjang dan lebar, biasanya justru membuat ide Anda tidak jalan-jalan.

2. Jangan hanya ide produk, tapi pikirkan bagaimana memasarkannya

Ide yang bagus akan berakhir menjadi mimpi selama tidak direalisasikan, tapi ide yang direalisasikan tanpa penjualan, maka akan berakhir dengan kematian, saya kira istilah '*No Selling, Dying*' cukup tepat dalam konteks ini.

Saya punya teman juga yang bicara mengenai bisnis dan produk dengan selalu mengedepankan semangat dan

optimisme. Namun saya juga punya teman yang terlalu banyak rencana. Semangat dan kelewat optimistis rasanya lebih baik menjadi motivator saja, sedangkan terlalu banyak rencana lebih baik menjadi seorang pemikir atau filsuf saja. Anda perlu aksi atau tindakan yang terukur dan Anda jalani beneran!

Buatlah strategi pemasaran. Cara memasarkan sebuah produk ada banyak sehingga harus direncanakan dari awal. Pemenang dari setiap perang adalah yang memiliki rencana yang matang, bukan?

Bicara soal memasarkan maka dari pengalaman saya terdapat beberapa alur pemasaran dan kategorinya, saya coba sebutkan di sini ya:

1. Publikasi (bikin produk Anda jadi dikenal tapi belum tentu terjual)
2. Referensi (membuat sebuah program *referral*)
3. Mengiklankan (memasarkan produk Anda lewat iklan)
4. Penjualan Langsung (*hard selling*)
5. *Event* (membuat dan mengikuti acara)
6. Cabang atau kanal (membuat jalur-jalur penjualan)
7. *Online Marketing* (penjualan & pemasaran lewat internet)
8. Beli *Database* (pemasaran dan penjualan lewat *database* yang dibeli)

Sekali lagi saya katakan bahwa saya tidak menggunakan sebuah dasar ilmu, semua yang saya tulis adalah yang pernah dialami, jadi mungkin ini berbeda dengan yang diajarkan jurusan *public relation* atau teknik industri ataupun mata kuliah *sales & marketing*.

Namun saya kira Anda lebih suka membaca buku yang pernah dipraktikkan dibandingkan dengan sebuah buku yang isinya terlalu berteori, bukan?

Dalam pemasaran dan penjualan, motto saya adalah satu: '*Low cost, High Impact*'. Namun bisa ditambah satu lagi mottonya, apa itu? '*No Cost, Hyper Impact*' Lebih suka yang mana? Hehehe.... Jelas yang kedua, tapi mari kita ambil prinsip yang pertama dulu.

Contoh dari publikasi adalah Anda menyebarkan *press release* atau mengadakan *media gathering* atau apa pun yang dapat menghasilkan berita mengenai produk Anda viral atau dimuat pada banyak tempat.

Enggak percaya saya melakukannya?

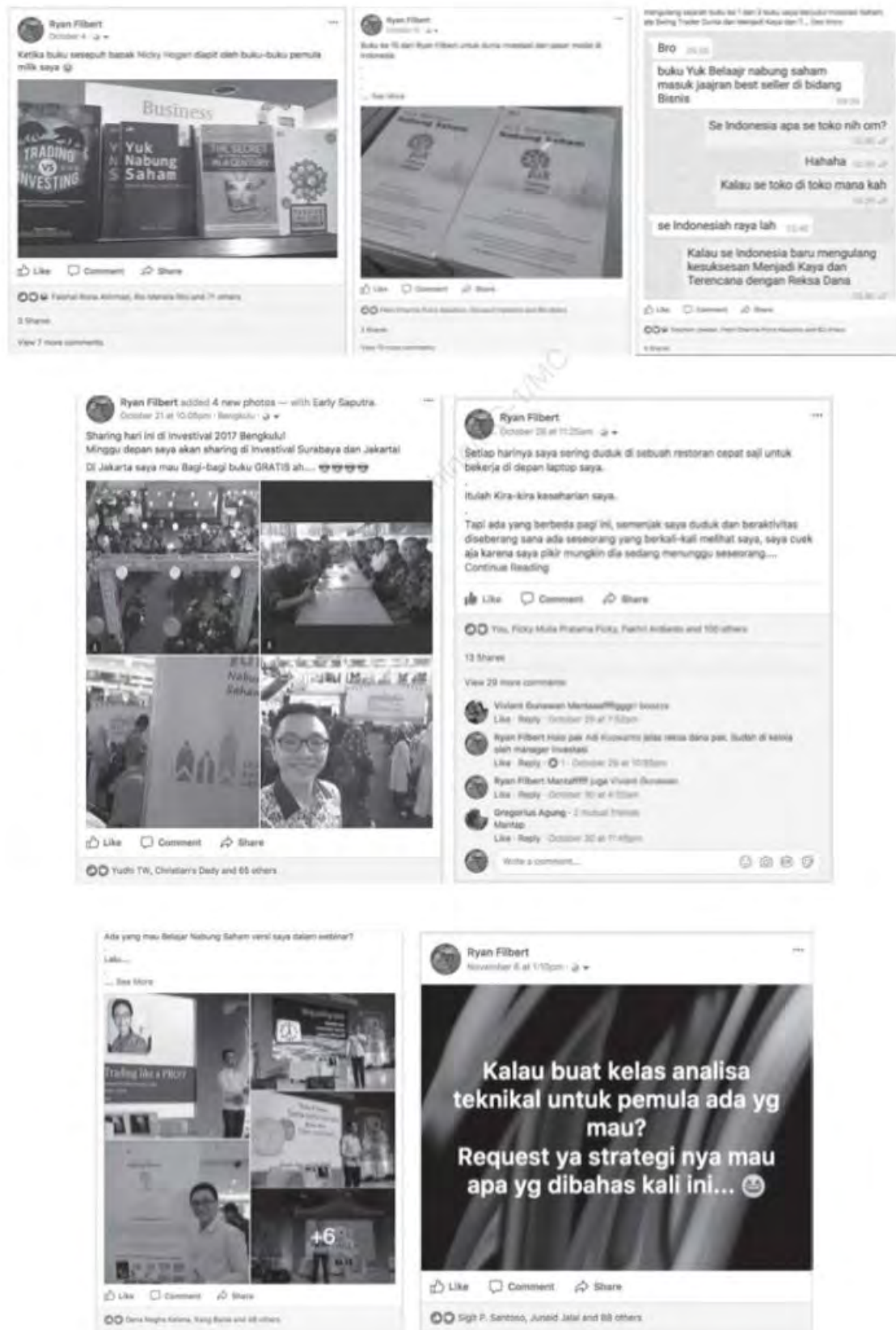
Ini adalah dokumentasi dari *press release* buku keenam saya berjudul *Gold Trading Revolution*:



Saya juga membuat artikel-artikel yang bisa meningkatkan publisitas atas diri saya baik melalui kanal *mainstream* maupun media sosial. Ini adalah contoh artikel saya yang menjadi viral secara nasional yaitu ketika aksi penipuan toko di Singapura :



Dan saya juga berupaya membuat tulisan-tulisan di media sosial yang bisa mendapatkan *like* dan *share* sehingga bisa menjadi viral:





Nah pada contoh program *referral* atau membuat referensi maksudnya adalah bekerja sama dengan pihak yang 'lebih besar' dari Anda untuk bisa menghasilkan arus penjualan, contohnya saya bekerja sama dengan grup Gramedia yaitu Kompas Gramedia Value Card untuk penjualan buku maupun seminar saya:

Pertama kali di Indonesia!

Save your future, Save the world Now!

Wealth Management Seminar

Bersama:
Ryan Filbert
Praktisi & Inspirator Investasi Indonesia
National Best Seller Author
Penulis 11 buku investasi Indonesia

VALUECARD

Jakarta, Minggu, 26 Juni 2016
Gramedia Matraman Lt 3, Jakarta Pusat, 13.00 - 17.00

Membahas 7 langkah pensiun muda, pensiun kaya

1. Bagaimana menghitung biaya masa depan dan strategi sederhana mencapainya
2. 4 strategi dasar setiap orang bisa hidup nyaman untuk masa depannya
3. 1 hal penting seseorang bisa pensiun berapa usianya, berapa pendapatannya
4. Bagaimana bisa pensiun dalam waktu 5 tahun atau kurang
5. 3 cara meningkatkan pendapatan tanpa menambah penghasilan
6. Bagaimana melawan kelesuan ekonomi dan justru malah untung akibat kelesuan ekonomi
7. Strategi memiliki mesin uang yang menghasilkan bagi diri sendiri dan juga bagi orang lain

Normal Price Umum Rp 399.000	KGVC Privilege Tiket Rp 199.000 2 Tiket untuk 2 orang dan FREE : - Buku Rich Investor from Growing Investment Rp 49.800 - Investing Zero to Hero 30 hari Rp 249.000 - Bangun Kekayaan Investasi Property Mastery Rp 799.000 - GIFT voucher Rp 1.000.000
--	--

Reservasi Tiket Hubungi:
Vina - 0838.7099.0675 - 08963797573

Pada bagian iklan, saya merasa tidak perlu memberikan contoh karena hampir semua orang pernah melihat bagaimana iklan itu ada di sekitar kita setiap hari mulai dari *billboard* di pinggir jalan hingga iklan di koran-koran. Namun catatan saya, tetap harus *'low cost, high impact.'*

Untuk yang lebih kecil anggarannya misalnya dengan SMS *blast* juga bisa:



➤ Count, Calculate, dan Report

Pada tiga bagian sebelumnya, kita belum pernah bermain-main dengan angka, selain ide dan Anda memahami bagaimana produk bisa dijadikan uang, maka ada satu lagi yang penting

yaitu membuat proyeksi dan pelaporan. Kadang bagian ini adalah yang sering dilupakan. Namun memiliki rencana yang jelas berarti mulai dari ide, rencana pemasaran, dan juga rencana hitung-hitungan.

Saya juga dulu tidak melakukan ini di awal pembuatan usaha sehingga di tengah jalan saya kaget akan besaran biaya yang muncul.

Ingat ini bukan pasar modal. Di pasar modal, Anda punya uang 100 juta yang belum ditransaksikan, maka itu dinamakan modal. **Sedangkan saat Anda membuat usaha pada sektor riil, maka modal Anda sudah tidak bisa Anda tarik kembali sebelum usahanya jalan dan menghasilkan keuntungan!**

Contoh Anda sudah menyewa tempat, membeli meja, dan membeli perlengkapan dapur. Meskipun Anda belum membuka usaha, Anda telah mengeluarkan uang di awal.

Mari kita buat sebuah contoh proyeksi perhitungan sederhana dari contoh Pizza yang ada sebelumnya.

**Pizza-Ma
Project Cost (Startup)**

Jenis	Nominal	Keterangan
Legalitas Perusahaan Akte, SIUP, TDP, Domisili	13,000,000	
Biaya Aplikasi & Web Programmer Aplikasi	50,000,000	

Web Designer	10,000,000	
Hosting & Domain Web	1,000,000	3 tahun
Hosting Aplikasi	25,000,000	1 tahun
Biaya Dapur		
Oven	10,000,000	
Alat masak	10,000,000	
Total	119,000,000	

Cash Flow Projection

Jenis	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Cash Flow	(119,000,000)				
Pendapatan					
Penjualan Pizza /pcs (Rp 50.000 / pcs)	336,000,000	369,600,000	406,560,000	447,216,000	491,937,600
Total Pendapatan	336,000,000	369,600,000	406,560,000	447,216,000	491,937,600
Biaya - biaya					
Biaya Produksi					
Bahan & Bumbu	50,400,000	55,440,000	60,984,000	67,082,400	73,790,640
Packaging	10,000,000	11,000,000	12,100,000	13,310,000	14,641,000
Biaya Tenaga Kerja					
Koki	84,000,000	92,400,000	101,640,000	111,804,000	122,984,400
Biaya Iklan					

Social Media Ads	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000
Launching & Press Release	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000
Flyer	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
Biaya Maintain Sistem					
Update	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
Hosting & Web		25,000,000	28,000,000	28,000,000	28,000,000
Total Biaya	279,400,000	318,840,000	337,724,000	355,196,400	374,416,040
Net Income Before Tax	56,600,000	50,760,000	68,836,000	92,019,600	117,521,560
Tax	3,360,000	3,696,000	4,065,600	4,472,160	4,919,376
Net Income After Tax	53,240,000	47,064,000	64,770,400	87,547,440	112,602,184
Net Cash Flow	(65,760,000)	(18,696,000)	46,074,400	133,621,840	246,224,024

Setidaknya dengan Anda membuat rencana sekarang, detilnya dapat terbaca bukan hanya oleh Anda.

Ada sebuah pemahaman yang mungkin harus saya sampaikan mulai dari sini untuk menyadarkan Anda semua. Bahwa Anda harus tahu tujuan utama dalam membuat bisnis. Bila Anda hanya menjawab untuk bisa untung atau berjalan, maka saya perlu tekankan di situlah letak kesalahan yang banyak orang alami, termasuk saya dulu.

Anda tidak akan bisa mendapatkan *passive income* hanya dengan mempraktikkan semua hal di atas meskipun memiliki usaha atau bisnis sendiri. Bisnis Anda dapat menjadi *passive income* ketika sistem bekerja untuk Anda. Bukan Anda yang bekerja.

Anda juga tidak akan bisa menjadi seperti para orang kaya di dunia, bila Anda tidak pernah mengenal bisnis atau usaha Anda DIJUAL! Yes... DI-JU-AL...!

Ini bagian menarik yang saya paling suka, hehehe....

Kenapa saya paling suka? Karena saya akan menyadarkan bahwa Anda harus punya *exit* pada suatu titik dalam bisnis Anda.

Apa maksudnya *exit*? Saya skip dulu penjelasan ini biar mengalir dengan sendirinya.

Oleh karena itu, saya ambikan sejarah dari perusahaan Microsoft milik Bill Gates dalam bentuk infografis:



Sumber: <http://www.system-plus.co.uk/bill-gates-timeline/>

Bila Anda perhatikan dengan baik pada *timeline* di atas, maka langkah Bill Gates terbagi dalam dua periode, yaitu sebelum 1986 dan setelah tahun 1986. Setelah tahun 1986 terlihat sekali *timeline* menjadi ramai, sedangkan sebelum 1986 *timeline*-nya terasa lebih sepi.

Ada apa sebenarnya di tahun 1986? Tepatnya pada tahun 1986 Bill Gates meng-IPO alias melakukan *Initial Public Offering* atas perusahaannya. Atau dengan kata lain, Microsoft melantai di Bursa Wall Street. Inilah strategi *exit* yang dilancarkan Bill Gates untuk mengembangkan usahanya.

Di bawah ini adalah grafis pergerakan harga Microsoft semenjak IPO pada 1986:



Pada subbab berikutnya, gambaran mengenai *exit* akan semakin jelas

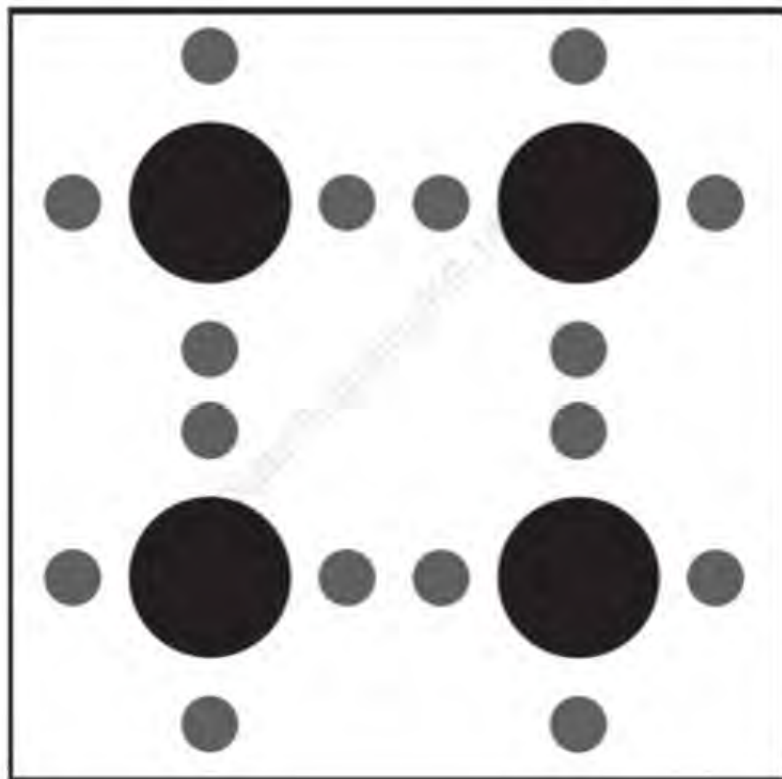
➤ Menjual dan Dijual

Barang yang Anda jual baik produk dan jasa begitu diminati oleh *costumer* Anda? ITU BAGUS....

Saya akan mengilustrasikan matematika sederhana. Mungkin ketika SMU atau kuliah di jurusan Ekonomi dan Teknik Industri,

Anda pernah menemui perhitungan seperti berikut ini dalam tingkat yang lebih maju. Jika Anda lupa, mari saya ingatkan kembali.

Mari bayangkan saya memiliki sebuah restoran kecil yang dapat memuat empat meja dengan kapasitas per meja adalah empat kursi:



Apakah dengan matematika sederhana kita bisa menghitung berapa besar keuntungan restoran tersebut dalam satu hari?

Jawabannya adalah bisa, bila setiap orang yang makan di restoran membutuhkan waktu 15 menit dan restoran buka dalam 24 jam sehari, maka asumsinya adalah 24 jam selalu penuh. Jadi belum selesai satu orang makan, sudah ada yang antri lagi dan seterusnya. Kita tahu bahwa dalam sehari maksimum restoran bisa menerima pelanggan adalah :

Diketahui: 1 kursi dalam 1 jam (60 menit) dapat diisi oleh 4 pelanggan

1 hari 24 jam operasional artinya 4 meja x 4 kursi per meja x 4 pelanggan per jam x 24 jam sehari adalah **1536** pelanggan per hari.

Anda tinggal memasukkan harga makanan, biaya tetap, dan biaya variabel, maka Anda akan menemukan angka maksimum penjualan dan untungnya selama satu hari.

Apabila saya berpikir untuk menambah jumlah penjualan dalam sehari apakah mungkin?

Ya mungkin caranya adalah dengan menambah meja? Bisakah?

Jawabannya adalah tidak bisa, karena ukuran ruangan saya sudah pas banget.

Apakah dengan memperluas tempat?

Bisa saja, tapi bisa jadi biayanya akan lebih mahal dan tidak tercukupi dari modal yang dipunya.

Apakah dengan menyuruh pelanggan makan lebih cepat? Wah bisa *berabe* itu...

Artinya jalan untuk terus menambah jumlah potensi pendapatan dalam satuan waktu dan tempat bisa saja menjadi terbatas.

Namun ada banyak cara lain yang pebisnis lakukan untuk memperbesar kapasitas pemasukannya ketika bisnis sudah berjalan.

- **Cara pertama memperbesar pendapatan**

Adalah dengan membuka cabang. Mirip dengan kondisi memperluas tempat, bukan? Ini memang strategi dasar memperbesar pendapatan dan potensi.

Jangan lupa membuka usaha dan bisnis di tempat baru membutuhkan modal baru dan membuka risiko baru!

Bagaimana kalau di cabang tidak seramai di pusatnya?

Sudah pernah dan sering mendengar bahwa ketika cabang sebuah usaha dibuka nasibnya berbeda?

That's what's we call the risk of business.

Banyak sekali faktor yang membuat dibukanya cabang menjadi tidak sukses pusatnya. Kenapa?

Salah satu jawabannya adalah karena manajemen yang masih lemah membuat pengaturan dan *controlling* menjadi jauh lebih sulit.

- **Cara kedua memperbesar pendapatan**

Adalah dengan *go online* dan *go take away*.

Ketika kondisi tempat mencapai kejenuhan atau tidak memungkinkan untuk mengembangkan usaha *on the spot* secara lebih besar, maka jawabannya adalah dua hal tersebut.

Ketika masuk ke dunia *online*, potensi sebuah usaha riil berekspansi dalam penjualannya semakin memungkinkan. Selain itu, bila kita memberlakukan *delivery* atau *go online* dan *take away* hal ini memungkinkan bahwa usaha dan bisnis kita tidak membutuhkan eksekusi di tempat

Hal ini tidak terbatas pada bisnis makanan seperti contoh di atas sebenarnya.

Kelebihannya dari strategi kedua ini adalah tidak memiliki risiko yang tinggi. Sementara kekurangannya adalah cakupan wilayah yang terbatas di mana kita harus mengatur seberapa jauh dan cepat kita bisa menjangkau pelanggan apalagi bila produk dan jasa yang diberikan memiliki waktu pakai yang pendek atau berstatus urgent.

- **Cara ketiga memperbesar pendapatan**

Bila kedua cara sebelumnya fokus dalam memperbesar usaha dan bisnis dengan tangan kita sendiri, pada cara ini kita mempersiapkan agar produk dan jasa kita bisa diduplikasi oleh pihak lain yang memiliki minat akan bisnis dan usaha kita.

Tidak semua orang mau memulai usaha atau merintis usaha dari 0, ada *learning curve* atau waktu *trial and error* hingga sebuah produk dan jasa berada pada taraf disukai dan bisa dijual. Bila Anda bisa melakukan itu (terhadap barang dan jasa yang Anda jual), maka sebenarnya Anda sudah memiliki 'kekuatan yang menjual' bagi perusahaan Anda.

Contohnya seperti ini, saya memiliki sebuah usaha tambal ban kendaraan yang memungkinkan penambalan ban yang kempes bisa dilakukan dalam waktu lima menit atau kurang. Apakah semua orang mampu melakukan hal itu? Jawabannya tidak.

Ada resep khusus untuk Anda bisa melakukannya, mulai dari metode mencari lubang yang begitu cepat, menambal ban yang berlubang hingga memastikan tertambal sempurna.

Usaha Anda sangat ramai karena selain cepat juga murah, maka antrean panjang setiap harinya terjadi.

Apakah ada orang lain di luar sana yang penasaran sekali dengan metode dan jurus tambal ban Anda? Tentu banyak, di mana ada antrean, di situ ada uang dan peluang, setuju?

Anda telah mempersiapkan semua alat, mesin, dan 'obat' khususnya, maka di sinilah usaha Anda mulai menarik dan menjual. Adakah orang lain yang mau membuka usaha sejenis?

Anda bisa membuka sendiri cabang seperti strategi pertama. Anda juga bisa membuat layanan siaga dengan mengirim tim ke tempat ban yang kempes. Akan tetapi, manfaatkanlah bisnis Anda yang menarik ini untuk bisa DIBELI oleh orang lain yang mau menjalankannya di tempat lain. Yes... mungkin bisa disebut sebagai *franchise* atau bisa juga disebut *business opportunity*.

- **Cara keempat memperbesar pendapatan**

Bila Anda mengingat pada bagian cara pertama memperbesar pendapatan, maka Anda mungkin terbentur dengan modal pribadi. Pada cara ketiga mungkin Anda merasa ragu bahwa sistem Anda yang begitu baik ini tidak bisa berjalan baik ataupun sistem Anda jadi dicuri oleh orang lain, maka mungkin Anda tetap ingin menjalankan usaha Anda sendiri.

Anda mungkin telah mengeliminasi masalah di cara pertama yaitu sistem dan manajemen yang tidak kuat

dengan mendesain usaha dan bisnis Anda menjadi siap untuk membuka cabang di tempat lain. Bagaimana kalau cara keempat ini adalah tentang memiliki pemodal dan pelaksana? Namun siapa pemodalnya?

Bisa juga dengan berhutang kepada bank, oh mungkin Anda tidak memiliki kecakapan di depan bank? Bisa jadi.

Bagaimana dengan akses lainnya? Patungan usaha dengan rekan Anda? Anda menjalankan dan rekan Anda yang memodali?

Atau dalam skala lebih besar seiring dengan waktu bisa dalam jumlah lebih banyak memodali Anda dalam sebuah badan usaha?

Mungkin itulah dasar dari yang namanya *raising fund* atau peningkatan modal melalui pasar modal di bursa saham.

Wah perjalanannya terlalu jauh! Saya kira tidak ada yang terlalu jauh selama Anda tahu mesti berjalan ke mana, bukan?

Bursa saham menjadi semakin ramah dan semakin terjangkau bagi siapa pun baik dari sudut pandang investor yang menginvestasikan modalnya hingga dari perusahaan atau bisnis yang ingin melantakan dirinya di bursa saham.

Ini adalah jalan-jalan yang harus Anda ketahui sebelum melangkah. Kenapa?

Inilah nama 10 orang kaya dunia di tahun 2017, apakah nama Anda termasuk? *Cekidot*:

Nama	Total Kekayaan	Usia	Nama Perusahaan	Asal Negara	Bursa
Bill Gates	US\$86 B	62	Microsoft	Amerika Serikat	NASDAQ
Warren Buffet	US\$75.6 B	87	Berkshire Hathaway	Amerika Serikat	NYSE
Jeff Bezos	US\$72.8 B	53	Amazon.com	Amerika Serikat	NASDAQ
Amancio Ortega	US\$71.3 B	81	Zara	Spanyol	BME
Mark Zuckerberg	US\$56 B	33	Facebook	Amerika Serikat	NASDAQ
Carlson Slim Helu	US\$54.5 B	77	telecom	Meksiko	Mexican Stock Exchange
Larry Ellison	US\$52.2 B	73	software	Amerika Serikat	NYSE
Charles Koch	US\$48.3 B	82	diversified	Amerika Serikat	Private Investment
David Koch	US\$48.3 B	77	diversified	Amerika Serikat	Private Investment

Lalu apa pentingnya Anda mengetahui nama-nama orang terkaya di dunia ini?

8 dari 10 nama orang terkaya di dunia sampai dengan 2017 merupakan pemilik perusahaan yang *listing* di bursa saham. Dan ada 2 dari 10 (Charles Koch & David Koch) yang

menjadi investor pada perusahaan-perusahaan yang ada di bursa saham, tetapi perusahaan mereka sendiri tetap dalam keadaan *private* atau tidak memperjualbelikan sahamnya di bursa saham.

Apa artinya?

Ingat kata-kata saya sebelumnya mengenai perusahaan yang bagus bukan bicara soal produk dan jasa yang bisa dijual, tetapi perusahaan yang bisa dijual. Ini merupakan salah satu kunci bila Anda ingin sukses dalam menjalankan sektor riil.

Menjual perusahaan sebenarnya menyangkut pada poin tiga dan empat dari cara memperbesar pendapatan yang kita bahas di halaman sebelumnya.

Sekarang, mari kita lanjutkan bab selanjutnya ya!

Bab 5

Nothing to Something

Pada awal Bab 5 ini, saya mau kembali meringkas perjalanan kita sampai pada bab ini. *Repetition is a mother of skill*. Jadi semakin sering kita mengulang, maka kita akan semakin ahli dan paham.

1. Pada bagian awal dari buku ini kita mempelajari bahwa proses perjalanan seseorang memiliki *passive income* tidaklah instan.
2. Lain daripada itu, Anda juga perlu memahami bahwa *passive income* pada mulanya berasal dari *other income*.
3. Kapan menjadi *passive income* adalah ketika *other income* Anda lebih besar dari biaya yang diperlukan setiap hari dan minggu dan bulannya.
4. Pertanyaan selanjutnya setelah mengenal *passive income* dan *other stream of income* adalah: "Di mana nih membuat keduanya itu?"
5. Jawabannya adalah ada dua sumber utama yaitu melalui sektor riil dan sektor pasar modal.

6. Kalau sektor pasar modal sampai dengan Bab 4 kita belum membahasnya, yang jelas bagi pemula, sektor pasar modal enggak bisa dimulai kalau tanpa modal, namanya saja pasar modal.
7. Pada sektor riil, maka akan terdapat tiga jalan utama untuk memulai *other stream of income* menuju *passive income*.
8. *By the way*, kenapa disebut *other stream of income* adalah karena Anda tidak ada kewajiban meninggalkan apa yang sudah dijalani hari ini. Anda masih bisa menjalani hal-hal yang ada di buku ini sebagai usaha atau kegiatan lain.
9. Ada tiga hal dalam sektor riil yang bisa Anda lakukan, yang pertama adalah menjual produk dan jasa orang lain.
10. Produk yang tidak berfisik memiliki potensi yang sangat menarik dengan era digital yang semakin berkembang. Pada buku ini saya mencontohkan transformasi dari usaha nonfisik Paytren.
11. Sebuah usaha dalam sektor riil yang juga tidak kalah menarik adalah kekuatan *intellectual property* yang pada akhirnya bisa menjadi royalti.
12. Bila bukan menjual produk dan jasa orang lain maka yang perlu dibuat adalah produk dan jasa diri sendiri untuk dijual
13. Ada banyak langkah dan tahapan yang harus kita pikirkan dalam membuat sebuah *start-up*.
14. Kita juga perlu menyadari bahwa semua *start-up* besar akan dimulai dari kecil.

15. Sebuah *start-up* maupun bisnis yang dirintis menurut saya perlu sebuah langkah-langkah yang dipersiapkan terlebih dahulu agar perjalanannya lebih cepat dan mulus. Saya telah coba buat *checklist* untuk Anda berdasarkan pengalaman (benar dan salah) yang saya lewati.
16. Pada pemahaman saya pribadi bahwa bisnis dan usaha yang kita jalani bukan hanya harus bisa dijual produknya, tapi usahanya pun harus bisa dijual, karena apa? Karena Anda bisa baca alasannya di Bab 4.

Nah mari kita lanjutkan bab kelima ini dan seterusnya....

Bagi Anda yang memiliki pengembangan kuadran sektor riil dan bergerak dalam sektor *start-up* berbasis digital, maka saya coba berikan beberapa info bagaimana Anda bisa menjadi besar, mungkin Anda *the next* Facebook? Kejauhan? *The next* Gojek? Masih kejauhan juga?

Bahaya kalau Anda masih berpikir bahwa hal-hal tersebut terlalu jauh....

Sesuatu yang tidak berani Anda impikan jangan pernah harap Anda akan raih.

Dreaming is free, realizing a dream is a series of struggles

Pada tahun 2017 mungkin boleh dibilang *booming era* digitalisasi di Indonesia.



Home > Ekonomi > Berita Bisnis

Kioson Resmi jadi Startup Pertama yang Melantai di Bursa

Antara, CNN Indonesia | Kamis, 05/10/2017 12:51 WIB

Bagikan :   



Sumber : <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20171005123300-92-246317/kioson-resmi-jadi-startup-pertama-yang-melantai-di-bursa/>

KIOSON adalah perusahaan *start-up* digital pertama yang berhasil masuk ke Bursa Efek Indonesia. Inilah salah satu realisasi dari kata-kata saya di bab-bab sebelumnya, usaha Anda bisa dijual dan barang yang dijual oleh usaha Anda bisa dijual juga.

Anda bisa menjual sebagian perusahaan yang Anda miliki saat itu dan mengembangkan usaha secara bersama-sama. Apakah *statement* ini masih belum terlalu jelas bagi Anda? Tak apa.... mari saya bahas perlahan.

Saya coba berikan penjelasan dari studi kasus *start-up* digital KIOSON, ya. Ingat ini bukan rekomendasi Anda membeli, menjual, apalagi berinvestasi pada sebuah saham ya, ini adalah studi kasus.

Pada tanggal 5 Oktober 2017, KIOSON melantakan perusahaannya perdana di Bursa Efek Indonesia dengan harga per lembar saham yang bisa dibeli oleh investor pasar modal adalah Rp300,00 per lembar saham.

Jadi bila kita ambil komposisi jumlah lembar saham perusahaan PT Kioson Komersial Indonesia Tbk ini pada akhir Oktober 2017, beginilah komposisi sahamnya:

53.89%	PT Artav Mobile Indonesia	350.300.000 lembar
9.62%	PT Seluler Makmur Sejahtera	62.500.000 lembar
9.62%	PT Sinar Mitra Investama	62.500.000 lembar
26.87%	Publik	174.700.000 lembar

Jadi bila ditotal dengan kondisi Rp300,00 per lembar = 650 juta lembar x Rp300,00 = Rp195 miliar.

Nah sekarang, mari saya ambilkan posisi saham KIOS pada 29 November 2017:

PT Kioson Komersial Indonesia Tbk (KIOS.JK)

Jakarta - Jakarta Delayed Price. Currency in IDR

2,930.00 +10.00 (+0.34%)

At close: 4:09PM WIB

Maka berapa nilai perusahaan dengan harga yang baru ini?

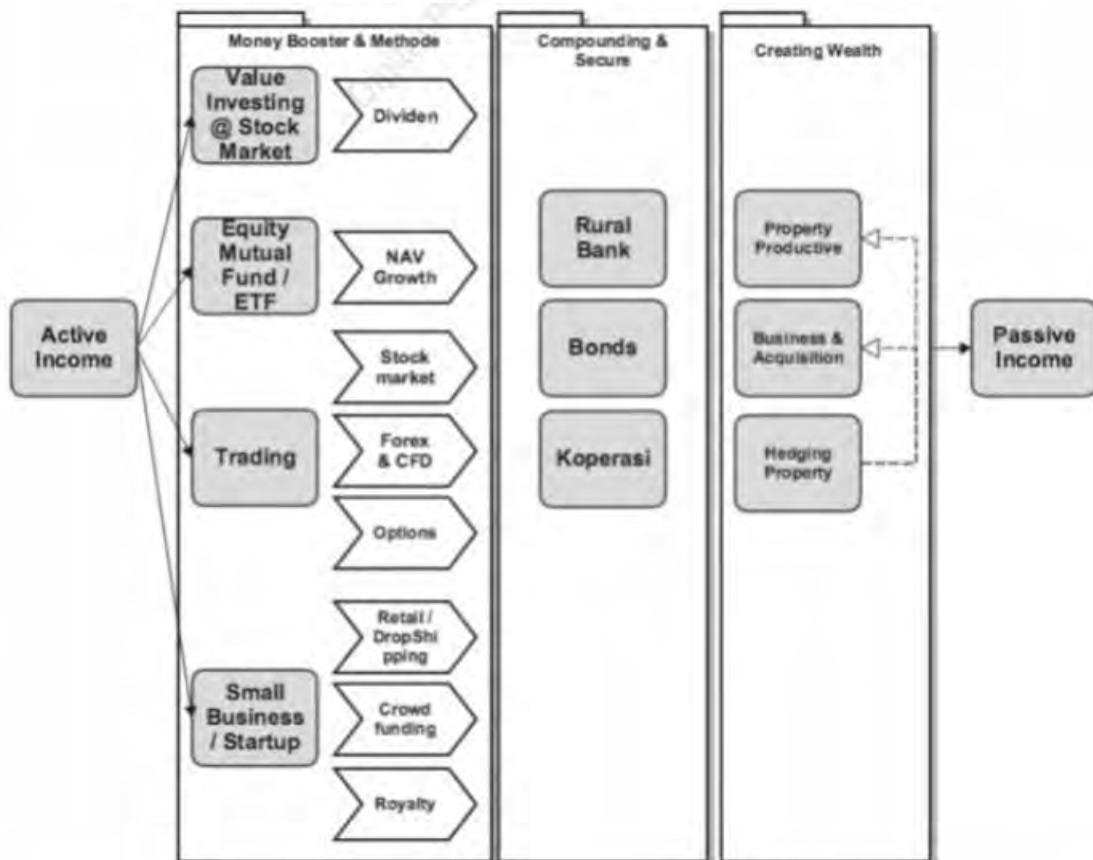
650 juta lembar x Rp2930,00 = Rp1.904,5 triliun

Dari 5 Oktober 2017 menuju 29 November 2017 nilai perusahaan sebesar Rp195 miliar menjadi Rp1,9 triliun!

Inilah sebuah studi kasus nyata yang perlu Anda ketahui bahwa perusahaan yang Anda buat perlu bisa DIJUAL! Anda mulai memahami dari mana ledakan kekayaan Mark Zuckerberg pendiri dari Facebook berasal?

Masih fokus pada produk yang bisa dijual saja? Maka Anda akan terjebak pada kuadran pertama!

Saya ambilkan kembali kuadran-kuadran dalam **Passive Income Strategy**, ya:



Bila Anda pada akhirnya sampai pada bab kelima ini, maka sebenarnya Anda telah melangkahakan satu kaki pada kuadran satu dan satu kaki pada kuadran tiga.

Coba Anda ingat-ingat lagi ada sebuah kata-kata yang saya tuliskan seperti ini: Anda bisa menjual sebagian perusahaan yang Anda miliki saat itu dan mengembangkan usaha secara bersama-sama. Kioson menjual 26,87% perusahaannya kepada publik di Bursa Efek Indonesia di mana hasil dari penjualan saham itu digunakan untuk melakukan akuisisi perusahaan yang menunjang bisnis dan usaha perusahaan Kioson.

Kioson berencana untuk mencatatakan saham perdana di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada 5 Oktober mendatang. Kioson menawarkan maksimal 150 juta saham atau 23,07% dari modal ditempatkan dan disetor. Dengan harga penawaran tersebut, maka Kioson akan memperoleh pendanaan sebesar Rp45 miliar.

Kioson akan memakai 75,76% dana hasil IPO untuk mengakuisisi mayoritas saham PT Narindo Solusi Komunikasi. Mengacu prospektus awal perusahaan, Kioson masih merugi Rp4,45 miliar per 30 April 2017. Adapun pendapatannya naik 447% year-on-year (yoy) menjadi Rp25,96 miliar.

Sumber : <https://economy.okezone.com/read/2017/09/27/278/1784017/patok-harga-ipo-rp300-saham-kioson-bakal-raih-rp45-miliar>

Bagian 26.87% yang dijual kepada masyarakat artinya saham Kioson dibeli oleh banyak orang dalam artian dimodali oleh banyak orang, bukankah dimodali oleh banyak orang adalah artinya sama dengan *crowdfunding*? Ada di mana *crowdfunding* pada kuadran *Passive Income Strategy*? Betul, ada pada kuadran satu.

Lalu bila dana tersebut digunakan untuk membeli perusahaan lain yang artinya dalam bahasa keren disebut mengakuisisi, maka ada di kuadran berapa akuisisi? *Yes*, jawabannya adalah kuadran 3 (lihat kembali diagram *Passive Income Strategy*).

Jadi di sinilah permainan sebenarnya dimulai yaitu pada tingkat-an lain di mana Anda diharuskan memahami sebuah perusahaan atau bisnis milik Anda agar bisa menjadi lebih besar dengan strategi tertentu. Meningkatkan modal dan mempercepat pertumbuhan bisnis dalam bahasa lain dikenal dengan *raising fund* atau dalam konteks saya, inilah *exit strategy*.

Ya....ya.... saya tahu Anda akan bertanya lebih jauh mengenai apa syarat perusahaan agar bisa seperti Kioson melantai di bursa, berapa biayanya, dan lain-lain. Saya tidak membahasnya pada buku ini. Jelas memang ada besaran syarat teknis dan permodalan, maka saya ingin memperkenalkan sebuah naungan yang dibuat oleh Bursa Efek Indonesia bila Anda memang memiliki *start-up* digital dan ingin menjadi lebih besar lagi, naungan itu bernama IDX Incubator.



IDX Incubator didirikan oleh Bursa Efek Indonesia untuk mendukung *start-up* berbasis digital dengan prospek bisnis

berskala luas, agar dapat mulai membangun dan mengembangkan bisnisnya. Di masa depan, *start-up* berbasis digital dipercaya akan menjadi motor penggerak percepatan bisnis di setiap lini industri. Oleh karena itu, Bursa Efek Indonesia berinisiatif menjadi fasilitator untuk menumbuhkan *start-up* berbasis digital dan menjembatani akses *start-up* dengan investor dan perusahaan tercatat.

IDX Incubator telah diresmikan oleh Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal pada tanggal 23 Maret 2017. Untuk mendapat informasi lebih banyak, dapat mengunjungi laman internet <http://idxincubator.com/>. Dalam situs ini Anda juga bisa mendaftarkan *start-up* berbasis digital yang Anda miliki untuk bergabung di IDX Incubator.

Fasilitas apa yang bisa didapatkan untuk menjadi binaan IDX Incubator?



Dan program apakah yang akan diberikan dalam naungan IDX Incubator?



Memang tidak semua *start-up* bisa bergabung dengan IDX Incubator. Setelah mendaftarkan diri, pendaftar juga akan diseleksi apakah memiliki potensi serta sesuai dengan visi misi. Namun saya perlu menambahkan program IDXIncubator pada buku ini agar Anda yang memang membutuhkan informasi lebih lanjut tentang menjadikan pasar modal sebagai 'jalan akhir' dari perusahaan berbasis teknologi yang tengah Anda buat dapat terfasilitasi.

Lokasi dari IDX Incubator ada di Plaza Bapindo, Menara Mandiri I, Lantai 16, Jl. Jend. Sudirman Kav. 54-55, Jakarta 12190, Indonesia.

Rabu 10 Aug 2016, 12:15 WIB

Ini Syarat Startup dan UMKM Bisa Go Public

Yulida Medistiara - detikFinance

Sumber : <https://finance.detik.com/bursa-valas/3272219/ini-syarat-startup-dan-umkm-bisa-go-public>

Jakarta - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama dengan Bursa Efek Indonesia (BEI) tengah mempersiapkan aturan yang memudahkan bagi sektor UMKM untuk bisa melantai di bursa saham melalui *Initial Public Offering* (IPO). Bagaimana aturan mainnya?

"Peraturan IPO itu *enggak* susah. *Startup* itu yang masih *handycap* adalah legal administrasi problem di internal mereka dan bagaimana membuat mengkapitalisasi program-program yang mereka buat. Itu problem di mereka sendiri karena kalau mereka rapi, di bursanya sendiri sudah siap kok," ujar Direktur Utama BEI Tito Sulistio, di Gedung BEI, SCBD, Jakarta Selatan, Rabu, (10/8/2016).

Ia menyebut, *startup* dan UMKM harus mampu memproyeksikan 1 hingga 2 tahun ke depan apakah mendapat untung atau tidak. Perusahaan itu harus memastikan mendapat untung atau tidak. Kemudian nilai aset perusahaan diberi syarat hanya senilai Rp 5 miliar dan sudah bisa melantai di BEI.

"Di sini bisa pertanyakan saya, legal administrasi mereka sudah *cleannggak*. Kalau bursa sudah siap, Rp 5 miliar aset sudah bisa *go public*, tapi tahun depannya harus untung," kata Tito.

"Jadi sebenarnya bagaimana kesiapan *startup*-nya sendiri. Saya kepingin banget ketemu sama mereka karena ada beberapa perusahaan IT itu memproyeksikan untungnya sampai 5-10 tahun ke depan. Nah itu yang kadang-kadang bursa meminta proyeksikan 1 sampai 2 tahun ke depan dong. Nah itu yang kadang-kadang *enggak* ketemu," imbuh Tito.

Tito menekankan, yang terpenting aturan administrasi harus ditaati. Nantinya, investor yang akan menilai apakah layak atau tidak melantai di BEI.

“Yang menentukan layak engganaknya itu investor. Kita yang penting legal administrasinya *clean*. Buat kita di bursa administrasinya *clean*, semua ikutin aturan, lanjutin kontraknya kan bagus, yang menentukan belinya kan investor bukan bursa yang menentukan layak atau engganaknya,” imbuh Tito.

Jadi apa yang ingin saya sampaikan pada Bab 5 ini?

Bila saat pertama membangun bisnis dulu saya belajar bagaimana menggunakan utang sebagai daya ungkit, rasanya saya tidak ingin memberikan cara yang sama dengan cara-cara orang umum memandang daya ungkit adalah dengan utang yang konvensional. Anda bisa *nothing to be something* dengan strategi lain, salah satunya seperti yang saya sampaikan hingga bab kelima ini.

Jadi bila tadi saya mengatakan sampai dengan Bab 5 ini Anda sebenarnya telah satu kaki di kuadran satu dan satu kaki di kuadran tiga, maka pertanyaan selanjutnya adalah apa yang dilakukan kuadran tiga dari *Passive Income Strategy*?

Mari saya bahas pada bab selanjutnya.

Bab 6

Akselerasi, Diversifikasi, dan Proteksi

Pada bab sebelumnya, Anda sudah mendapatkan sebuah gambaran atas sektor riil seperti yang seharusnya dibangun, setidaknya itu menurut saya. Bahwa *blueprint* yang kita bangun memiliki semangat yang sama yaitu dimulai dari kecil dan semua orang bisa memilih awalnya dengan bebas. Lalu dari semua yang dipilih kita kerucutkan apakah kita mampu mendongkrak sampai bisa mencapai bab kelima.

Pada bagan *Passive Income Strategy*, Anda akan mendapatkan kuadran tiga hanya terdiri dari tiga bagian.

1. Properti Produktif
2. Bisnis & Akuisisi
3. *Hedging Property*

Saya kembali tidak akan membahas secara keseluruhan dari bagan *Passive Income Strategy* karena tentunya Anda bisa membacanya melalui buku yang sudah saya tuliskan untuk membahas *Passive Income Strategy* secara lengkap, dan untuk properti produktif Anda bisa membacanya dari buku **Bangun**

Kekayaan Investasi Properti. Sedangkan mengenai salah satu bentuk *hedging* saya juga akan jelaskan nanti, tetapi ada buku saya tentang bentuk *hedging* yang lain yaitu **Rich Investor from Growing Investment.**

Nah mari kita fokus pada bisnis dan akuisisi. Hampir mirip dengan yang sudah kita bahas pada bab sebelumnya.

Seberapa cepat Anda bisa membangun sebuah perusahaan dari 0?

Bila ternyata cepat, seberapa cepat Anda bisa setara dan mendahului pesaing Anda dalam industri serta sektor yang sama?

Bila pada saat ini Anda juga berpikir bahwa segala sesuatu perlu dibuat dari 0, maka itulah cara berpikir saya dulu.

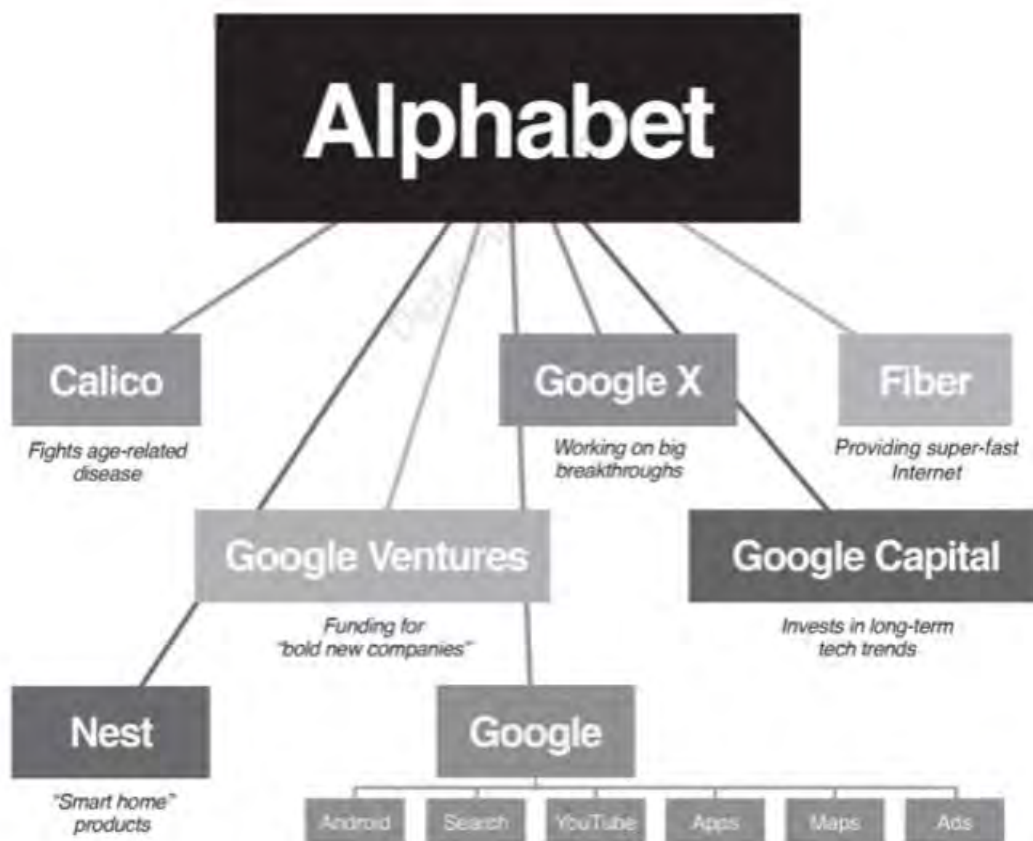
Mari saya contohkan terlebih dahulu, saya adalah sebuah perusahaan penghasil kacang goreng yang dimulai dari membuat kacang goreng di garasi rumah. Seiring dengan waktu permintaan kacang goreng saya menjadi se-Indonesia, maka akan memiliki banyak kendala. Ya perusahaan kecil, menengah, dan besar semuanya memiliki masalahnya masing-masing dan terkadang memang bikin puyeng.

Ketika Anda kecil, Anda berpikir bagaimana membuat kacang goreng itu laku. Ketika perusahaan itu mulai beranjak, maka Anda akan berpikir bagaimana dengan kebutuhan mesin dan bahan produksi yang semakin membesar sementara Anda kekurangan modal. Lalu ketika sudah berjalan semakin besar Anda mungkin juga terancam dengan pasokan bahan baku yang

terbatas sehingga membuat permintaan di pasar begitu tinggi, tetapi tidak dapat Anda penuhi.

Nah untuk melakukan percepatan atau akselerasi serta memproteksi usaha dan bisnis yang Anda lakukan, maka mari kita belajar dari para pelaku bisnis di dunia. Apa saja?

Studi kasus yang menarik datang dari perusahaan mesin pencari terbesar di dunia bernama Alphabet.



Alphabet merupakan induk dari aneka usaha yang salah satunya adalah Google yang Anda dan saya ketahui dengan akrab karena setiap harinya 'dijajah' oleh semua produk mereka.

Inilah studi kasusnya :



Sampai dengan tahun 2017, saya agak ragu bila ada orang yang belum pernah sekalipun mengetahui bahwa di dunia ini ada yang namanya Youtube. Youtube memulai perjalanannya sebagai tempat menyiarkan, menyimpan, dan menonton video apa pun pada tahun 2005. Dan Google mengakuisisi Youtube dalam bentuk saham senilai US\$1.65 miliar!

Pertanyaannya sederhana, apakah Google tidak mampu dalam membuat website dan sistem seperti Youtube? Mengapa harus mengakuisisinya?

Mungkin ini akan menjadi pemahaman baru bagi Anda. Bahwa tidak semuanya harus Anda rintis. Dalam posisi kuadran tiga, tugas Anda bukan lagi membuat perusahaan dari 0, melainkan mencari perusahaan yang bisa menguntungkan bagi bisnis yang Anda miliki maupun menunjang bisnis Anda. Akuisisi juga dapat dilakukan pada bisnis yang Anda perkirakan di kemudian hari dapat membahayakan kelangsungan bisnis Anda. Dengan

akuisisi, mereka bergabung di bawah naungan bisnis yang Anda miliki hari ini.

Apakah Anda mengetahui **Google+**? Oh kurang akrab? Bagaimana dengan Facebook?

Google+ adalah *social network* yang dibuat oleh Google. Akan tetapi, Facebook masih mendominasi dan populer hingga saat ini, bukan? (2017).

Berbeda dampaknya dengan Google mengakuisi Youtube. Meski Google boleh dibilang sebagai perusahaan IT nomor satu di dunia, tetapi pada lini *social networking* memang pertumbuhannya masih kalah dengan Facebook. Padahal Google sendiri hingga tahun 2015 telah mengakuisisi perusahaan lain sebanyak 187 perusahaan! (Sumber: https://id.wikipedia.org/wiki/Daftar_pengambilan_alih_oleh_Google)

Salah satu kunci kekalahan pertumbuhan Google+ adalah *timing*. Facebook hadir pada saat yang tepat sebagai *social networking site*.

Lalu pada bagian lainnya yang ingin saya kemukakan adalah perlunya diversifikasi. Diversifikasi artinya adalah memecah risiko. Ketika seseorang mengakuisisi atau memiliki bisnis di luar sektor dan industri yang sudah dijalani saat ini, maka bisa jadi itu sebuah upaya diversifikasi.

Diversifikasi dalam skala bisnis juga bisa saling menunjang dan menopang. Mari kita ambil dari contoh dalam negeri.

Apakah Anda pernah mendengar CT Corp? Tidak? Trans Studio? Bank Mega? Ya itulah salah dua dari perusahaan yang dimiliki

oleh Chairul Tanjung atau sering disingkat 'CT'. Inilah daftar bisnis lainnya yang dimiliki CT :

1. PT Mega Corpora (Mega Corp)

- a. PT Bank Mega Tbk
- b. PT Bank Mega Syariah
- c. PT Asuransi Jiwa Mega Life (Mega Life)
- d. PT Asuransi Jiwa Mega Indonesia (Mega Jiwa)
- e. PT Asuransi Umum Mega (Mega Insurance)
- f. PT Mega Capital Indonesia
- g. PT Mega Asset Management
- h. PT Mega Capital Investama
- i. PT Para Multifinance
- j. PT Mega Auto Finance
- k. PT Mega Central Finance

2. PT Trans Corporation (Trans Corp)

- a. PT Trans Media
 - PT Televisi Transformasi Indonesia (Trans TV)
 - PT Duta Visual Nusantara Tivi Tujuh (Trans7)
 - PT Trans News Corpora (CNN Indonesia, CNNIndonesia.com)
 - PT Trans Business Corpora (CNBC Indonesia)
 - PT Agranet Multicitra Siberkom (detikCom)
 - PT Detik TV Indonesia (Detik TV)
 - PT Display Video Dailymotion (Dailymotion Indonesia)
 - PT Transinema Pictures
 - PT Indonusa Telemedia (Transvision)

b. PT Trans Lifestyle

- PT AntaVaya Corporate Travel (AntaVaya)
- PT Trans Fashion
 - PT Trans Mahagaya
 - PT Mahagaya Perdana (Prada, Miu Miu, Tod's, Aigner, Brioni, Celio, Hugo Boss, Francesco Biasia, Jimmy Choo, Canali, Mango)
- PT Trans F&B
 - PT Trans Coffee (The Coffee Bean & Tea Leaf)
 - PT Trans Burger Indonesia (Wendy's)
 - PT Trans Ice
 - PT Naryadelta Prarthana (Baskin Robbins)
- PT Metropolitan Retailmart (Metro Department Store)
- PT Trans Rekan Media
- PT Trans Entertainment

c. PT Trans Property

- PT Ibis Hotel
- PT Batam Indah Investindo
- PT Mega Indah Propertindo
- PT Para Bali Propertindo
- PT Trans Studio
 - Trans Studio Bandung
 - Trans Studio Resort Bandung
 - PT Para Bandung Propertindo (Trans Studio Mall Bandung)
 - The Trans Luxury Hotel
 - Trans Studio Makassar

- PT Trans Kalla Makassar (Trans Studio Resort Makassar)
- Trans Studio Mall Makassar

d. PT Trans Ritel

- PT Transmart Carrefour (Transmart)
 - Mom & Baby
 - Health & Beauty
 - All Sport
 - Electronic Pro
 - KidCity
- PT Trans Retail Indonesia (Carrefour)
- PT Alfa Retailindo (Carrefour Express)

5. **PT CT Global Resources**

- a. PT Para Inti Energy
- b. PT Para Energy Investindo
- c. PT CT Agro
- d. PT Kaltim CT Agro
- e. PT Kalbar CT Agro
- f. PT Kalteng CT Agro
- g. PT Arah Tumata
- h. PT Wahana Kutai Kencana

6. **CT Foundation**

7. **Duta Bangsa**

8. PT Trans Airways

- a. PT Garuda Indonesia Tbk[1]
 - PT Citilink Indonesia
 - PT GMF AeroAsia
 - PT Aerowisata
- b. Trans Sky
- c. PT Amanah Bersama Ummat (Abu Tours & Travel)
- d. AbuTiket.com

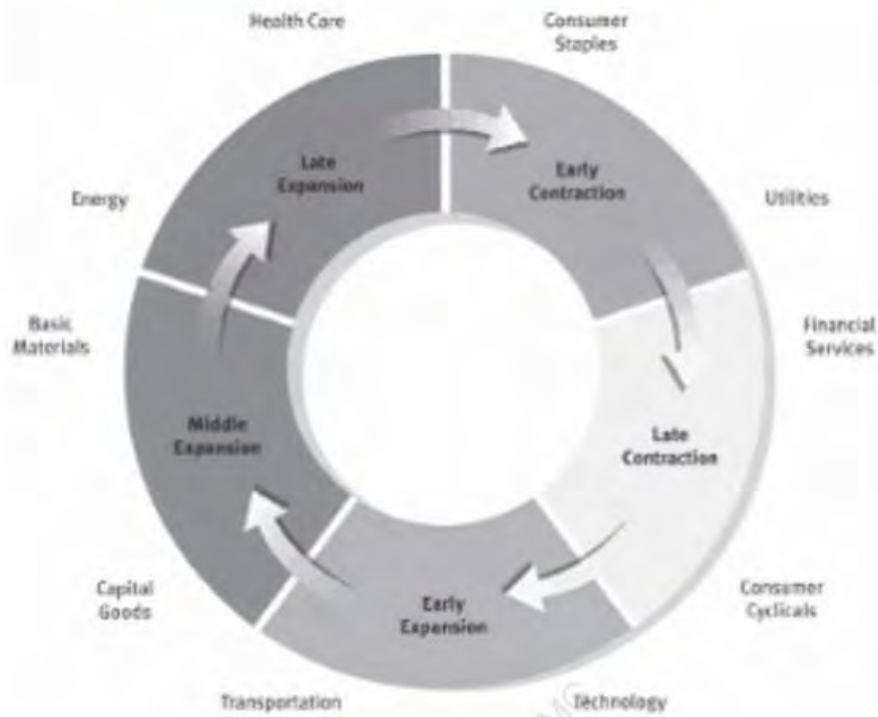
9. PT Trans Oto Internasional

- a. PT Honda Prospect Motor (Honda)
- b. PT Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (Yamaha)

(sumber : https://en.wikipedia.org/wiki/CT_Corp)

Apakah Anda melihat diversifikasi dari perusahaan Mr. CT?

Diversifikasi dilakukan dengan memiliki, membuat, maupun mengakuisisi perusahaan yang berada di luar atau tidak berhubungan dengan bisnis yang sudah dimilikinya saat ini. Hal ini dilakukan untuk menghindari kondisi kelesuan ekonomi pada suatu waktu yang biasa kita kenal sebagai *economy cycle*:



Sumber: Stockcharts.com

Namun kadang bisa juga sebagai pendukung satu dengan yang lainnya.

BANK MEGA

Wendy's 

**SPECIAL PRIVILEGES
FOR BANK MEGA CARDHOLDERS**

**UP TO
50% disc**
WITH
MEGA CARDS**

**MEGA | 500010
CALL | 60010(HP)
www.bankmega.com**



*Products shown are for illustration purposes only **terms and conditions applied



See... bahwa dalam pemasaran dan penjualan tidak ada satu pun yang benar-benar tidak bisa dihubung-hubungkan untuk menjadi kekuatan (*strength*), bukan?

Pada bagian selanjutnya saya ingin coba menyampaikan mengenai *hedging* atau lindung nilai.

Kita bisa mengupayakan yang terbaik atas semua usaha dan bisnis yang kita miliki, tetapi ada industri dan sektor tertentu yang memang lebih berisiko. Misal saja pada agro industri, risiko yang hadir pada industri ini juga banyak yang berasal dari eksternal, misalnya kemarau yang berkepanjangan, wabah penyakit, dan fluktuasi harga yang terjadi.

Jadi kita juga mengenali bisnis dan sektor yang kita miliki ada pada kategori risiko seperti apa. Karena inti utama dari apa yang selama ini saya telah pelajari terletak pada *kunci risiko*.

Banyak usaha dan bisnis yang dibuat dengan semangat dan optimisme tinggi, itu hal yang bagus sekali. Namun mari saya berikan sebuah bentuk strategi tanpa kunci risiko:

Anda mungkin memiliki sejumlah modal kerja untuk usaha Anda yang didapat dari pembayaran pesanan di awal oleh pelanggan. Misal saya minta Anda membuat 100 buah parcel untuk hari raya dan saya sudah membayar lunas enam bulan sebelumnya. Lalu selama enam bulan berjalan ini, Anda membutuhkan modal kerja lain untuk menjual paket lain dan Anda menggunakan dana pembayaran pelunasan yang saya sudah bayarkan untuk paket lain tersebut terlebih dahulu.

Harapan Anda paket lain yang tersebut laku dan Anda mendapatkan keuntungan lebih, apabila tidak laku? Dari mana Anda bisa memenuhi pesanan parcel sebanyak 100 buah yang saya pesan?

Inilah sebuah contoh kecil bahwa setiap usaha yang kita lakukan tidak melulu mengenai semangat dan optimis, tapi Anda juga perlu belajar mengunci risiko. Contoh kunci risiko pada perusahaan yang berutang dengan mata uang asing misalnya dolar maupun euro adalah dengan menetapkan *forward contract* pada bank (Anda bisa tanyakan kepada bank).

Meski sederhana dan sudah diketahui semua Sarjana Ekonomi selama masuk kuliah, ternyata kejatuhan pasar pada krisis tahun 1998 diakibatkan salah satunya oleh banyak utang dalam dolar yang tidak mampu dibayar oleh banyak perusahaan dan pelaku bisnis. Kok bisa? Karena tidak ada kunci risiko.

Sekilas kunci risiko mirip dengan asuransi, tapi sebenarnya hal tersebut berbeda. Tidak semua risiko dapat ditutupi dengan asuransi. Jadi untuk kunci risiko misalnya dari penurunan nilai uang, orang mengenal dengan emas atau logam mulia.

Bagaimana dengan sudut pandang saya?

Saat merintis bisnis, kita juga harus coba belajar dari para pelaku bisnis dan usaha yang ada saat ini, bagaimana mereka meredam kelesuan ekonomi maupun penurunan sementara pada bisnisnya?

Salah satunya dengan memiliki bisnis dan usaha di luar negeri. Coba Anda lihat kembali para pengusaha di Indonesia dan dunia, mereka juga mengembangkan bisnis di luar negeri, bukan? Ini adalah upaya diversifikasi dan 'meniadakan risiko'.

Sekarang coba pikirkan, bila bisnis di Indonesia sedang mengalami penurunan maka apa yang akan mengalami kenaikan? Ya... Jawabannya nilai mata uang negara lain terhadap mata uang kita. Dengan kata lain, bisnis di luar negeri akan menghindarkan nilai aset kita dari pelemahan.

Akan tetapi mungkin Anda ingin protes, bahwa dengan skala keuangan yang Anda miliki hari ini Anda tidak bisa membuka usaha di luar negeri seperti para pebisnis besar. Memang tidak selalu seperti ini jalan keluarnya. Mari saya berikan beberapa cara lainnya:

1. Anda punya apa pun bentuknya yang bukan dihargai dalam bentuk mata uang dalam negeri Anda
2. Loh seperti apa? Banyak, contohnya Anda punya simpanan mata uang lain
3. Anda juga bisa memiliki emas atau logam mulia
4. Anda juga bisa punya produk dan barang yang dijual dengan harga mata uang lain

Jadi pada bab ini sebenarnya saya ingin memberikan sebuah ringkasan penting pada Anda yang sudah merasa cukup mapan, Anda harus memiliki bisnis sebagai langkah terakhir. Bisnis tersebut pun baru dapat dikatakan lebih maju setelah melalui beberapa tahapan dalam *pointers* ini:

1. Bila Anda pada sebuah tahapan bisnis yang bukan hanya bicara membuat dan terus membuat melainkan bagaimana bisa memotong *learning curve* atau kurva belajar.
2. Memotong *learning curve* dan *trial error* bisa dilakukan dengan bisnis dan akuisisi.
3. Bagi golongan bukan pemilik bisnis, dalam tahapan ini bisa juga dengan membeli bisnis yang sudah jalan seperti *franchise* karena artinya tidak perlu membuatnya dari 0.
4. Pada tahapan ini, Anda juga perlu memahami bahwa setiap usaha dan apa pun di dunia ini memiliki risiko, oleh karena itu kita perlu memecah risiko (diversifikasi).
5. Diversifikasi yang kita bisa lakukan dalam bentuk pemilik bisnis adalah dengan memiliki beberapa jenis bisnis (anak usaha) yang tidak berhubungan secara langsung sektornya.
6. Contoh yang berhubungan langsung seperti industri pabrik mobil dengan bisnis bengkel mobil, keduanya memiliki hubungan hulu dan hilir.
7. Contoh yang tidak berhubungan langsung adalah bisnis rumah makan dengan industri pembiayaan atau *leasing*.
8. Bila mengacu kepada bagan *Passive Income Strategy*, jangan lupa bahwa kunci pada tahapan ini juga ada pada aset berbentuk properti yang produktif, Anda bisa

mempelajari lebih jauh melalui buku **Bangun Kekayaan Investasi Properti** atau **Passive Income Strategy**.

9. Jangan lupa risiko lain yang berbentuk makro yaitu kelesuan ekonomi secara global.
10. Meskipun kita telah mendiversifikasi usaha, bisa saja kejadian dengan skala makro membawa dampak secara bersamaan pada bisnis maupun investasi Anda.
11. Maka pastikan Anda memiliki lindung nilai atau *hedging*.
12. Lindung nilai secara investasi bisa pada logam mulia ataupun dengan memiliki mata uang lain dalam portofolio Anda.
13. Dalam skala bisnis, Anda bisa dengan memiliki usaha atau bisnis di luar negeri yang tidak dihargai hasilnya dalam bentuk mata uang yang Anda pakai hari ini secara sehari-hari.
14. Dalam bentuk lain adalah Anda berada di Indonesia, tapi *output* produk dari bisnis yang Anda miliki dihargai dalam mata uang bukan rupiah (misalnya Anda ekspor barang, kan dihargai dengan mata uang negara lain).

Maka itulah tadi langkah terakhir untuk mengamankan posisi *other stream of income* Anda agar bisa menjadi lebih besar dari hari ke hari.

Bab 7

Penutup

Akhirnya saya bisa menulis bab ke-7, wah tanpa terasa sudah menjadi bab terakhir. Saya senang sekali akhirnya bisa membuat sebuah buku lain yang tidak hanya memberikan *sharing* dengan titik berat pasar modal meski tentunya tetap ada 'rasa pasar modalnya'.

Bila Anda membaca semua dari awal, saya perlu tekankan pada prinsipnya adalah *Active Income vs Other Income* yang mana kemungkinannya hanya dua; Anda membuat *passive income* atau seumur hidup tidak bisa memiliki *passive income*. Bila seumur hidup *other income* Anda tidak bisa menutupi pengeluaran Anda, maka *passive income* dalam hidup Anda tidak akan benar-benar *passive*. PR dan tugas Anda cuma satu, yaitu bagaimana membuat *other income* Anda menjadi lebih besar dari hari ke hari.

Bagaimana caranya?

Caranya adalah semua yang tertulis di buku ini dan di buku *Passive Income Strategy*.

Mengapa ada dua? Bila Anda memilih jalan sektor riil sebagai arus *other income*, maka buku ini jawabannya. Akan tetapi bila Anda ingin mengetahui lebih jauh mengenai *other stream of income* dari investasi dan *trading* pada *paper asset*, maka buku *Passive Income Strategy* adalah yang Anda butuhkan.

Keunggulan utama sektor riil adalah Anda bisa mulai dengan tanpa modal. Ketika modal telah ditanamkan pada sektor riil, satu-satunya cara untuk kembali kepada Anda adalah dengan usaha yang untung. Sedangkan keunggulan utama sektor pasar modal adalah modal awal Anda bisa ditarik kapan pun Anda mau.

Dalam mencari atau menempuh perjalanan *other stream of income* dari sektor riil dapat dimulai dengan tiga jalan.

- Jalan pertama adalah dengan menjual produk dan jasa orang lain.
- Jalan kedua adalah dengan membuat produk dan jasa Anda sendiri.
- Jalan ketiga adalah dengan membangun kekayaan intelektual.

Perkembangan dalam dunia ini membuat produk dan jasa yang ada beralih ke sektor digital di mana digital berarti bisa dijual, tetapi tak bisa kita pegang langsung fisiknya. Sektor digital adalah sebuah hal yang kian membesar dan menjadi sangat potensial. Anda tidak berada di dalamnya, maka siap-siap menjadi dinosaurus yang punah bukan karena tidak kuat (ya iya lah dinosaurus kan katanya hewan besar dan kuat), tapi mati karena perubahan zaman yang tidak bisa Anda (dan dinosaurus) ikuti.

Jalan dalam merintis usaha akan penuh dengan syarat dan prasyarat. Dalam buku ini saya berikan langkah-langkah versi saya dan pengalaman saya. Saya juga berikan contoh-contohnya bagaimana transformasi bisnis dan usaha terjadi seiring dengan waktu.

Namun bagian inilah yang paling ingin saya sampaikan dan juga penting, janganlah kita fokus hanya pada jual, jual, dan jual pada produk dan jasa yang kita miliki. Memang *no selling, dying*.

Namun yang perlu kita ketahui bagaimana dunia ini bermain adalah selain produk dan jasa yang bisa dijual, maka bisnisnya pun juga harus bisa dijual.

Mengapa perlu menjual usaha atau bisnis yang kita miliki?

Karena inilah salah satu cara untuk menaikkan perusahaan Anda bukan dalam skala garis lurus maupun garis mendatar naik, tapi memberikan kurva eksponensial atau yang kadang disebut dengan *quantum leap*.

Menjual perusahaan ada banyak persepsinya, bisa dengan menjual sebagian dari perusahaan menjadi *listed company* atau perusahaan di bursa, dan dengan menjual perusahaan tersebut dalam bentuk *franchise* secara standardisasi bisnis hingga produk dan jasanya. Akan tetapi, ada juga kombinasi keduanya seperti pada perusahaan McDonald's, Starbucks, dan sebagainya.

Mengapa dengan usaha dijual bisa lebih cepat bertumbuh? Karena Anda tidak lagi bekerja dengan kekuatan dan tim Anda sendiri, tapi dengan kekuatan dan tim beramai-ramai.

Cara percepatan bisnis juga bisa dengan membeli perusahaan lain (akuisisi). Akuisisi bisa juga berdampak memecah risiko atau diversifikasi usaha.

Bila Anda sudah berpikir mengenai menjual usaha, maka satu kaki Anda sudah berada pada kuadran bisnis dengan level yang berbeda. Sedangkan dengan mengakuisisi perusahaan dan usaha yang lain, maka Anda sudah berada pada sistem percepatan bisnis dan usaha maupun memproteksi usaha Anda.

Tidak sedikit perusahaan membeli perusahaan lain untuk mematikan usahanya karena dianggap pertumbuhan usaha yang dibeli itu justru bisa menjadi bumerang bagi perusahaan si pembeli. Namun pada umumnya, tujuan utama membeli (mengakuisisi) hanya ada dua, mempercepat usaha dan mendiversifikasi usaha. Kebutuhan dana Anda dalam akuisisi dan percepatan lainnya bisa didapatkan dari menjual sebagian saham dari perusahaan Anda.

Selain daripada itu pastikan dengan *hedging* atau lindung nilai. Lindung nilai pada prinsipnya adalah meredam penurunan dan kelesuan ekonomi yang bersifat global. Inti dalam *hedging* adalah memiliki instrumen yang nilainya tidak dihargai dengan jenis mata uang yang sama dengan yang ada di kantong Anda saat ini

Nah, selesai sudah ringkasan saya.... hehehe....

Tidak ada satu pun buku yang saya baca dan hanya satu kali saya baca, kenapa? Ternyata dalam menulis buku pun saya perlu membaca naskah buku tersebut berkali-kali, menambahkan, menghapus, mengedit beberapa bagian. Jadi tentunya Anda

juga tidak bisa memahami buku ini hanya dengan dibaca satu kali, apalagi Anda baca di rak toko buku saja. Mau jadi golongan 'rojali' alias Rombongan Jarang Beli? Ini adalah golongan yang paling dibenci sama pemilik toko buku hahaha...

Jadi saran saya, agar maksud dari tulisan dan semua materi di buku ini dapat Anda pahami silakan Anda baca ulang beberapa kali. Bila Anda mendapati kesulitan dalam membaca buku ini maka Anda bisa mengakses media sosial, *website*, dan *contact e-mail* tim saya untuk kita juga bisa berdiskusi.

Facebook : www.facebook.com/ryanfilbertdotcom

Instagram : <https://www.instagram.com/ryanfilbert/>

Youtube : <https://www.youtube.com/ryanfilbert>

Atau Anda bisa hubungi: info@treinamento.co.id

Atau bisa kunjungi *website* saya di: www.KayadgnSehat.com atau www.SavingSaham.com.

Bila Anda membutuhkan konsultasi secara korporasi ataupun pribadi sesuai dengan yang ada di dalam buku ini, saya dan tim saya bisa memberikan jasa konsultasi. Silakan Anda bisa menghubungi info@treinamento.co.id.

Salam investasi untuk Indonesia!

Profil Penulis

Ryan Filbert adalah seorang Sarjana Seni Rupa.

Kecintaannya pada dunia investasi dimulai dari nol besar, tanpa mengetahui dunia investasi sama sekali.

Mengingat kedua orangtuanya adalah orang yang konservatif, keputusan Ryan Filbert untuk berinvestasi di pasar modal tidak direstui. Meski begitu, Ryan Filbert mencari pengetahuan tentang dunia investasi dan *trading* secara jalanan.

Sebagai seorang *entrepreneur* yang cukup terkenal di zaman *online shop*, khususnya di bidang *gadget* di usianya yang ke-18, Ryan Filbert juga terkenal dengan sebutan *Filbert* sang penemu kamera X-Ray, juga memiliki usaha *breeder* Siberian Husky.

Aneka usaha di awal kariernya begitu banyak, mulai dari importir rokok elektrik, yang kemudian terhantam oleh kebijakan



pemerintah, membuat usaha rokok elektriknya tidak berjalan terlalu baik.

Namun, dengan perjalanan hidup seperti itu, dia tetap berinvestasi pada dunia saham, reksa dana, *forex*, *options*, hingga waralaba.

Seseorang belum bisa disebut sebagai investor bila belum mendalami properti. Begitu pula Ryan Filbert. Beberapa strategi dalam properti sudah dipraktikkan hingga ia mengantongi izin *member broker* dari AREBI.

Fokus pada dunia investasi dan pengalamannya, setelah memutuskan meneruskan pengalaman investasi dan *trading*-nya, membuat Ryan Filbert menjadi begitu produktif dalam menulis buku-buku investasi.

Menulis dan berbicara di depan umum bukanlah hal yang sulit bagi Ryan Filbert. Dengan berbekal kemampuan eksaknya, semenjak tahun 2008 ia memilih sebuah usaha *defensive* dari krisis, yaitu di sektor pendidikan, dengan membangun usaha bimbingan belajar.

Kegiatan mengajar juga berjalan selepas SMU dengan menjadi praktisi *martial arts* yang hingga hari ini masih dijadikan sebagai olahraga bagi seorang Ryan Filbert.

Nampaknya, perjalanan hidupnya selama 10 tahun ini membuat Ryan Filbert memiliki pengalaman seperti bukan seseorang yang berusia 28 tahun. Setidaknya itulah kata-kata yang dikeluarkan rekan Ryan Filbert mengenai dirinya. Kini, dengan berbagi ilmu investasi, Ryan Filbert meneruskan kecintaannya dalam mengajar dan berbagi, selagi dirinya menikmati dunia investasi.

Ya, investasi. Bukan hanya investasi saham, namun aneka strategi dan pengalaman investasi di bidang lainnya.

Pemikiran yang unik dari Ryan Filbert membuat buku-bukunya memiliki warna tersendiri bagi yang ingin serius mengenal dunia investasi. Perjalanan seniman investasi ini juga diperkuat dengan kuliah masternya di Magister Ilmu Ekonomi Perbankan dan Pasar Modal.

Berapa banyak lagi buku mengenai investasi yang ingin dibagikan Ryan Filbert?

Ryan Filbert pernah berkata telah merencanakan judul-judul buku semenjak awal dia memulai investasi, dan totalnya sekitar 24 judul. Wow! Apakah benar? Hanya waktu yang akan menjawabnya.

Itulah cerita singkat mengenai si seniman investasi, Ryan Filbert Wijaya, S.Sn, ME.

Ryan Filbert senang belajar dan diajari, maka segala kritik dan saran selalu diterimanya dengan tangan dan kaki yang terbuka.

Salam Investasi untuk Indonesia.

Ryan Filbert Wijaya, S. Sn, ME.

Seniman Investasi Indonesia

www.RyanFilbert.com | [@RyanFilbert](https://twitter.com/RyanFilbert) | [www.Facebook.com/Ryanfilbertdotcom](https://www.facebook.com/Ryanfilbertdotcom) | [www.Youtube.com/RyanFilbert](https://www.youtube.com/RyanFilbert)

Buku Ryan Filbert

1. Investasi Saham ala Swing Trader Dunia



Buku ini adalah buku dasar ilmu *trading* dan investasi Ryan. Konsep dasarnya adalah mampu membaca *chart* grafik harga. Karya pertama Ryan ini didesain untuk pembaca yang ingin mempelajari dunia investasi maupun *trading* dengan konsentrasi dasar analisis teknikal.

2. Menjadi Kaya dan Terencana dengan Reksa Dana



Setelah bicara tentang saham di buku pertama, buku kedua Ryan membahas tentang reksa dana, sebuah produk turunan dari investasi utama. Buku ini memberikan pandangan tentang cara memulai investasi bagi orang awam dan orang sibuk. Cukup dengan reksa dana, investasi dapat bertumbuh dan

berkembang. Buku ini menjadi semakin lengkap karena dilengkapi metode serta strategi dalam membeli reksa dana yang tidak pernah ada dalam buku lainnya.

3. Negative Investment: Kiat Menghindari Kejahatan dalam Dunia Investasi



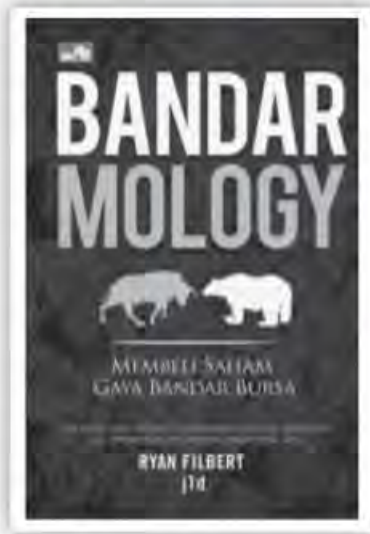
Dunia investasi tidak bebas dari kemungkinan kejahatan dan penyimpangan. Buku ini membahas dari berbagai sisidana produk yang biasa dijadikan investasi oleh banyak orang. Buku ini adalah buku wajib bagi pemula yang ingin mengetahui dan 'mencium' potensi penipuan dalam dunia investasi yang ditawarkan.

4. Hidden Profit from the Stock Market



Berbeda dengan buku lainnya, Ryan membawakan buku ini dimulai dengan cerita menarik mengenai dunia dan apa responsnya terhadap kejatuhan pasar modal dunia. Ditambah strategi dalam menyikapi harga saham yang menurun membuat buku ini layak dibaca. Apalagi bagi pembaca yang ingin memiliki saham menguntungkan dan mendapatkan *passive income* dari saham.

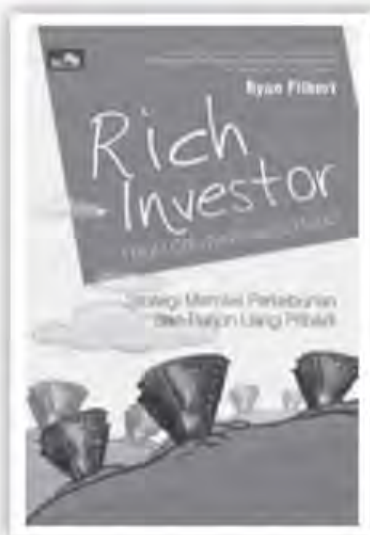
5. Bandarmology



Jangan main saham! Setiap saham ada bandarnya.

Itulah pernyataan lucu yang sering terdengar karena saham dianggap mainan dan saham sama seperti *casino* atau pacuan kuda yang berbentuk taruhan. Pertanyaannya, apa benar ada bandar dalam bursa saham? Apa benar saham sudah diatur pergerakannya? Jawaban dari hal itu tidak sepenuhnya benar. Kalaupun benar justru akan menjadi peluang yang menguntungkan untuk kita sebagai pelaku pasar modal. Buku ini akan mengupasnya untuk Anda.

6. Rich Investor from Growing Investment



Ryan menulis pengalaman pribadi dan perjalanannya dalam dunia investasi Indonesia. Investasi ini belum pernah dibahas di buku mana pun di Indonesia. Uniknya, investasi ini tidak hanya memperkaya diri si pelaku, tetapi juga bisa menjadikan Indonesia lebih kaya, sejahtera, dan nyaman. Jelaslah bahwa memiliki perkebunan dan pohon uang adalah dambaan hidup semua orang.

7. Passive Income Strategy



Pernah berpikir untuk memiliki uang tanpa perlu bekerja? Tidak pernah? Lalu bagaimana dengan masa pensiun Anda? Mau pensiun di usia 65 tahun atau lebih? Apakah Anda bisa menikmati masa pensiun tersebut? Bukankah lebih nikmat bila bisa memiliki uang tanpa perlu bekerja di usia yang jauh lebih muda untuk menikmati kekayaan kita? Apa kendaraan para orang kaya dan orang bebas finansial dunia? Inilah buku ketujuh Ryan. Sebuah buku sakral yang mencurahkan rumusan konsep hidupnya.

8. Gold Trading Revolution



Apakah Anda pernah dengar perdagangan berjangka dan komoditas serta forex? Bagaimana dengan pasar derivatif emas? Apakah emas adalah alat investasi bagi Anda? Buku ini ditulis Ryan bersama rekannya, seorang ahli pasar derivatif emas, Mr. Fachmi Jaidi. Dalam buku ini, keduanya ingin memberikan edukasi bahwa pasar perdangan emas dunia begitu menarik untuk diperdagangkan dan meraih keuntungan dari naik turunnya harga emas dunia.

9. Bangun Kekayaan, Investasi Properti



Membeli rumah untuk ditinggali bukan merupakan investasi! Siapa yang mengajarkan bahwa ketika bekerja dan punya uang harus memiliki properti lebih dulu dengan cara apa pun? Bagaimana membeli properti di usia dan tingkat penghasilan berapa pun? Buku inilah panduan sehat dan singkat yang tidak akan Anda temukan di buku investasi properti mana pun di Indonesia dan dunia.

10. Why Woman as a Trader and Man as an Investor



Perempuan identik dengan 3 'ur' alias kegiatan rumah tangga—dapur, sumur, kasur. Padahal ketelitian perempuan untuk membeli barang dengan harga murah dan baik akan sangat membantu dalam memilih saham sebagai seorang pedagang. Sementara laki-laki dengan keunggulan dalam bidang melihat angka akan sangat mem-

bantu dalam berinvestasi saham. Bagaimana strategi seorang perempuan dan pria untuk bisa meraih keuntungan pada pasar modal? Dapatkan jawabannya dalam buku yang ditulis Ryan Filbert dan Linda Lee, seorang ibu rumah tangga yang menjadi *trader* saham.

11. Trading vs Investing



Perdebatan merupakan hal yang biasa; lebih bagus mana bisnis konvensional dibanding bisnis basis digital, lebih baik mana punya anak perempuan atau anak laki-laki, dan sebagainya. Dalam dunia pasar modal atau pasar saham, antara menjadi pedagang (*trader*) atau seorang investor saham akan selalu diperdebatkan.

Mana yang lebih baik?

Buku ini akan mengubah pola pandang Anda selama ini mengenai perdebatan kedua kubu tersebut.

12. Investor Blueprint



Di dunia keuangan dan investasi, ada banyak cara untuk bisa meraih kesuksesan dan pertumbuhan maksimal pada investasi yang kita miliki. Sangat banyak strategi yang ternyata memiliki persamaan teknik dasar yang membawa pada kesuksesan. Apakah Anda tahu dasar-dasar apa yang menjadi *blueprint* bagi investor untuk sukses

pada dunia investasi dan pasar modal di Indonesia? Buku ini tepat untuk Anda baca dan miliki bila Anda mencari sebuah landasan yang mudah dipahami untuk berinvestasi di Indonesia.

13. Investasi Saham ala Fundamentalis Dunia



Buku ini akan membahas berbagai pendekatan untuk membaca dan menganalisis laporan keuangan yang berhasil ditangkap para pelaku saham dan investor dunia, termasuk yang saya lakukan. Bukan tidak mungkin, suatu saat, Anda memiliki analisis pendekatan fundamental terhadap laporan keuangan perusahaan dari sudut pandang yang berbeda.

14. Menjadi Tambah Kaya dan Terencana dengan Reksa Dana



Bila Anda sudah pernah membaca dan mempraktikkan langsung isi buku "Menjadi Kaya dan Terencana dengan Reksa Dana", maka buku ini adalah bacaan yang tepat untuk Anda miliki. Setelah kini, uang Anda dikelola oleh manajer investasi, tentu masih banyak pertanyaan dalam benak seperti 'bagaimana menghindari

risiko kerugian berinvestasi dari reksa dana'. Anda akan mendapatkan jawabannya termasuk kiat-kiat untuk tambah kaya dengan instrumen reksa dana melalui buku ini.

15. Yuk Belajar Nabung Saham



Buku ini akan membuka pandangan Anda terhadap saham bahwa Anda juga bisa menabung dalam instrumen ini bahkan lebih menguntungkan daripada menabung di bank. Ryan membagikan cara langkah per langkah dan strategi yang tidak ada di buku lainnya dalam menabung saham.

Other Stream of Income

Bila penghasilan dan biaya hidup kita sehari-hari divisualkan, maka ilustrasi yang paling tepat adalah arus. Di mana penghasilan adalah arus uang masuk ke kantong kita dan pengeluaran adalah arus uang keluar dari kantong kita. Banyak survei mengatakan, lebih dari 50% orang di dunia memiliki arus uang keluar jauh lebih deras dibandingkan arus uang masuknya. Lebih berbahaya lagi adalah seiring hidup semakin tidak produktif ketika menginjak usia tua, justru arus uang masuk melambat dan arus uang keluar malah mengalir semakin deras.

Sudah sering orang mendengar Passive Income atau arus uang masuk yang mengalir ke diri kita tanpa kita bekerja lebih keras. Nikmat bagi mereka yang mendekati penghujung masa produktif maupun anak-anak muda yang tengah membangun arus pemasukan ke kantong dengan tidak menambah pekerjaan mereka hari ini.

Akan tetapi, ada satu hal yang orang-orang lupakan dalam mengejar Passive Income, bahwa arus uang masuk tersebut perlu dimulai dengan *other stream of income*. Lantas, apa itu *Other Stream of Income*? Anda akan menemukan jawabannya pada buku ini yang saya persembahkan sebagai buku ke-16 dari deretan buku investasi saya bagi Indonesia.

Salam Investasi untuk Indonesia!

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

BUSINESS &
ECONOMICS

18+



718060626

Harga P. Jawa Rp64.800,-



9 786020 458939
ISBN 978-602-04-5893-9
978-602-04-5894-6 DIGITAL