

★ INTERNATIONAL BESTSELLER ★



KEBEASAN FINANSIAL



Cara yang Sudah Teruji untuk
Mendapatkan Semua Uang yang
Anda Butuhkan

GRANT SABATIER

KEBEASAN FINANSIAL

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

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

KEBEbasan Finansial

**Cara yang Sudah Teruji untuk
Mendapatkan Semua Uang yang Anda
Butuhkan**

Grant Sabatier



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



FINANCIAL FREEDOM
A Proven Path to All the Money You Will Ever Need
by Grant Sabatier
Foreword by Vicki Robin
Copyright © 2019 by Millennial Money LLC
All rights reserved.

KEBEASAN FINANSIAL
Cara yang Sudah Teruji untuk Mendapatkan
Semua Uang yang Anda Butuhkan
Grant Sabatier
Kata Pengantar oleh Vicki Robin

GM 621203016

Hak cipta terjemahan Indonesia:
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Penerjemah: Fairano Ilyas
Perwajahan sampul: Suprianto
Perwajahan isi: Ayu

Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
anggota IKAPI, Jakarta, 2021

www.gpu.id

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-602-06-3679-5
ISBN : 978-602-06-3680-1 (PDF)
Edisi Digital, 2021

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

Kepada ibu dan ayah, yang
telah bekerja begitu keras untuk
memberi saya kesempatan.

&

Kepada siapa pun yang merasa
stres karena uang dan menginginkan
lebih banyak dari hidup.
Saya mendengar Anda.

Agar suatu hal terungkap bagi kita, kita harus siap meninggalkan pandangan kita tentang hal itu.

—Thich Nhat Hanh

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	xi
BAB 1: UANG ADALAH KEBEBASAN Bagaimana Saya Menambah Uang Saya dari \$2,26 Menjadi \$1 Juta dalam Lima Tahun	1
BAB 2: WAKTU LEBIH PENTING DARIPADA UANG Mengapa Anda Bisa dan Harus “Pensiun” Dini	20
BAB 3: BERAPA ANGKA ANDA? (Mungkin Lebih Sedikit daripada Perkiraan Anda)	44
BAB 4: DI MANA ANDA SEKARANG? Mendapatkan Kejelasan Atas Keuangan Anda	96
BAB 5: UANG LEVEL BERIKUTNYA Cara Membangun Kekayaan dengan Cepat	118
BAB 6: APAKAH NILAINYA SEPADAN? 11 Cara Berpikir tentang Uang Sebelum Anda Membeli Sesuatu	152

BAB 7: SATU-SATUNYA ANGGARAN YANG AKAN ANDA BUTUHKAN	179
Cara Hidup secara Gratis dan Menaikkan Tingkat Tabungan Anda Sekurangnya 25%	
BAB 8: KELOLA PEKERJAAN PURNAWAKTU ANDA	199
Gunakan Pekerjaan Purnawaktu Anda sebagai Landasan Peluncuran Menuju Kebebasan	
BAB 9: LEBIH BANYAK UANG DALAM WAKTU LEBIH SINGKAT	231
Cara Memulai Kerja Sampingan yang Menguntungkan	
BAB 10: TUJUH LANGKAH PERCEPATAN STRATEGI INVESTASI	274
Percepat Uang Penghasil Uang Anda!	
BAB 11: INVESTASI REAL ESTAT	342
Cara Membuat \$10.000 Menjadi Jutaan Menggunakan Uang Orang Lain	
BAB 12: LEBIH DARI CUKUP	374
Cara Hidup dari Investasi Anda Selama Sisa Hidup Anda	
BAB 13: KERANGKA OPTIMISASI MASA DEPAN	390
Kebiasaan Harian, Mingguan, Bulanan, Kuartal, dan Tahunan	
BAB 14: MENJALANKAN KEHIDUPAN YANG LEBIH KAYA	405
Jalan Menuju Kemandirian Finansial	
UCAPAN TERIMA KASIH	417
DAFTAR ISTILAH	421

KATA PENGANTAR

“**A**pa yang Anda lakukan untuk mencari nafkah?” Sebelum Revolusi Industri, kebanyakan orang mencari makan, serat, dan makanan ternak dari darat. Petani harus serbabisa, menguasai semua teknologi yang dibutuhkan untuk bertahan hidup, dan mereka bekerja dalam klan serta suku untuk kesejahteraan bersama.

Sejak Revolusi Industri, kita menjawab pertanyaan di atas dengan pekerjaan kita—dari pertambangan hingga manajemen. Kita berkata, “Saya seorang petambang/seorang sekretaris/seorang guru/seorang pekerja pabrik/seorang CEO.” Pekerjaan kita adalah identitas kita, tempat kita bekerja, sekaligus suku kita. Gerakan serikat buruh memberi keseimbangan kekuatan pada fokus perusahaan terhadap hal-hal dasar, dan pekerjaan kita juga menjadi program pensiun dan layanan kesehatan kita. Mungkin ini mematikan kreativitas, tetapi aman.

Meskipun demikian, pada dekade terakhir, kekuatan besar menggunakan tekanan terhadap unsur pokok keberadaan kelas menengah ini dan janji setengah abad—bahwa setiap generasi akan lebih sejahtera daripada generasi sebelumnya—gagal ditepati.

“Apa yang Anda lakukan untuk mencari nafkah?”

Anda tidak bisa lagi menjawab pertanyaan tersebut dengan sebuah profesi atau sebuah tugas. Agar berhasil, Anda membutuhkan semua alat dalam buku ini untuk merangkai kehidupan kerja yang menguntungkan serta seimbang.

Grant Sabatier kehabisan uang dan kembali tinggal bersama orangtuanya ketika ia tersadar pada kenyataan bahwa “Pekerjaan Menawan”

tidak akan datang untuk menyelamatkannya. Ia terhanyut dan tahu bahwa dirinya akan tenggelam bila tidak mengubah arah.

Pencerahan bisa datang bila kita melihat realitas secara dingin. Singkatnya, Grant “disadarkan”.

Ia mencaritahu cara menghasilkan uang melalui semua kesempatan legal dan etis di depannya, dan dengan setiap langkah yang diambilnya, ia melihat lebih banyak cara untuk menghasilkan uang sampai nasibnya secara bertahap berubah dari seorang yang tidak memiliki uang menjadi seorang jutawan, lalu menjadi independen secara finansial hanya dalam kurun waktu lima tahun.

Kegeniusan Grant tampak jelas pada sikap kewirausahaan dan strategi dalam buku praktis yang sangat terfokus ini. Anda mungkin tertarik pada kegemerlapan menjadi orang yang jauh lebih kaya dalam waktu jauh lebih cepat daripada perkiraan Anda, tapi saya mengajak Anda untuk memahami bahwa ini bukan tentang uang yang akan Anda hasilkan satu atau dua tahun ke depan setelah mengikuti pendekatan Grant, tapi tentang kapasitas menghasilkan uang selama sisa hidup Anda, apa pun lanskap ekonomi, finansial, atau investasi yang ditawarkan pada Anda. Kita tidak tahu apakah robot akan membersihkan rumah Anda atau versi Alexa Anda (akan menjadi apa pun itu) tidak saja memesan belanjaan Anda, tapi juga mengalahkan Anda dalam permainan poker dan bersimpati pada Anda setelah Anda mengalami hari yang sulit. Kita tahu bahwa setiap manusia perlu menangkap peluang yang muncul untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan. Kita semua akan membutuhkan relasi siaga ini untuk menghasilkan uang.

Anda boleh menganggap sifat pekerjaan yang bergantung pada sesuatu sebagai berkat atau kutukan, tapi pada level praktis, Anda perlu beradaptasi.

Inti yang lebih besar dari cara Grant adalah bahwa menghasilkan banyak uang bukanlah intinya. Intinya adalah waktu. Waktu untuk cinta, untuk belajar, untuk menyayangi, untuk bermain, untuk berkontribusi pada orang lain—itulah yang Anda beli dengan menjadi

mesin penghasil uang yang efektif dan efisien. Anda bisa berfokus menghasilkan banyak uang pada usia dua puluhan, sebagaimana yang dilakukan Grant, dan berinvestasi sebanyak mungkin pada aset yang menghasilkan uang—dari pasar saham hingga real estat—jadi Anda membebaskan sisa hidup Anda untuk meraih mimpi yang lebih besar. Ia menyodorkan bukti yang meyakinkan bahwa uang yang diinvestasikan saat Anda masih muda, melalui keajaiban pemajemukan, tumbuh sendiri dan membuat Anda semakin kaya setiap tahun.

Anda tidak perlu menggunakan alat-alat ini untuk mengikuti rute Grant. Anda bisa menggunakannya untuk menggunakan secara efisien setiap jam kerja dan peluang agar Anda mendapatkan waktu bebas kerja lebih banyak sepanjang hidup Anda untuk meraih hal-hal yang Anda dambakan atau berkeluarga atau melakukan perjalanan solo ke the Pacific Crest Trail.

Dalam *Your Money or Your Life*, buku yang saya tulis bersama Joe Dominguez yang kini menjadi buku klasik keuangan pribadi terkemuka, kami mengusulkan agar Anda memaksimalkan penghasilan tanpa mengorbankan integritas atau kesehatan guna melayani janji kebebasan finansial. Kami tidak menaruh perhatian pada *cara memaksimalkan penghasilan Anda*. Kami sendiri sudah tidak bekerja untuk uang selama dua dekade! Dalam bab 6 *Your Money or Your Life*, “Mimpi Amerika—dengan dana terbatas”, kami menawarkan ratusan gagasan untuk menghemat uang—beberapa gagasan yang masuk akal, beberapa yang radikal—tapi bab 7 yang membahas tentang pekerjaan dan penghasilan mempunyai satu tugas: mematahkan asumsi bahwa pekerjaan = menghasilkan uang. Pekerjaan adalah apa yang kita lakukan karena cinta, rasa ingin tahu, kontribusi, belajar, melayani, pengembangan diri, keramahan, mengurus rumah dan pemeliharaan rumah, serta memikul tanggung jawab demi kebaikan bersama. Sebagian besar pekerjaan dunia tidak ada kaitannya dengan uang. Kami mencoba meyakinkan manfaat baik yang akan diperoleh pembaca bila menolak untuk diperbudak upah (dipaksa bekerja karena butuh uang) dan bergabung dengan para pemि-

lik kekayaan yang uangnya bekerja untuk mereka. Dalam pengertian ini, buku Grant mengisi celah besar dalam *Your Money or Your Life* yang keberadaannya tidak saya sadari. Terima kasih!

Grant dan saya sangat sependapat dalam hal ini. Kami percaya ada lebih banyak hal dalam hidup ini daripada uang, bahwa menguasai relasi kita dengan penghasilan, pengeluaran, tabungan, dan investasi akan membebaskan waktu kami untuk melakukan pekerjaan nyata, yaitu menjadi manusia yang lebih baik dan membuat dunia menjadi tempat yang lebih baik. Kami juga mempunyai keinginan besar tentang kemungkinan bahwa mendirikan fondasi finansial yang kukuh untuk melakukan pekerjaan penting ini harus tersedia untuk semua orang. Buku-buku kami adalah salah satu cara kami untuk memberikan karunia kebebasan ini kepada orang lain, tapi kemitraan kami adalah tentang menantang asumsi kolektif yang membutakan kita sehingga tidak menyadari bahwa keamanan finansial bagi semua orang adalah sesuatu yang bisa terwujud. Hanya karena masyarakat yang adil dan setara di mana semua orang mempunyai kesempatan untuk berkembang dan menyalurkan bakat mereka adalah mimpi yang sulit dijangkau selama beberapa generasi, itu tidak berarti kita tidak boleh memimpikannya.

Ini seperti instruksi pramugari untuk memakai masker oksigen Anda (yang mengalirkan uang, bukan udara) terlebih dulu lalu membantu orang lain memakai masker mereka. Buku ini adalah masker oksigen Anda. Pakai. Hasilkan uang secara efisien dan efektif dan beli kebebasan Anda. Lalu, bergabunglah dengan kami untuk memastikan bahwa semua orang bisa bernapas dengan bebas.

VICKI ROBIN

Penulis *Your Money or Your Life*

Buku laris *New York Times* dan buku klasik keuangan pribadi

BAB 1

UANG ADALAH KEBEBASAN

Bagaimana Saya Menambah Uang Saya dari \$2,26 Menjadi
\$1 Juta dalam Lima Tahun

“Grant, bangun!” teriak ibu saya dari bawah tangga. Saat itu pukul sebelas pagi dan saya ketiduran—lagi. Bangun di kamar tidur masa kanak-kanak saya, saya merasa kembali ke sekolah menengah, tapi usia saya dua puluh empat tahun, tidak bekerja, dan tinggal bersama orangtua—sebuah situasi yang lazim bagi seorang milenial seperti saya.

Saat itu adalah Agustus 2010. Saya kembali tinggal di rumah orangtua setelah diberhentikan dari pekerjaan saya sebagai peneliti di koran. Orangtua saya berkata bahwa saya boleh menginap di rumah, tapi harus pergi setelah tiga bulan dan mereka tidak akan memberi uang sepeser pun. Setiap malam di meja makan, mereka bertanya apakah saya sudah mendapatkan pekerjaan, menatap saya dengan skeptis saat saya menghindari pandangan mata mereka.

Sebenarnya, saya belakangan ini berhenti melamar pekerjaan. Saya sudah mengirim CV ke dua ratus perusahaan selama sebulan terakhir dan tidak menerima satu pun panggilan telepon. Anda hanya bisa mengirim sekian banyak CV yang tak dijawab sebelum jiwa Anda mulai hancur.

The screenshot shows the Citi.com homepage. At the top, there are links for 'Open an Account', 'Find Citi Locations', 'Search', 'Help', 'Contact Us', 'Security', 'Privacy', and 'My Citi Links'. Below the header, the Citi logo is prominently displayed with the tagline 'Citi - Smarter Banking'. The main navigation menu includes 'Banking', 'Credit Cards', 'Lines & Loans', 'Investing', and 'Planning'. A sign-in link for 'My Citi' is also present.

A message bar on the left says 'Hello Sabatier. You have 0 messages' and 'View the new Citi® QuickTake Demos'. It encourages users to learn how to get the most from Citibank® Online—pay bills, view account activity, make transfers and more. There are two promotional banners for 'QuickTake Demos' featuring a man in a plaid shirt.

The central part of the page displays the 'Account Summary' section. It shows two checking accounts: 'Checking' with a balance of \$2.26 and 'Checking: XXXXXX4510' with a balance of \$2.26. It also shows one savings account: 'Savings' with a balance of \$0.01 and 'DO NOT TOUCH' with a balance of \$0.01. Buttons for 'Print' and 'Edit' are available for each account entry.

To the right, there is a 'Rewards Summary' section. It says 'Select an account below to view or redeem points.' It features a 'thankyou' logo and a 'Details' link. It also includes links for 'Enroll your checking account in ThankYou® Network' and 'Apply for a credit card with ThankYou® Points'.

At the bottom left, it says 'Last visit: 08/26/2010' and 'Customize this page'.

Saat berguling di atas ranjang pada pagi hari di bulan Agustus itu, saya mencoba berpikir tentang apa saja selain situasi keuangan saya saat itu. Lagi pula, saya mempunyai keinginan yang lebih utama: saya mendambakan Chipotle *burrito*. Saya tahu uang saya sedikit, jadi dengan enggan saya memeriksa saldo tabungan saya lewat telepon. Rekening tabungan yang saya tandai JANGAN SENTUH begitu saya kehilangan pekerjaan menunjukkan jumlah \$0,01. Saldo rekening cek saya agak lebih baik: \$2,26, hampir tidak cukup untuk membeli *guacamole*, apalagi sepotong *burrito*. Saya membuat tangkapan layar rekening saya agar ingat bagaimana rasanya dan menjadi motivasi bagi saya untuk masa mendatang. Akhirnya, saya menggantungkan fotonya di lemari sebagai pengingat sehari-hari.

Kalah tapi masih merasa lapar, saya membuat *sandwich* daging kal-kun dan beranjak ke halaman belakang. Saat itu musim panas dengan suhu agak dingin di pinggiran D.C., suara mesin pemotong rumput dan anak-anak tetangga yang sedang menikmati minggu terakhir liburan musim panas memenuhi udara.

Saya menjatuhkan diri di rumput, persis sebagaimana sering saya lakukan saat masih kecil. Saat melihat ke langit yang biru terang, yang

diselingi deru pesawat terbang yang bergerak menuju Washington National Airport, saya merenungkan apa penyebabnya sampai saya tiba di titik ini. Saya selalu melakukan apa yang “seharusnya” saya lakukan. Saya kuliah di universitas terkemuka, bekerja keras, mendapat nilai bagus, dan bahkan mendapat tawaran kerja sebelum saya lulus. Setelah lulus, saya mulai bekerja di sebuah perusahaan analitik dan berasumsi saya berada dalam jalur menuju kekayaan dan akan menjadi orang dewasa yang sukses. Namun, ternyata pilihan yang saya ambil ada konsekuensinya.

Pekerjaan pertama saya berlokasi di daerah perkantoran yang jaraknya dua jam dari tempat tinggal saya. Jendela di gedung saya tidak bisa dibuka, dan manajer kantor tidak mau diganggu soal saringan udara yang perlu diganti, jadi udara dalam ruangan selalu pengap. Saya duduk di bilik berukuran satu setengah meter di bawah lampu pijar yang begitu terang sehingga menyilaukan. Saya begitu ingin melakukan pekerjaan saya dengan baik dan memastikan bahwa atasan saya menyukai saya, sehingga ketika tiba di rumah, saya terlalu lelah untuk bersenang-senang. Pikiran saya mengembara saat berada di depan TV dan saya makan berlebih karena bosan. Berat badan saya bertambah 9 kg, dan meskipun selalu capek, saya sulit tidur karena terlalu gelisah tentang hari esok. Pada pukul 4:50, alarm saya berdering dan saya akan merangkak keluar ranjang untuk mengulangi rutinitasnya sekali lagi. Saat hari berlalu dengan pelan, saya menonton bagaimana menit-menit dalam hidup saya berlalu di jam komputer saya.

“Kau akan terbiasa,” ujar ayah menyemangati ketika saya menelepon untuk curhat. “Selamat datang di dunia nyata.”

Saya mencoba meyakinkan diri bahwa semua ini sepadan, bahwa setiap menit yang saya habiskan di belakang meja kerja itu dan setiap dolar yang saya hasilkan berjarak satu menit dan satu dolar lebih dekat dengan mimpi masa depan di mana saya bisa menjalankan kehidupan yang saya inginkan. Namun kenyataannya, saya sebenarnya hanya menukarkan waktu saya dengan uang secukupnya untuk membayar

tagihan saya. Saya dibayar dua kali sebulan dan hidup dari gaji. Gaji pertama habis dipakai untuk bayar sewa, sementara gaji kedua dipakai untuk melunasi tagihan kartu kredit yang tampaknya selalu naik. Saya berkata dalam hati bahwa saya akan menghemat uang pada akhir bulan, tapi saya akhirnya mengeluarkan uang lebih banyak daripada uang yang saya hasilkan. Saya bekerja keras pada hari kerja, jadi saya pergi jalan-jalan dan mengeluarkan uang secara sembrono di akhir pekan. Bekerja dengan keras, bersenang-senang pun semaksimal mungkin, bukan? Saya meyakinkan diri untuk menghemat uang bulan depan. Bahwa saya akan menghemat uang ketika saya menghasilkan lebih banyak uang. Bahwa saya akan menghemat uang ketika saya lebih tua.

Lalu, enam bulan setelah memulai pekerjaan itu, saya dipecat karena tidak menghasilkan cukup uang untuk perusahaan. Saya kemudian menghitung-hitung dan menyadari bahwa selama enam bulan itu, saya menukarkan 1.400 jam kerja saya dengan \$15.500 setelah pajak. Dan saya tidak saja kehilangan semua uang saya, tapi juga berutang \$12.000 untuk kartu kredit.

Selama dua tahun selanjutnya, saya bolak-balik bekerja dan berhenti bekerja, tapi saya tetap tidak bisa menabung. Saya sangat khawatir soal uang, sehingga menderita serangan kecemasan yang melemahkan, yang begitu dahsyat sehingga jantung saya terasa seperti berhenti berdetak dan saya pikir saya akan mati. Saya membiarkan waktu terbaik dalam hidup saya selama masa terbaik dalam hidup saya berhenti berfungsi setiap kali menerima gaji dua mingguan.

Ini menjengkelkan, tapi saya bukan satu-satunya yang berasib seperti ini. Menurut survei tahunan Gallup terhadap Angkatan Kerja Amerika pada 2017, 70% karyawan di Amerika Serikat tidak tertarik pada pekerjaan mereka. Sementara itu, 69% masyarakat Amerika mempunyai tabungan kurang dari \$1.000 dan hidup dekat dengan kemiskinan, kebangkrutan, atau utang yang melilit.

Ketika Resesi Besar terjadi, saya kembali kehilangan pekerjaan. Ketika saya kembali ke rumah orangtua setelah tiga tahun di dunia kerja,

saya menukarkan 4.700 jam dalam hidup saya dengan \$87.000 setelah pajak. Dan selain \$2,26 itu, saya sama sekali tidak punya apa-apa. Saya sudah tidak punya mobil van kemping Volkswagen saya yang berharga karena sudah menjualnya enam bulan sebelumnya untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Saat berbaring di halaman belakang, pikiran saya tentang masa lalu berganti menjadi pikiran tentang masa depan. Saat mempertimbangkan pilihan-pilihan yang saya miliki, saya melihat masa empat puluh tahun ke depan—masa terbaik dalam hidup terbentang di hadapan saya. Saya membayangkan diri terperangkap di bilik yang menggerahkan dalam kantor suram di daerah perkantoran lain yang tidak menarik. Bila saya entah bagaimana sanggup menyisakan gaji setelah melunasi semua tagihan, saya mungkin bisa berhenti bekerja pada usia enam puluhan tahun.

Akan tetapi, mengingat tren generasi saya, bahkan prospek suram seperti itu pun tampak tidak mungkin. Di antara 83 juta milenial di Amerika Serikat, penghasilan rata-ratanya adalah \$35.592 per tahun, kurang dari setengah penghasilan orangtua kita saat mereka seusia kita dan setelah disesuaikan dengan inflasi. Dengan utang pinjaman kuliah sebesar rata-rata \$36.000 sebagian besar dari kita tidak lepas dari utang selama bertahun-tahun dan tidak bisa menabung uang riil.

Bila kita melihat angka-angka ini dengan cermat, tidak mengherankan bila jumlah uang yang kita tabung tidak cukup untuk hari tua meskipun kita menabung selama tiga hingga empat dekade. Sementara panduan investasi umumnya menyarankan agar Anda menyimpan 10–15% penghasilan Anda (meskipun belakangan saya menyadari bahwa ini tidak cukup), kaum milenial yang berusia di bawah dua puluh lima tahun hanya menabung 3,9% penghasilan mereka untuk hari tua mereka, sementara kaum milenial yang lebih tua, yang berusia dua puluh lima hingga tiga puluh empat tahun menabung 5,35%. Hal ini membuat kita tidak mungkin pensiun. Mustahil.

Bila hal ini tidak membuat Anda takut, siapa yang tahu bagaimana

keputusan pemerintah akan memengaruhi masa depan kita? Apakah Jaminan Sosial masih ada empat puluh tahun ke depan? Apakah kita akan sanggup membayar layanan kesehatan ketika biaya naik dan ketika kebutuhan kita akan layanan kesehatan bertambah? Inflasi tidak akan melambat dalam waktu dekat, yang artinya nilai tabungan kecil-kecilan kita akan lebih kecil daripada nilainya hari ini. Apa yang seharusnya kita lakukan? Bekerja sampai mati di meja kerja? Kita harus berjuang sendiri.

Saya menyadari bahwa melakukan segala yang “seharusnya” kita lakukan tidak akan menjamin apa-apa, bahkan tidak menjamin hari tua yang akan datang dalam kurang lebih empat puluh tahun. Kehidupan macam apakah itu? Saya tidak mau menghabiskan hari-hari dengan pekerjaan yang saya benci hanya supaya bisa bertahan hidup. Saya ingin merasa bergairah dengan pekerjaan saya dan mencintai hidup.

Saya tidak ingin selalu merasa khawatir dengan uang atau bergantung pada seorang atasan—yang mungkin akan memutuskan untuk memecat saya sewaktu-waktu hanya agar saya bisa membayar kontrak-an. Saya ingin memegang kendali atas penghasilan dan waktu saya sendiri. Saya tidak mau menunda rencana bepergian mengelilingi dunia karena tidak sanggup membayar atau karena hanya mendapat izin cuti sepuluh hari setahun. Saya ingin punya cukup waktu untuk menjelajahi dunia. Saya tidak mau menghabiskan momen paling berharga kehidupan anak-anak saya karena bekerja di kantor. Saya ingin berada di dekat mereka untuk melihat mereka tumbuh dan membantu mereka mencahitahu cara mewujudkan mimpi mereka.

Dan saya tidak mau bangun saat berusia enam puluh lima tahun dan menyadari bahwa saya menukar lebih dari tujuh puluh ribu jam dalam hidup, bekerja dari pukul sembilan hingga lima dengan . . . apa?

Saya menginginkan lebih banyak uang. Saya menginginkan lebih banyak hidup.

Saya menyadari bahwa bila menginginkan sesuatu yang berbeda, saya harus melakukan sesuatu yang berbeda. Jadi hari itu, saat berbaring

di atas rumput, saya menetapkan dua tujuan yang tampak tidak realistik: menabung \$1 juta dan “pensiun” secepat mungkin.

Saya tidak tahu bagaimana akan melakukannya—atau apakah saya akan mampu melakukannya—tapi saya menghabiskan lima tahun berikutnya melakukan segala hal yang bisa dilakukan untuk mewujudkannya. Saya membaca semua buku keuangan pribadi dan panduan berinvestasi yang saya dapatkan. Saya bekerja dari jam sembilan hingga jam lima sore untuk mendapatkan tunjangan dan koneksi, lalu meluncurkan dua perusahaan dan memulai beberapa kerja sampingan untuk memperoleh penghasilan tambahan. Saya menabung 20%, lalu 40%, hingga 80% penghasilan saya beberapa bulan dan menanam uangnya di bursa saham agar tumbuh. Lalu, saya mencari-tahu bagaimana saya bisa mengoptimalkan gaya hidup untuk memaksimalkan penghasilan serta tabungan, dan sambil sekalian bersenang-senang.

Lompat lima tahun kemudian ke 2015, di mana nilai bersih tabungan menjadi \$1 juta. Saya tidak menang lotere atau menerima warisan dadakan. Saya tidak tiba-tiba menjadi kaya karena menemukan aplikasi baru yang populer yang saya jual ke Google seharga satu miliar dolar. Saya tidak merampok bank. Saya semata mempelajari semua hal yang bisa dipelajari, mempertanyakan semua nasihat populer tentang uang yang saya jumpai, dan memaksimalkan nilai waktu melalui kombinasi keuangan pribadi, kewirausahaan, dan investasi—tiga hal yang bisa dipelajari oleh seseorang yang bahkan hanya mempunyai \$2,26 di bank dan tidak mempunyai keterampilan yang bisa dijual.

Saya akui itu tidak mudah. Malah, itu adalah hal tersulit yang pernah saya lakukan dalam hidup. Namun, bukan karena alasan yang mungkin Anda pikirkan. Strategi yang saya gunakan membutuhkan beberapa upaya dan disiplin, tapi tidak rumit. Yang membuat perjalanan saya sulit adalah karena saya harus melangkah keluar dari zona nyaman, mengambil beberapa risiko terukur, dan melakukan hal-hal yang tidak dilakukan orang-orang di sekeliling saya, tidak ada orang yang saya

kenal pernah melakukan hal seperti ini. Banyak orang mengira saya sudah gila, bahkan pacar saya pun tidak mau mengunjungi apartemen saya yang butut tapi murah. Saya membuat keputusan yang bahkan tidak akan dipertimbangkan oleh banyak orang. Saya menjalankan kehidupan yang penuh risiko, tapi saya mempunyai sebuah misi dan itu membuat saya tetap termotivasi. Saya juga banyak belajar tentang bagaimana hampir semua orang bisa menemukan cara untuk menabung dan menghasilkan lebih banyak uang.

Salah satu pelajaran paling berarti yang saya petik sambil lalu adalah bahwa sebagian besar “kearifan yang diterima” tentang uang, pekerjaan, dan hari tua itu salah, tidak lengkap, atau begitu ketinggalan zaman sehingga menjadi usang. Kita menerima versi “dunia nyata” yang ini karena inilah yang dilakukan orang lain selama beberapa generasi, tapi ini sudah tidak berlaku lagi—kecuali Anda mungkin ingin pensiun dalam tiga puluh hingga empat puluh tahun ke depan. Segala sesuatu sudah berubah, dan meskipun ada pesimisme menyangkut prospek finansial banyak orang hari ini, sebenarnya saat inilah masa yang paling mudah untuk menghasilkan lebih banyak uang, mengelola uang Anda sendiri, dan menjalankan kehidupan yang bebas dari jam kerja khas sembilan-hingga-lima. Tantangannya adalah membuka diri pada peluang, mempertanyakan nasihat dan contoh orang lain, serta belajar melakukan segala sesuatu secara berbeda meskipun orang lain berpikir Anda gila.

Sebagian besar hal yang ada dalam buku ini bahkan sesuatu yang mustahil sepuluh tahun lalu. Tidak ada di antaranya yang diajarkan di sekolah, dan kebanyakan orang yang Anda kenal bahkan tidak tahu bahwa ini bisa dilakukan. Saya mempelajarinya hanya karena saya menetapkannya sebagai misi dan menghabiskan waktu ribuan jam untuk mempelajari segala hal yang perlu dipelajari, mengujinya, dan membuat kesalahan dari mana saya bisa belajar. Begitu menyadari berapa banyak pengetahuan yang diperoleh, saya merasa perlu berbagi pengetahuan itu dengan dunia.

Pada 2015, tak lama setelah mencapai target menabung \$1 juta, saya mendirikan MillennialMoney.com untuk membangun sebuah komunitas dan membagikan strategi, kebiasaan, solusi untuk membangun kekayaan secepat mungkin. Selama tiga tahun terakhir, lebih dari 10 juta orang mengunjungi situs Millennial Money atau mendengarkan *podcast* saya, dan puluhan ribu orang menghubungi saya langsung untuk bertanya dan berbagi kesuksesan finansial mereka sendiri. Belum lama ini saya mendengar tentang Victoria, yang mendapat kenaikan gaji \$60.000; Mia, yang menjual kerja sampingannya yang pertama seharga \$20.000; Eric, yang menaikkan tingkat tabungannya dari 3% menjadi 40% dalam kurun waktu dua bulan; dan Melisa, yang tinggal dengan gratis di rumah besar seharga \$1 juta berkat informasi yang ia peroleh di situs.

Banyak orang berhasil memulai kerja sampingan yang menguntungkan, mulai berinvestasi, menegosiasikan peluang kerja jarak jauh, meninggalkan pekerjaan purnawaktu mereka untuk mengejar *passion* mereka. Banyak di antara mereka mempercepat tercapainya kebebasan finansial mereka dan sekarang berada dalam jalur untuk pensiun dalam sepuluh tahun ke depan atau kurang, beberapa dekade lebih cepat daripada bila mereka tidak menerapkan strategi ini. Sementara situsnya terbukti merupakan sumber daya besar, orang selalu bertanya, “Bagaimana *persisnya* Anda melakukannya?” Jawaban terhadap pertanyaan itu terlalu panjang untuk dijelaskan dalam satu artikel di blog, dan karena itulah saya memutuskan untuk menulis buku ini.

Strategi dalam buku ini dirancang untuk membantu Anda menghasilkan sebanyak mungkin uang dalam waktu sesingkat mungkin. Dalam bab-bab selanjutnya, saya akan memaparkan kerangka terperinci dan setiap langkah yang saya gunakan untuk beranjak dari \$2,26 ke \$1,25 juta dan kemandirian finansial hanya dalam kurun waktu lima tahun. Saya akan menunjukkan pada Anda mengapa Anda sebenarnya tidak membutuhkan anggaran, mengapa Anda bisa terus membeli sekotak kecil kopi meskipun harganya \$20 per pon, dan mengapa Anda tetap harus bepergian bersama teman-teman Anda atau berlibur ke Yosemite.

Saya akan menunjukkan pada Anda cara hidup bebas sewa, atau lebih bagus lagi, membeli sebuah rumah dan menghasilkan uang dari rumah itu setiap bulan. Saya akan menunjukkan pada Anda mengapa menghabiskan waktu hanya lima menit sehari mengelola uang Anda sendiri alih-alih menyerahkannya kepada seorang manajer uang akan membantu Anda menghasilkan ratusan ribu dolar dalam jangka panjang. Saya akan menunjukkan pada Anda bagaimana menabung tambahan 1% dari penghasilan Anda bisa membantu Anda mencapai kemandirian finansial hingga dua tahun lebih cepat. Dan saya akan menunjukkan pada Anda cara meningkatkan tabungan Anda agar Anda berhenti bekerja dalam waktu tak lebih dari lima tahun. Yang paling penting, saya akan menunjukkan pada Anda cara menghasilkan cukup uang agar Anda tidak perlu bekerja lagi—kecuali kalau Anda mau.

Bila Anda berpikir bahwa ini terdengar terlalu bagus untuk menjadi kenyataan atau Anda harus menjadi semacam genius untuk mewujudkannya, jangan khawatir—Anda tidak perlu menjadi seorang genius. Saya belum pernah mengambil kelas bisnis atau keuangan seumur hidup saya. Sayangnya, salah satu mitos yang paling merusak dan populer tentang uang adalah bahwa uang itu rumit. Ini sebagian besar adalah ulah industri finansial dan manajer uang, yang menggunakan kata-kata canggih, persamaan yang membingungkan, dan akronim abstrak untuk membuatnya tampak rumit agar Anda mau membayar mereka dengan harga tinggi untuk mengurus hal-hal itu untuk Anda. Dan lupakan tentang pensiun dini—sebagian besar bank dan manajer uang menghasilkan uang dari Anda hanya bila Anda menghasilkan uang dan menginvestasikannya. Saya belum pernah melihat—and selama ini saya mengamati—bank atau penasihat mana pun yang merekomendasikan Anda menabung 25% penghasilan Anda atau lebih agar bisa pensiun dini.

Sebagian besar konsep di buku ini sebenarnya cukup sederhana, dan yang Anda butuhkan hanyalah matematika yang Anda pelajari di sekolah dasar. Saya tentunya bermaksud mengupas banyak hal, tapi

tujuan saya bukan sekadar memberi Anda daftar nasihat yang perlu diikuti. Ini adalah sebuah strategi, sebuah cetak biru, sebuah filsafat, dan saya ingin membantu Anda memahami mekanika di balik uang agar Anda memahami alasan dan cara kerjanya, dan bagaimana Anda bisa memperoleh hasil dengan cepat.

Semakin banyak gagasan yang bisa Anda praktikkan dari buku ini, semakin cepat Anda membangun kekayaan, mengubah hidup Anda, dan mencapai kebebasan finansial. Bila Anda ingin meninggalkan korporat Amerika dalam kurun waktu lima tahun, sebagaimana saya, cara yang paling pasti untuk melakukannya adalah dengan mengikuti contoh dalam buku ini langkah demi langkah. Bila Anda tidak cukup gila, Anda bisa memilih gagasan yang paling tepat untuk Anda dan tetap mencapai hasil menakjubkan. Karena strategi ini menggunakan begitu banyak teknik berbeda, strategi ini bisa disesuaikan berdasarkan kebutuhan, bisa diukur, dan bisa digunakan tanpa batas.

Rencana ini diuraikan menjadi tujuh langkah yang akan saya jelaskan pada Anda secara cermat dan saya juga akan mengajarkan cara menggunakannya. Rencana ini akan berhasil karena dirancang untuk memaksimalkan semua bidang kehidupan finansial Anda. Setiap langkah dibangun berdasarkan langkah yang lain dan jumlah keseluruhan langkah lebih besar daripada masing-masing langkah sendiri-sendiri. Bila Anda mengikuti rencana ini dan menaatinya, saya berjanji Anda akhirnya akan menghasilkan lebih banyak uang daripada yang Anda perkirakan.

Langkah 1: Caritahu *angka Anda*. Sementara angka saya adalah jumlah yang saya butuhkan untuk mencapai kemandirian finansial agar saya tidak perlu bekerja lagi selama hidup saya, kebebasan finansial mungkin mempunyai arti lain bagi Anda. *Angka Anda* adalah berapa banyak uang yang Anda butuhkan untuk mencapai kebebasan finansial Anda. Mungkin itu adalah berapa banyak uang

yang Anda butuhkan untuk melepaskan diri dari utang, menutupi pengeluaran selama enam bulan, mengambil cuti dua tahun untuk bepergian mengelilingi dunia, atau menjalankan sisa hidup Anda tanpa perlu bekerja lagi. Apa pun arti kebebasan finansial bagi Anda, langkah pertama adalah mencaritahu berapa banyak uang yang Anda butuhkan untuk mencapainya. Saya akan membimbing Anda melewati prosesnya dan menunjukkan pada Anda cara mencapainya dengan lebih cepat.

Langkah 2: **Kalkulasi berapa uang Anda hari ini.** Setelah Anda tahu berapa banyak uang yang Anda butuhkan, saya akan membimbing Anda menganalisis berapa uang Anda hari ini dan menjelaskan mengapa nilai bersih Anda adalah angka yang paling penting dalam kehidupan finansial Anda. Saya juga akan berbagi strategi sederhana terkait cara memikirkan dan menangani utang apa pun yang Anda miliki.

Langkah 3: **Mengalihkan secara radikal cara Anda memandang uang.** Bila terus memandang uang dengan cara lama, Anda tidak akan menghasilkan uang sebanyak mungkin. Cara Anda berpikir tentang uang mungkin adalah hal yang menghalangi Anda, jadi saya akan berbagi sebelas cara berbeda terkait bagaimana saya memandang uang dan mengajari Anda cara menggunakan agar bisa menabung dan menghasilkan lebih banyak uang.

Langkah 4: **Berhenti membuat anggaran dan berfokus pada apa yang memberi dampak terbesar terhadap tabungan Anda.** Meskipun penting untuk memantau pengeluaran Anda, ini bukan fokus Anda. Anggaran sebenarnya jus-

tru meneguhkan pola pikir kelangkaan dan menghalangi sebagian besar orang untuk menabung dan menghasilkan lebih banyak uang. Saya akan menunjukkan pada Anda cara mengalkulasi dan menaikkan tingkat tabungan untuk mempercepat tercapainya kemandirian finansial tanpa mengorbankan hal-hal yang Anda cintai. Ada cara yang jauh lebih sederhana untuk membuat anggaran guna memaksimalkan pendapatan Anda berdasarkan waktu Anda.

- Langkah 5:** **Singkirkan jam kerja 9–5.** Apakah Anda mencintai pekerjaan purnawaktu Anda atau tak sabar untuk meninggalkannya, Anda harus menggunakan secara strategis untuk menghasilkan lebih banyak uang hari ini dan sebagai batu loncatan untuk menghasilkan lebih banyak uang di masa depan. Saya akan menunjukkan pada Anda cara mengalkulasi nilai pasar dan nilai Anda untuk perusahaan, dan menegosiasikan kenaikan gaji untuk memastikan Anda menghasilkan sebanyak mungkin uang. Saya akan menunjukkan pada Anda cara memaksimalkan tunjangan, termasuk pilihan kerja jarak jauh terbaik; meningkatkan keterampilan; menemukan pekerjaan dengan gaji lebih tinggi; dan memaksimalkan kesempatan untuk menggunakan jam kerja sembilan-hingga-lima Anda untuk mencapai kebebasan finansial secepat mungkin.
- Langkah 6:** **Mulai kerja sampingan yang menguntungkan dan perbanyak aliran penghasilan Anda.** Saat ini sangat mudah bagi seseorang untuk memulai pekerjaan sampingan yang menguntungkan dan menghasilkan uang tambahan, tapi masalahnya adalah bahwa kebanyakan orang tidak melakukannya dengan benar. Mereka menghabis-

kan waktu bekerja dan menghasilkan uang untuk orang lain alih-alih untuk diri mereka, yang artinya mereka tidak menghasilkan uang sebanyak mungkin. Atau mereka menghabiskan waktu mencoba mengembangkan kerja sampingan yang sejak awal pasti gagal. Saya akan menunjukkan pada Anda cara memilih, meluncurkan, dan menumbuhkan kerja sampingan yang menguntungkan agar Anda bisa menghasilkan lebih banyak uang dalam waktu lebih singkat dan menciptakan apa yang di-dambakan orang yang ingin menghasilkan uang—aliran penghasilan pasif yang menghasilkan cukup banyak uang untuk menutup biaya hidup Anda.

- Langkah 7:** **Investasikan sebanyak mungkin uang sedini dan sesering mungkin.** Ketika Anda menginvestasikan uang, uang Anda menghasilkan uang dan Anda tidak perlu menghabiskan banyak waktu. Meski ada banyak cara berinvestasi, strategi investasi di buku ini dirancang untuk membantu Anda mencapai kebebasan finansial secepat mungkin dengan berfokus pada investasi dan strategi investasi yang dirancang untuk menghasilkan pendapatan tertinggi dengan risiko paling kecil.

Jalan di buku ini dan langkah-langkahnya dirancang agar Anda bisa meninjau kembali sesering mungkin agar mengubah angka Anda ketika gaya hidup dan tujuan Anda berubah. Mulanya, jalannya mungkin terasa asing, mendebarkan, dan mungkin agak berat, tapi saat mengikutinya, relasi Anda dengan uang akan berubah. Anda akan menemukan hal-hal baru tentang diri Anda sendiri dan hidup Anda. Anda juga akan mulai melihat peluang untuk menghasilkan uang di mana-mana.

Namun, buku ini pada akhirnya membahas lebih dari menabung sejumlah uang atau pensiun pada usia tertentu. Buku ini terutama adalah tentang kebebasan. Ketika Anda mempunyai *cukup* uang, Anda mem-

punyai lebih banyak ruang dan waktu untuk menjelajahi dunia, untuk berhubungan, untuk merefleksi, untuk tumbuh, dan untuk merasa hidup. Anda mempunyai kebebasan untuk menciptakan kehidupan yang Anda inginkan. Kehidupan dengan waktu lebih untuk orang-orang dan hal-hal yang membuat Anda bahagia. Kehidupan tanpa banyak stres dan lebih banyak pilihan.

Kehidupan yang Anda cintai.

Tentu saja, “kebebasan finansial” mempunyai arti berbeda bagi setiap individu, dan sebagaimana akan saya jelaskan, setiap orang membutuhkan jumlah uang yang sangat berbeda untuk merasa bebas. Belum lama ini saya bertemu sepasang suami-istri muda dengan dua anak, warga New York City yang merasa mereka butuh \$5 juta untuk merasa bebas, tapi pelancong yang saya jumpai di stasiun kereta api Flagstaff, Arizona, merasa bebas hanya dengan menghasilkan \$5.000 setahun. Mungkin kebebasan finansial bagi Anda berarti bebas utang, mempunyai lebih banyak waktu untuk berkumpul dengan keluarga Anda, mampu mengundurkan diri dari perusahaan tempat Anda bekerja, mempunyai penghasilan pasif \$5.000 sebulan, menghasilkan cukup uang dengan bekerja dari laptop Anda di mana pun di dunia, atau mempunyai cukup banyak uang sehingga Anda tidak perlu lagi bekerja. Beberapa biarawan merasa bebas tanpa uang dan memilih untuk hidup dalam komunitas yang mandiri.

Akhirnya, jumlah yang Anda butuhkan tergantung pada kehidupan yang ingin Anda jalankan, di mana Anda ingin menjalankannya, apa yang Anda hargai, dan apa yang memberi Anda kegembiraan. Kegembiraan didefinisikan sebagai rasa kesenangan dan kebahagiaan yang luar biasa yang disebabkan oleh sesuatu yang sangat baik, memuaskan, atau menyenangkan—dengan kata lain “Kehidupan yang Baik”.

Meskipun mungkin mustahil mengetahui berapa banyak uang yang Anda butuhkan untuk menjalankan kehidupan yang Anda cintai atau bagaimana “memaksimalkan kebahagiaan Anda per dolar”, setiap langkah di buku ini dirancang untuk membawa Anda ke sana.

Begini Anda meluangkan waktu untuk mencaritahu hal ini, Anda kemungkinan akan menemukan bahwa Anda membutuhkan uang yang jauh lebih sedikit untuk mencapai kebebasan finansial daripada yang Anda kira dan bahwa Anda bisa mencapainya lebih cepat daripada perkiraan Anda.

Sementara Anda bisa menentukan apa arti kebebasan finansial bagi Anda dan menetapkannya sebagai tujuan, saya ingin menguraikan kebebasan finansial menjadi tujuh level di mana masing-masing mempunyai dampak bermakna terhadap kehidupan orang-orang ketika mereka mencapainya.

Tujuh Level Kebebasan Finansial

1. Kejelasan; ketika Anda mengetahui di mana Anda dan ke mana Anda hendak pergi.
2. Kemandirian; ketika Anda menghasilkan cukup uang untuk menu-
tup biaya hidup Anda sendiri.
3. Ruang bernapas; ketika Anda melepaskan diri dari kehidupan yang
bergantung pada gaji.
4. Stabilitas; ketika Anda bisa menabung biaya hidup Anda selama
enam bulan dan melunasi utang Anda, misalnya utang kartu kredit.
5. Fleksibilitas; ketika Anda bisa menginvestasikan biaya hidup Anda
selama sekurangnya dua tahun.
6. Kemandirian financial; ketika Anda bisa hidup dari penghasilan yang
dihasilkan oleh investasi Anda untuk selamanya, sehingga bekerja
menjadi sebuah pilihan.
7. Kehidupan berlimpah; ketika Anda mempunyai lebih banyak uang
daripada yang Anda butuhkan.

(Terima kasih kepada seorang penulis dan teman hebat, J. D. Roth—pe-nulis *Get Rich Slowly*—yang levelnya menginspirasi ini.)

Saat mencapai setiap level kebebasan finansial, Anda akan merasa diberdayakan dan memegang kendali, dan kemungkinan stres Anda seputar uang berkurang. Anda juga akan mempunyai akses menuju pilihan dan peluang yang lebih banyak. Anda bisa mengambil lebih banyak risiko yang menghasilkan lebih banyak uang dan membuat hidup Anda lebih kaya.

Uang tidak lagi merupakan hal abstrak membingungkan yang Anda inginkan, uang adalah sesuatu yang Anda miliki dan tahu cara mendapatkannya. Begitu tahu cara uang bekerja dan sudah menguasainya, Anda bisa melepaskannya dan mendatanginya sesuai keinginan Anda sendiri. Alih-alih cemas, ini menjadi sebuah peluang. Alih-alih dikendalikan, Anda yang mengendalikannya. Anda mempunyai kebebasan melalui uang.

Saya bekerja sangat keras untuk mencapai setiap level secepat mungkin. Semakin banyak waktu yang Anda curahkan pada strategi di buku, semakin cepat Anda mencapai kebebasan finansial level berikutnya. Begitu saya mencapai salah satu target saya, target saya yang berikutnya hampir selalu melipatgandakan uang saya. Jadi, ketika saya sudah mempunyai \$1.000, target saya berikutnya adalah \$2.000, dan ketika \$2.000 sudah di tangan, target berikutnya adalah \$4.000. Ini mempermudah saya untuk menetapkan target yang sulit tapi bisa tercapai. Bila \$1 juta adalah target saya satu-satunya, saya tidak akan berhasil. Tetapkan target yang lebih kecil sepanjang perjalanan dan kuatkan tekad untuk mencapainya secepat mungkin. Rayakan setiap kesuksesan secara kecil-kecilan untuk menandai tahapan pencapaian. Berapa pun lamanya waktu yang dibutuhkan, teruslah berjuang. Percayalah pada saya, selang beberapa waktu ini, semuanya akan menjadi lebih mudah dan Anda akan membangun momentum karena kebiasaan dan strategi yang Anda gunakan untuk mencapai tujuan Anda sebelumnya. Uang \$1.000, \$10.000, dan \$100.000 yang pertama adalah yang tersulit untuk ditabung.

Anda bisa mencapai level 5 (bila Anda mempunyai sekurangnya dua

tahun biaya hidup yang diinvestasikan) dalam beberapa tahun dengan susah payah, tapi jarak yang terbesar adalah antara level 5 dan 6 (ketika Anda bisa hidup dari investasi Anda untuk selamanya). Ini adalah masa ketika Anda harus berjuang habis-habisan dan menghasilkan, lalu menabung, lalu menginvestasikan sebanyak mungkin uang. Anda harus terus berjuang. Waktu dan energi ekstra yang Anda investasikan kini akan berkembang menjadi kebebasan.

Bila benar-benar berkomitmen dan bersedia berkompromi, Anda bisa secara realistik mencapai kemandirian finansial dalam waktu sepuluh tahun atau kurang. Bila benar-benar berusaha keras dan beruntung, Anda bahkan mungkin bisa melakukannya dalam waktu lima tahun atau kurang. Saya akan menjadi orang pertama yang mengakui bahwa saya beruntung mulai berinvestasi sebelum harga saham naik, tetapi bila tidak menghasilkan dan menginvestasikan uang sebanyak mungkin, saya tidak akan mampu mengambil untung darinya. Meski tidak bisa mengandalkan keberuntungan, Anda bisa mengandalkan jalan yang sudah terbukti di buku ini untuk membantu Anda, terlepas apakah keberuntungan datang atau tidak. Apa pun itu, mencapai kemandirian finansial dalam sepuluh, lima belas, atau dua puluh tahun itu jauh lebih cepat daripada empat puluh tahun—atau tidak sama sekali! Anda punya sangat banyak waktu untuk melakukan apa pun yang Anda inginkan.

Bagi saya, kebebasan finansial berarti mencapai kemandirian finansial pada usia tiga puluh tahun sehingga saya tidak perlu bekerja dalam sebuah bilik selama sisa hidup saya. Sebelum punya uang, saya menghabiskan banyak waktu saya dengan gelisah dan cemas sampai saya merasa terperangkap. Hampir semua pilihan yang saya buat didorong oleh uang. Saya tidak saja terperangkap oleh apa yang sanggup atau tidak sanggup saya beli, tapi waktu saya juga dikendalikan oleh kebutuhan saya untuk menghasilkan uang. Saya beranjak tidur dan bangun pada waktu tertentu agar bisa tiba di kantor pada jam tertentu agar saya tidak mengesalkan atasan saya, yang bisa memecat saya kapan

pun. Saya suka bepergian, tapi seandainya saya sanggup membiayai perjalanan ke luar negeri pun, saya hanya bisa pergi ke sekian banyak tempat selama waktu libur sepuluh hari dalam setahun. Uang—atau kurangnya uang—hanya itu yang saya pikirkan.

Begitu saya mencapai kemandirian finansial dan punya cukup uang untuk meninggalkan pekerjaan saya untuk selamanya—meskipun saya memilih untuk tidak melakukannya—saya benar-benar berhenti mencemaskan uang. Selang beberapa saat kegelisahan saya mulai hilang, yang—berdasarkan apa yang saya dengar dari orang lain yang sudah mencapai kemandirian finansial—merupakan hal yang biasa. Saya menjadi lebih tenang dan bahagia. Saya merasa lebih memegang kendali dan tersambung dengan dunia dan relasi saya. Saya punya lebih banyak waktu untuk melakukan hal-hal yang saya cintai, seperti bepergian, menulis, bermain gitar, dan mengajar, dan karena saya tidak perlu bekerja, saya bisa memilih untuk melakukan pekerjaan yang saya rasa memuaskan dan bermakna alih-alih pekerjaan yang sekadar bisa membayar tagihan.

Kebebasan finansial, kemandirian finansial, pensiun dini, apa pun namanya—terasa besar, terbuka, tanpa batas, persis seperti hari-hari pada musim panas saat saya masih kecil berbaring di atas rumput dan merasa seolah-olah seluruh dunia terbuka dan apa pun mungkin.

Apa arti kebebasan finansial untuk Anda? Apakah yang akan Anda lakukan besok bila Anda tidak perlu bekerja untuk mendapatkan uang? Hanya Anda yang bisa menjawab pertanyaan ini.

Saya di sini hanya untuk mengajari Anda cara mencapainya.

Hubungi saya!

Apa arti kebebasan finansial bagi Anda? Gunakan tagar #financial-freedombook atau hubungi saya di Twitter @sabatier atau @millennialmoney, di Instagram @millennialmoneycom, kirimkan surel ke grant@millennialmoney.com, atau bagikan di financialfreedombook.com. Saya sangat menunggu kabar dari Anda.

BAB 2

WAKTU LEBIH PENTING DARIPADA UANG

Mengapa Anda Bisa dan Harus “Pensiun” Dini

Bila seorang lelaki kaya berusia sembilan puluh tahun menawarkan Anda \$100 juta untuk bertukar tempat dengannya, apakah Anda mau? Tentu saja tidak. Mengapa? Karena waktu lebih berharga daripada uang.

Orang rata-rata mempunyai waktu sekitar 25.000 hari untuk hidup dalam usia dewasa. Bila Anda membaca buku ini, Anda kemungkinan perlu menukar waktu Anda dengan uang untuk menjalankan kehidupan yang aman, sehat, dan bahagia. Namun, bila Anda tidak perlu bekerja untuk menghasilkan uang, Anda akan mampu menghabiskan waktu itu sesuka Anda. Tidak ada orang yang peduli dengan waktu Anda sebagaimana Anda sendiri. Orang-orang akan mencoba mengambil waktu Anda dan mengisinya dengan rapat dan panggilan telepon dan lebih banyak rapat. Namun, ini adalah waktu Anda. Satu-satunya waktu Anda. Buku ini didesain untuk membantu Anda memanfaatkan waktu semaksimal mungkin. Hasilkan uang dan beli waktu.

Tujuan buku ini adalah membantu Anda pensiun secepat mungkin. Ketika saya mengatakan *pensiun*, saya tidak bermaksud mengatakan ba-

hawa Anda tidak pernah perlu bekerja lagi. Ini adalah kebebasan finansial sepenuhnya—kemampuan untuk melakukan apa pun yang Anda inginkan dengan waktu Anda.

Saya tidak pernah merencanakan untuk pensiun dalam pengertian tradisional kata tersebut, tapi Anda bisa mengatakan bahwa saya “pensiun” dini karena saya punya cukup uang dan kebebasan untuk menghabiskan waktu saya melakukan apa pun yang saya inginkan. Saya tidak lagi perlu bekerja untuk uang, tapi saya masih senang menghasilkan uang, dan ini dikaitkan dengan banyak hal yang saya lakukan dengan senang hati. Saya suka bekerja dan menantang diri saya sendiri dan mudah-mudahan saya terus begitu, jadi mencari kehidupan yang penuh dengan waktu senggang bukanlah hal yang saya inginkan.

Bila ingin “pensiun” lebih cepat, Anda perlu berpikir ulang tentang segala hal yang pernah Anda pelajari tentang pensiun dan mungkin sebagian besar hal yang pernah Anda pelajari tentang uang. Sebagai sebuah masyarakat, kita secara kolektif telah mengadopsi satu pendekatan terhadap pensiun: cari pekerjaan, sisihkan sebagian penghasilan Anda dalam akun pensiun atau 401(k), dan dalam waktu empat puluh tahun lebih Anda mempunyai cukup banyak uang untuk pensiun pada usia enam puluh atau tujuh puluh. Pendekatan ini dirancang untuk membuat Anda pensiun pada usia enam puluh atau tujuh puluh tahun, yang menjelaskan mengapa setiap iklan tentang pensiun menampilkan nenek dan kakek yang beruban (biasanya di lapangan golf atau berjalan menyusuri pantai).

Ada tiga masalah utama dengan pendekatan ini:

1. Ini tidak memberi hasil untuk kebanyakan orang.
2. Anda akhirnya menghabiskan tahun-tahun Anda yang paling berharga bekerja untuk uang.
3. Ini tidak dirancang untuk membantu Anda “pensiun” secepat mungkin.

Mari kita mulai dengan masalah pertama. Untuk mengilustrasikan mengapa nasihat pensiun tradisional tidak akan memberi hasil sebagaimana yang diharapkan, perkenankan saya memperkenalkan Anda kepada Travis. Travis adalah teman lama orangtua saya, jadi saya sudah lama mengenalnya. Pada 2012, ketika saya sudah melangkah jauh dalam upaya untuk menjadi seorang jutawan pada usia tiga puluh, saya bertemu secara kebetulan dengan Travis di sebuah pesta liburan yang diadakan teman keluarga kami yang lain. Saat mengobrol dengan tamu lain dan menyantap *honey ham* Virginina sambil mengenakan jas pesta, saya memulai percakapan dengan Travis, yang mendengar (dari orangtua saya) bahwa saya hendak memulai sebuah usaha. Travis dan saya biasanya bertemu hanya sekali setahun di pesta liburan ini, jadi ia tidak tahu bahwa saya sudah menghasilkan hampir \$300.000 dalam tahun terakhir dengan mengejar beberapa peluang: membuat situs web, melakukan kampanye iklan, jual beli nama domain, menjual moped, dan berbagai hal lain.

“Jadi kau ingin menjadi wiraswasta?” tanya Travis. “Boleh juga, Bung. Namun, awalnya akan cukup sulit. Selalu begitu bagi wiraswasta. Kau harus pastikan kau bisa menabung. Saya sudah menabung lima persen penghasilan saya untuk masa pensiun sejak saya mulai bekerja, dan rencananya, saya akan pensiun sepuluh tahun lagi.”

Travis berusia empat puluh lima tahun saat itu dan sudah bekerja selama dua puluh tahun. Saya bertanya padanya bagaimana ia memutuskan untuk menabung lima persen penghasilannya untuk pensiunnya saat ia berusia dua puluhan.

“Oh, ketika saya baru mulai,” ujarnya, “seorang rekan kerja mengatakan pada saya bahwa saya harus mulai menabung sebanyak itu, jadi itulah yang saya lakukan.”

Saya terdiam. Saat itu saya sudah membaca ratusan buku tentang investasi dan keuangan pribadi, dan saya tahu bahwa meskipun ia percaya diri, Travis tidak akan pernah bisa pensiun, apalagi sepuluh tahun lagi.

Saya tidak mempunyai akses menuju laporan keuangan Travis, jadi

mungkin saja ia mempunyai tabungan, penghasilan, atau aset yang tidak saya ketahui, tapi mari kita berasumsi bahwa yang ia miliki hanya penghasilannya dan segala hal yang telah ia sisihkan untuk masa pensiun sejak ia mulai bekerja. Travis adalah seorang manajer proyek di sebuah perusahaan konsultasi energi. Saya tidak tahu berapa gajinya, tapi menurut situs web seperti PayScale dan Glassdoor, ia kemungkinan mempunyai penghasilan \$60.000 setahun.

Meskipun tidak tahu berapa persisnya gaji Travis, saya tahu banyak hal tentang pengeluaran Travis karena orangtua saya sudah lama mengenalnya. Selama tiga tahun terakhir, ia membeli sebuah rumah baru (seharga sekurangnya \$500.000), menata ulang dapurnya dan menambahkan sesuatu pada rumah barunya (dengan harga sekurangnya \$150.000), dan membeli bukan satu, tapi dua mobil baru. Melihat penampilan luarnya, dia hidup seperti seorang raja, tapi berdasarkan penghasilannya yang sebenarnya, ia kemungkinan hidup dari pinjaman yang luar biasa besar untuk membiayai gaya hidupnya ini, meskipun penghasilanistrinya juga diperhitungkan. Istrinya bekerja di bidang serupa dan penghasilannya mungkin sama seperti penghasilan Travis. Travis dan istrinya tidak berasal dari keluarga kaya, jadi warisan besar untuk mengimbangi pengeluaran mereka adalah hal yang tidak mungkin.

Mari kita lihat angkanya. Bila Travis selama ini menabung lima persen dari gaji tahunan sebesar \$60.000, itu berarti dia menabung \$3.000 per tahun. Meskipun ia menghasilkan \$60.000 setahun sejak usia pertengahan dua puluhan (yang kecil kemungkinannya, karena penghasilan seseorang biasanya naik dalam beberapa waktu), ia hanya akan menyisihkan jumlah total \$60.000 saat ini ($\3.000×20 tahun = \$60.000). Bila ia menginvestasikan uang itu pada 401(k) perusahaannya dan perusahaannya menyamai standar kontribusi tiga persen selama periode itu, ia akan mempunyai tambahan simpanan \$36.000, dengan total \$96.000 (tiga persen dari \$60.000 = $\$1.800 \times 20$ tahun = \$36.000).

Berkat keajaiban pemajemukan (lihat di bagan berikut), setiap kon-

tribusi yang ia berikan akan tumbuh selama diinvestasikan. Kita tidak tahu persisnya berapa nilai 401(k) miliknya tanpa mengetahui pada aset khusus apa (mis. saham, obligasi) ia berinvestasi, tapi kita bisa pastikan bahwa nilainya lebih besar daripada investasi awalnya.

**Pemajemukan mempercepat pertumbuhan uang
dan akan membuat Anda bertambah kaya.**

Ada alasan mengapa Einstein mengatakan bahwa pemajemukan adalah “keajaiban dunia yang kedelapan”, karena pemajemukan begitu menakjubkan. Pemajemukan secara eksponensial meningkatkan nilai uang Anda selang beberapa waktu meskipun Anda tidak menambah investasi, karena bunga Anda menumbuhkan bunga (dengan kata lain, uang Anda terus menghasilkan lebih banyak uang).

Kunci untuk mempercepat kebebasan finansial adalah mempercepat pemajemukan dengan menghasilkan dan menginvestasikan sebanyak mungkin uang sedini dan sesering mungkin.

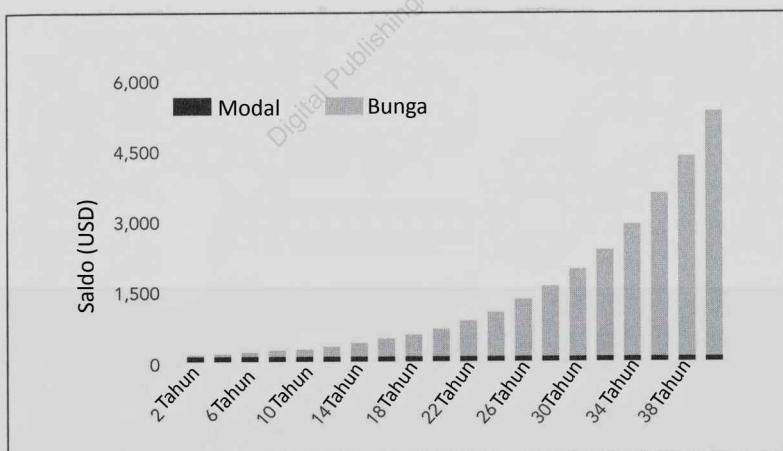
Beginilah cara kerjanya. Saat nilai saham naik, nilai uang yang diinvestasikan pada saham tersebut naik beberapa persen. Pertumbuhan ini dikenal sebagai bunga. Kalau nilai saham terus naik, maka kontribusi awal Anda dan bunga sebelumnya terus tumbuh. Setelah beberapa waktu, semakin banyak uang yang Anda investasikan dan semakin tumbuh bunganya, semakin cepat uang Anda berlipat ganda. Ini terlihat seperti kurva, sebagaimana akan Anda lihat pada grafik di halaman selanjutnya.

Tentu saja, laba (atau rugi) di pasar saham bisa sangat bervariasi dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun, tapi dalam jangka panjang, banyak ekonom menemukan bahwa laba dolar riil (yang artinya laba yang disesuaikan dengan memperhitungkan inflasi dan dividen saham) pasar saham AS rata-rata tujuh persen dan sembilan persen per tahun. Akan tetapi, bila memperkirakan laba potensial pasar saham, lebih baik kita konservatif, jadi karena alasan ini, saya akan menggunakan tujuh persen sebagai perkiraan tingkat laba pasar saham sepanjang buku ini.

Demi kepentingan kemudahan mengilustrasikan dampak pemaje-

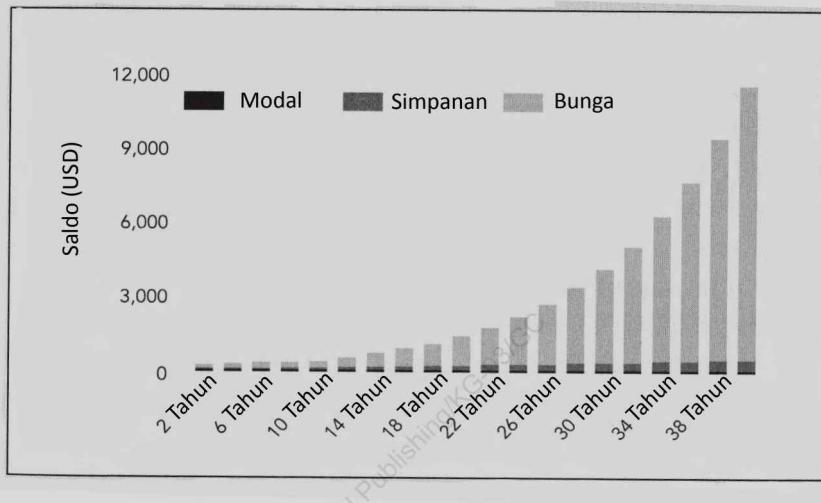
mukan, taruhlah pasar tumbuh sebesar sepuluh persen pada tahun tertentu. Bila Anda menginvestasikan \$100 dan uang itu tumbuh sepuluh persen, Anda akan mendapatkan \$110 pada akhir tahun (sepuluh persen dari \$100 = \$10; \$100 + \$10 = \$110). Bila pasar tumbuh sepuluh persen lagi setahun kemudian, Anda akan mendapatkan sepuluh persen bukan saja dari investasi awal Anda sebesar \$100, tapi juga dari laba \$10 yang Anda peroleh setahun sebelumnya. Ini berarti bahwa pada akhir tahun kedua, Anda mendapatkan tambahan \$11 (sepuluh persen dari \$110 = \$11) dengan jumlah total \$121.

Ini adalah hal yang paling gila tentang uang dan pemajemukan: \$1 atau satu persen mungkin tidak tampak banyak, tapi bisa memberi dampak masif terhadap jumlah uang Anda di masa mendatang berkat pemajemukan. Sebagai ilustrasi, mari kita lihat apa yang terjadi pada uang \$100 bila kita tetap menginvestasikannya dengan pertumbuhan tahunan sepuluh persen selama empat puluh tahun, tanpa menambahkan uang.



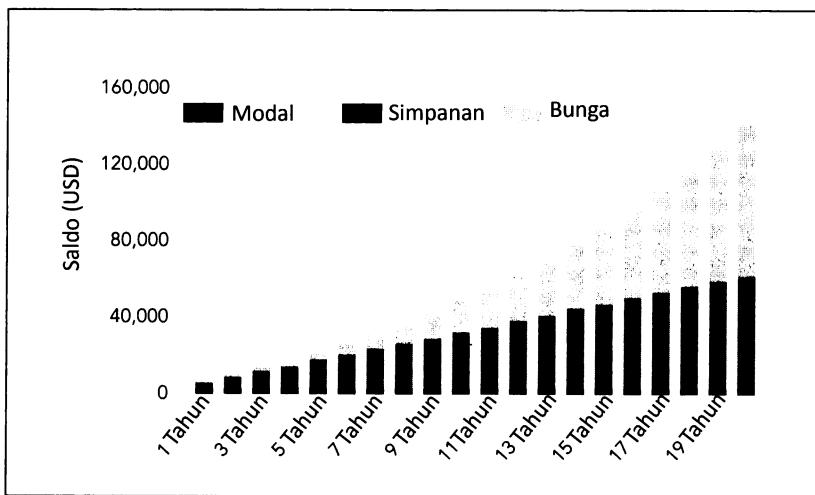
Betul. Investasi awal sebesar \$100 (yaitu modal pokok Anda) akan bernilai \$5.370 dalam empat puluh tahun, dan Anda bahkan tidak perlu mengontribusikan uang tambahan pada investasi tersebut! Itu adalah kenaikan 5.270 persen! Bila Anda terus menambah modal pokok Anda (sesuatu yang biasanya dilakukan orang yang berinvestasi untuk pensiun, karena

Anda berinvestasi lebih banyak, setidaknya setiap bulan), nilai uang itu akan bertambah. Meskipun Anda hanya menambah \$1 per bulan pada kontribusi awal Anda sebesar \$100, Anda akan mendepositokan jumlah total \$480 selama empat puluh tahun, tapi nilainya menjadi \$11.694! Hebat!



Bila Travis selama ini menabung \$3.000 per tahun, dan uang itu tumbuh dengan tingkat tahunan rata-rata tujuh persen (lihat bagan di atas), ia akan mempunyai \$142.348 setelah menabung selama dua puluh tahun. Ini tentunya sangat banyak, tapi jumlah ini tidak cukup bila ia berencana pensiun pada usia lima puluh dan usianya mencapai tujuh puluh atau delapan puluh tahun. Dan ini dengan asumsi bahwa ia cerdas dan menaruh uangnya di dana indeks pasar saham total dan karenanya besar kemungkinannya menghasilkan laba rata-rata tujuh persen setelah beberapa waktu. Bila ia tidak melakukan itu, kemungkinan besar jumlah yang ia tabung lebih sedikit.

Saya tidak bermaksud mencela Travis. Faktanya, kebanyakan orang Amerika melakukan hal serupa menjelang pensiun. Sejak 2016, penghasilan median rumah tangga di Amerika Serikat adalah \$57.617, dan rata-rata orang Amerika hanya menabung 3,6 persen



penghasilan mereka per tahun. Itu berarti rumah tangga Amerika rata-rata menabung \$2.074 per tahun—lebih sedikit daripada asumsi kita tentang jumlah yang ditabung Travis. Sebagaimana disebutkan pada bab sebelumnya, rata-rata milenial menabung antara tiga persen sampai lima persen penghasilan mereka, yang—berdasarkan rata-rata penghasilan milenial sebesar \$35.592—sama dengan \$1.067–\$1.776 per tahun. Untuk mudahnya, kita bulatkan saja menjadi \$2.000 setahun. Menabung \$2.000 per tahun dengan pertumbuhan tujuh persen per tahun sama dengan \$470.967 dalam empat puluh tahun. Meskipun \$470.967 adalah jumlah besar, ingat bahwa karena inflasi yang tidak bisa diprediksi, \$470.967 kemungkinan tidak akan memiliki daya beli yang sama empat puluh tahun ke depan.

Inflasi meningkatkan atau menurunkan apa yang bisa Anda beli dengan uang.

Karena inflasi di Amerika Serikat, nilai uang menurun setelah beberapa waktu, jadi bila Anda membutuhkan hanya \$1 untuk membeli sesuatu hari ini, Anda akan membutuhkan lebih banyak dari \$1 untuk membeli

hal yang sama di masa depan. Inilah mengapa Anda bisa membeli secangkir kopi dengan harga 15 sen pada 1920, tapi hari ini harganya menjadi \$2. Inflasi umumnya disebabkan oleh penawaran, permintaan, biaya produksi, dan kebijakan pajak. Inflasi berbeda di setiap negara, sehingga bisa sangat bervariasi dan bergantung pada kekuatan mata uang sebuah negara dan daya belinya. Karena itulah tinggal di negara tertentu lebih murah daripada di Amerika Serikat, di mana dolar lebih kuat dibandingkan dengan mata uang lain. Orang Amerika bisa menggunakan dolar kuat itu untuk tinggal di banyak tempat di dunia dengan harga yang lebih murah daripada tinggal di Amerika Serikat. Contohnya, saat ini jauh lebih murah tinggal di Indonesia, Thailand, atau banyak negara bagian Amerika Selatan.

Di Amerika Serikat, inflasi menyebabkan harga naik antara rata-rata dua persen sampai empat persen setiap tahun, yang artinya setiap uang yang ditabung hari ini, di masa depan tidak akan mampu membeli sebanyak hari ini. Akan tetapi, ini hanya rata-rata, dan beberapa tahun—misalnya pada 1980-an—inflasi tercatat lebih dari sepuluh persen! Tentunya, tidak semua harga naik, malah beberapa hal justru menjadi lebih murah dalam beberapa tahun. Namun secara keseluruhan, kebutuhan pokok, seperti rumah, transportasi, makanan, bahan bakar, dan pakaian, akan menjadi lebih mahal dalam sepuluh tahun ke depan daripada harga-harga hari ini. Akan tetapi, ada cara (beberapa di antaranya akan kita selidiki belakangan) untuk melindungi diri dari inflasi. Walaupun harga akan jauh lebih tinggi di masa depan, itu belum tentu berarti uang Anda juga akan mengikuti; Anda harus kreatif, mengurangi pembelian, dan lebih mandiri.

Kristy dan Bryce—yang pensiun pada usia awal tiga puluhan—menciptakan apa yang dikenal sebagai *perisai inflasi*, di mana mereka pada dasarnya meminimalkan dampak inflasi terhadap tabungan mereka dengan cara tinggal di negara yang inflasinya lebih rendah daripada negara asal mereka, Kanada. Tergantung di mana Anda tinggal dan kekuatan mata uang negara Anda, Anda bisa mendapatkan lebih banyak hal dengan uang Anda di negara lain atau menggunakan layanan yang lebih murah di luar negara Anda, seperti layanan kesehatan, yang jauh lebih murah di luar Amerika Serikat dan bahkan gratis di beberapa negara.

Selain itu, bila Anda menginvestasikan uang Anda di pasar saham,

Anda akhirnya akan tetap mempunyai lebih banyak uang daripada saat Anda mulai masuk pasar saham, karena laba tahunan rata-rata tujuh persen di pasar saham sudah disesuaikan dengan inflasi dan dividen, jadi tujuh persen adalah laba tahunan rata-rata “sungguhan”.

Meskipun demikian, Anda harus selalu menaruh perhatian semaksimal mungkin pada cara-cara Anda meminimalkan efek inflasi terhadap uang Anda, agar mempunyai lebih banyak uang untuk diinvestasikan dan tetap berinvestasi.

Selama dekade terakhir, inflasi mencapai titik terendah dan laba pasar saham secara efektif melindungi investor dari inflasi, tapi adalah realistik bila kita memperkirakan bahwa inflasi akan naik dalam beberapa dekade mendatang, dan bahkan kenaikan rata-rata yang kecil sebesar dua persen hingga tiga persen per tahun akan mengurangi daya beli tabungan Anda secara signifikan di masa depan.

Contohnya, bila disesuaikan dengan inflasi dua persen hingga tiga persen, jumlah \$470.967 yang ditabung rata-rata orang Amerika dengan bunga lima persen setelah empat puluh tahun akan mempunyai daya beli sekitar hanya \$144.378 dengan dolar hari ini. Mengingat bahwa harapan hidup rata-rata di Amerika adalah usia sekitar tujuh puluh sembilan tahun (dan terus naik), Anda harus membuat \$144.378 bertahan selama sekitar empat belas tahun kalau Anda pensiun pada usia enam puluh lima. Tanpa mempertimbangkan manfaat Jaminan Sosial yang mungkin Anda terima (karena kita tidak tahu bagaimana keadaan Jaminan Sosial empat puluh tahun yang akan datang), daya beli Anda pada 2019 adalah \$10.312 per tahun! Seperti apa pun Anda bagiinya, kita jauh tertinggal.

Bila Anda membaca buku ini, Anda mungkin tertarik untuk berada dalam posisi “pensiun” sedini mungkin. Mari berasumsi Anda bekerja untuk sebuah perusahaan baik yang akan memberi imbalan setimpal pada setiap kontribusi yang Anda berikan pada 401(k) Anda hingga

empat persen (banyak perusahaan menyediakan imbalan dolar-demi-dolar untuk kontribusi pensiun hingga persentase tertentu), dan Anda sudah menabung sepuluh persen penghasilan di 401(k) Anda, jadi Anda sebenarnya menabung empat belas persen penghasilan tahunan Anda (sepuluh persen dari Anda + empat persen dari perusahaan tempat Anda bekerja). Bila Anda mempunyai 401(k) dengan sebuah *employer match* dan Anda tidak mengontribusikan uang atau tidak mengontribusikan cukup uang untuk memaksimalkan itu, letakkan buku ini, buka akun 401(k) Anda, dan mulailah melakukan kontribusi dengan jumlah sekurangnya cukup untuk menerima *employer match* Anda. Ini benar-benar uang gratis! Keuntungan seratus persen! Lakukanlah!

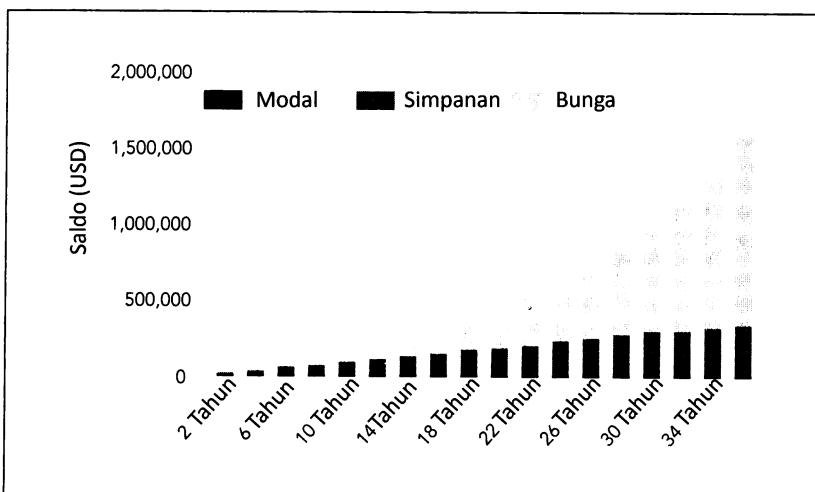
Bila Anda sudah menabung lebih dari sepuluh persen, pertama, selamat! Jumlah yang Anda tabung lebih besar daripada jumlah yang ditabung sembilan puluh sembilan persen populasi Amerika Serikat! Namun, jangan rayakan dengan sampanye dulu; Anda belum tentu bisa pensiun. Taruhlah Anda menghasilkan \$50.000 setahun. Bila Anda mulai menabung empat belas persen gaji Anda (\$7.000 per tahun) pada usia dua puluh lima dan tabungan Anda tumbuh sebesar tujuh persen per tahun, Anda akan mempunyai sekitar \$1.117.589 pada usia enam puluh lima. Lumayan, hasil menabung selama empat puluh tahun, tapi tetap saja selama empat puluh tahun menabung, dan meskipun \$1.117.589 terdengar sangat banyak, taruhlah inflasi naik 2,5 persen per tahun. Maka, tabungan Anda hanya bernilai \$416.224 dengan daya beli 2019.

Itu masih tetap lumayan, tapi karena Anda sudah berinvestasi dalam sebuah 401(k), Anda belum bayar pajak dari uang itu sampai Anda menariknya. Bila kita memperhitungkan pajak, jumlah \$416.224 itu nilainya bisa berkurang antara lima belas sampai tiga puluh lima persen, tergantung pada golongan wajib pajak ketika Anda mulai menarik uang.

Baiklah, cukup membahas berita muram. Anda memahami intinya: masalah besar pertama dengan nasihat pensiun tradisional adalah bahwa meskipun Anda mengikutinya dengan benar (dan kebanyakan

orang biasanya tidak), Anda mungkin tetap tidak bisa memenuhi seluruh kebutuhan Anda saat berusia enam puluhan. Ketika melakukan kalkulasi ini, saya terkejut—jelas bahwa nasihat populer untuk menabung lima hingga sepuluh persen penghasilan Anda tidaklah cukup. Walaupun saya akan membantu Anda mengalkulasi tingkat tabungan yang Anda targetkan di akhir buku, Anda seharusnya menabung sebanyak mungkin uang, sedini, dan sesering mungkin.

Bila Anda ingin memastikan akan bisa pensiun pada usia enam puluh lima, Anda harus mulai (dan terus) menabung sekurangnya dua puluh persen penghasilan Anda sejak usia tiga puluh. Berikut adalah besar perbedaannya. Bila Anda menghasilkan rata-rata \$50.000 selama periode tiga puluh lima tahun dan menabung dua puluh persen, atau sekitar \$10.000, Anda sudah menyimpan \$349.860 saat Anda pensiun. Dengan memperhitungkan tingkat pertumbuhan tujuh persen yang disesuaikan dengan inflasi, investasi itu akan bernilai \$1.615.340. Dan ini adalah dengan asumsi bahwa gaji Anda tidak pernah naik, padahal kemungkinan besar gaji Anda akan naik, jadi Anda akan mempunyai lebih banyak uang.



MENULIS ULANG PENSIUN

Menabungkan dua puluh persen penghasilan Anda akan meningkatkan secara signifikan kemungkinan Anda bisa pensiun setelah empat puluh tahun. Namun, ini membawa kita ke masalah besar yang kedua dan ketiga terkait nasihat uang tradisional: nasihat ini tidak dirancang untuk membantu Anda “pensiun” dini dan mengharuskan Anda bekerja purnawaktu saat berusia antara dua puluhan sampai enam puluhan.

Ini tidak ada salahnya, dan orang bisa menjalankan kehidupan yang benar-benar bahagia bekerja selama empat puluh tahun lalu menikmati buah pekerjaan mereka ketika sudah tua. Namun, ini membutuhkan pengorbanan besar—melandaskan empat puluh tahun hidup Anda untuk menghasilkan uang—and hasilnya tidak terjamin.

Kecuali bila Anda bekerja ekstra keras dan melakukan riset sendiri, satu-satunya informasi yang biasanya diberikan kepada Anda tentang menabung jangka panjang adalah menginvestasikan sebagian gaji tahunan Anda ke dalam sebuah akun pensiun seperti 401(k) (bila perusahaan Anda menyediakannya) atau IRA (*individual retirement account/rekening pensiun pribadi*). Dan karena sebagian besar kita tidak diajarkan lebih dari itu, kita tidak tahu terlalu banyak untuk bisa mempertanyakan nasihat ini. Kita berasumsi bahwa bila semua orang melakukannya, dan orang lain tampaknya *mengikutinya*, maka nasihat ini cukup baik untuk kita.

Seumur hidup, saya tumbuh dewasa di sekeliling orang-orang yang bekerja dan berharap mereka bisa pensiun suatu hari. Tak satu pun orangtua saya berasal dari keluarga kaya, dan saat tumbuh dewasa saya tahu bahwa kami tidak punya banyak uang. Kami tidaklah miskin, tapi mengingat bahwa kami hidup di luar Washington, D.C., dikelilingi daerah pinggiran kota terkaya di Amerika, orangtua saya hidup hemat. Mereka membeli mobil bekas dan kami berlibur ke pantai setiap tahun, serta berkendara dua belas jam bolak-balik untuk menghabiskan liburan di Indiana.

Meskipun tinggal di Pesisir Timur, orangtua saya mempertahankan nilai-nilai Midwestern mereka. Saya secara konsisten diekspos pada etika kerja klasik Amerika: mencari pekerjaan, melakukan kewajiban Anda, menabung secara bijak, dan bila memanfaatkan peluang Anda dengan sebaik-baiknya, Anda bisa pensiun suatu waktu pada masa keemasan Anda. Semua orang yang saya kenal bekerja hingga usia enam puluhan, bahkan lebih lama. Kakek nenek saya bekerja hingga usia tujuh puluhan karena mereka tidak bisa pensiun lebih dini.

Saat buku ini ditulis, kedua orangtua saya berusia enam puluhan dan masih bekerja. Mereka mungkin punya cukup uang untuk pensiun, tapi mereka khawatir uang mereka tidak cukup untuk jangka panjang. Mereka berdua juga bertanya-tanya apa yang harus mereka lakukan bila mereka pensiun. Bila Anda menghabiskan sebagian besar hidup Anda bekerja untuk mencari uang, apa yang akan terjadi bila Anda menghentikan rutinitas itu? Apa yang akan terjadi bila identitas Anda terbungkus dalam jabatan dan tanggung jawab Anda? Apa yang akan terjadi bila Anda terlalu lelah untuk mengejar mimpi Anda, atau mungkin waktunya sudah lama berlalu sehingga Anda kehilangan mimpi Anda?

Belum lama ini ayah saya bercerita tentang beberapa tetangganya yang pensiun setelah empat puluh tahun bekerja. "Mereka menghabiskan banyak waktu mereka memungut kayu di halaman rumah mereka," ujar Ayah. Saya tidak mengenal orang-orang ini, tapi saya tidak bisa membayangkan bahwa ini adalah hal yang mereka harapkan di usia senja.

Ini mengilustrasikan masalah umum terkait pendekatan khas terhadap pensiun yang dipertimbangkan beberapa orang: meskipun mereka bekerja sangat keras agar bisa pensiun, empat puluh delapan persen orang Amerika yang berusia di atas lima puluh lima malah belum pernah memikirkan apa yang akan mereka lakukan ketika/bila mereka pensiun. Saya tidak tahu bagaimana dengan Anda, tapi ini membuat saya cukup sedih, karena ini berarti banyak orang Amerika memilih untuk bekerja selama beberapa dekade dalam hidup mereka tanpa me-

mikirkan tujuan mereka bekerja. Mereka secara kolektif mengadopsi narasi pensiun tradisional—bekerjalah sampai usia enam puluhan atau tujuh puluhan—tanpa mempertanyakan apakah ini benar-benar yang mereka inginkan dari hidup atau apakah ada cara yang lebih baik.

Sebelum mulai mempertanyakan narasi ini sendiri, saya melakukan hal yang sama persis. Tidak ada orang yang pernah mengatakan pada saya bahwa saya tidak boleh “pensiun” pada usia dua puluhan atau tiga puluhan; pemikiran ini sangat tidak lazim sehingga tidak pernah terpikir oleh kebanyakan orang. Saat saya tumbuh dewasa, satu-satunya orang yang saya kenal yang pensiun dini adalah Jim, satu lagi teman keluarga, yang pensiun pada usia empat puluh sembilan setelah menabung dan mewarisi cukup banyak uang untuk melakukan hal itu. Hal ini melekat di benak saya saat berusia muda setelah mendengar orangtua saya berbicara tentang itu.

Diterimanya narasi ini secara mentah-mentah menciptakan sebuah masyarakat yang penuh dengan orang-orang yang menjalankan kehidupan yang sebenarnya tidak mereka pilih dan menunda mimpi mereka—terkadang untuk selamanya—karena mereka berasumsi harus bekerja untuk mendapatkan uang. Dalam bukunya yang sangat menyentuh, *The Top Five Regrets of the Dying*, seorang perawat bernama Bronnie Ware mengatakan bahwa dua penyesalan utama dari mereka yang menghadapi akhir hidup mereka adalah “Seandainya saja saya mempunyai keberanian menjalankan kehidupan sesuai keyakinan saya, bukan apa yang diharapkan orang lain dari saya” dan “Seandainya saja saya tidak bekerja terlalu keras”.

Ia selanjutnya berkata bahwa sebagian besar pasiennya tidak pernah mencapai separuh mimpi mereka, sering kali karena pilihan mereka untuk terus bekerja alih-alih mengikuti mimpi mereka. Orang-orang ini terus melangkah ke depan, menabung, dan bekerja, lalu menengok ke belakang dan bertanya-tanya untuk apa semua itu. Apakah ini yang Anda inginkan? Apakah Anda ingin menunda mimpi Anda hingga ke suatu waktu di masa depan ketika Anda mungkin tidak mempunyai

energi atau dorongan untuk melakukan apa pun selain memungut kayu sepanjang hari?

Baru setelah saya memulai upaya untuk menabung \$1 juta secepat mungkin, saya mulai memperhatikan keterbatasan nasihat finansial yang khas dan narasi pensiun tradisional. Saat belajar lebih banyak tentang cara menghasilkan uang, menabung, dan menginvestasikan uang, saya menyadari bahwa menghasilkan uang dengan cepat tidaklah serumit yang dikatakan orang selama ini. Malah, mengingat betapa efisiennya internet, sekarang menghasilkan uang menjadi lebih mudah daripada dulu. Yang sulit adalah melepaskan asumsi bahwa hanya ada satu jalan pasti menuju pensiun—mendapatkan gaji selama beberapa dekade dan menabung sebagian gaji untuk masa tua—and bahwa jalan lain hanya diperuntukkan bagi beberapa orang yang beruntung.

Penting dicatat bahwa ada beberapa batasan, dan kemampuan untuk “pensiun” dini pastinya adalah hak istimewa yang tidak dimiliki atau tidak akan dimiliki semua orang. Ada jutaan orang di Amerika Serikat yang sekadar berusaha agar mempunyai atap di atas kepala mereka dan membeli makanan untuk keluarga mereka. Bila Anda menghasilkan kurang dari \$25.000 per tahun, akan sulit bagi Anda untuk pensiun dini karena Anda tidak akan mampu menabung sebanyak orang yang penghasilannya lebih tinggi. Kecuali bila Anda bisa hidup dengan uang \$5.000 setahun, seperti pengembara ceria yang saya jumpai di Flagstaff, Arizona. Saya tidak mengatakan hal ini mustahil; hanya membutuhkan banyak kreativitas dan pengorbanan.

Namun demikian, salah satu landasan strategi kebebasan finansial saya sendiri adalah memikirkan cara untuk mendapatkan lebih banyak uang alih-alih sekadar berfokus pada cara-cara untuk menabungnya. Alih-alih menghabiskan seluruh waktu saya berhemat, saya menghabiskan waktu mencari cara untuk menghasilkan lebih banyak uang. Bila Anda menghasilkan \$25.000, saya ingin membantu Anda menghasilkan \$50.000, atau bila Anda menghasilkan \$50.000, saya ingin membantu Anda menghasilkan \$100.000. Dan seterusnya. Semakin banyak

uang yang Anda hasilkan, semakin banyak uang yang bisa Anda investasikan, dan semakin cepat Anda mencapai kebebasan finansial.

Percayalah pada saya, bagian yang paling sulit untuk menjadi mandiri secara finansial sebenarnya bukan melakukannya. Begitu Anda belajar konsep dasar menghasilkan, menabung, dan berinvestasi, melaksanakan strateginya relatif sederhana—dibutuhkan kegigihan dan disiplin yang luar biasa—tapi ini pastinya bukan ilmu roket.

Bagian tersulit dari mempercepat tercapainya kebebasan finansial adalah belajar melihat dunia secara berbeda, menerima bahwa meskipun Anda tidak kenal seorang pun yang pernah melakukannya, Anda bisa menghasilkan cukup banyak uang sehingga dalam beberapa tahun saja, Anda tidak perlu khawatir tentang uang lagi. Ketika Anda baru mulai bekerja, akan sangat sulit dan mengintimidasi bagi Anda untuk mengabaikan semua “pakar”, “ahli”, dan orang-orang lain dalam hidup Anda—orang-orang seperti Travis—yang terus menyampaikan pada Anda rute yang “paling pasti” dan “terbaik” menuju pensiun atau menghasilkan uang. Atau mengabaikan teman-teman, keluarga, atau rekan kerja Anda ketika mereka tertawa dan mengatakan bahwa Anda tidak mungkin bisa menghasilkan banyak uang dan “pensiun” dini. Namun, bila ingin menjalankan kehidupan sesuai keinginan, Anda juga perlu mengelola uang sesuai keinginan Anda, dan itu membutuhkan perspektif baru.

WAKTU VS UANG

Salah satu alasan utama pensiun tradisional dan keuangan pribadi sangat membatasi adalah karena ini didasarkan pada asumsi keliru bahwa uang itu terbatas. Sebagian besar nasihat keuangan pribadi berfokus serta berhemat serta mengurangi belanja, dan nasihat ini tidak mengakui kenyataan sederhana bahwa uang itu terbatas hanya kalau Anda tidak berusaha menambahkannya.

Uang bersifat tak terbatas secara inheren. Uang adalah ciptaan ma-

nusia dan selama orang membantu pertumbuhan ekonomi dengan bekerja, belanja, dan berinvestasi, pemerintah bisa mencetak lebih banyak uang untuk menjaga keseimbangan. Betul, selama ini ada kesenjangan yang lebar antara mereka yang mempunyai banyak uang dan mereka yang tidak punya banyak uang, dan miliaran orang hidup di tempat di mana mereka tidak memiliki peluang menghasilkan uang sebagaimana dimiliki kita yang hidup dalam masyarakat yang demokratis dan kapitalis. Namun secara teori, di dunia ini ada cukup uang bagi semua orang untuk memiliki semua uang yang mereka butuhkan.

Masalahnya adalah bahwa banyak orang tidak memanfaatkan peluang tersebut dan sebaliknya menerima berapa pun uang yang diberikan kepada mereka—biasanya berapa pun yang bersedia dibayarkan oleh atasan mereka—tanpa mempertimbangkan cara lain untuk menghasilkan lebih banyak uang. Mereka mengatakan ingin menghasilkan lebih banyak uang tapi menghabiskan seluruh waktu luang mereka menonton Netflix, bermain gim, atau sekadar membuang-buang waktu.

Sayang sekali, karena kalau kita percaya bahwa uang itu langka, kita akhirnya mengorbankan banyak waktu untuk menghasilkan dan menabung uang. Dan tidak seperti uang, waktu itu terbatas secara inheren. Dalam salah satu buku favorit saya, *Your Money or Your Life*, penulis Vicki Robin meminta pada kita untuk merenungkan sebuah pertanyaan sederhana tapi transenden: berapa nilai waktu dalam hidup Anda? Dengan apa Anda bersedia menukarnya? Berapa banyak uang yang bersedia Anda tukar dengan waktu Anda?

Bila kita percaya bahwa uang itu langka, kita akan menghabiskan waktu yang berharga mencoba menabungnya saat kita sebenarnya tidak perlu melakukan itu. Kita akan menghabiskan waktu berjam-jam menggunting kupon, mengemudi beberapa ekstra mil untuk menghemat tiga sen bensin per galon, atau berburu kesepakatan *online* sekadar untuk menghapus beberapa dolar dari tagihan kita. Saya pernah menghabiskan waktu lebih dari empat jam mencari harga termurah untuk TV baru. Baru kemudian terpikir oleh saya bahwa uang yang berhasil saya

hemat tidak sepadan dengan waktu yang terbuang—waktu yang tidak akan pernah kembali.

Hal yang sama berlaku untuk uang yang kita hasilkan: setiap menit yang kita habiskan untuk mencoba menghasilkan uang adalah menit yang tidak bisa kita gunakan untuk melakukan hal lain—menit itu hilang untuk selamanya. Kebanyakan orang bekerja antara 70.000 dan 80.000 jam sepanjang karier mereka, tapi bahkan itu pun tidak mencakup seluruh waktu yang mereka habiskan dalam rangka melakukan pekerjaan mereka. Rata-rata orang Amerika menghabiskan waktu lima puluh dua menit untuk pergi ke dan pulang dari tempat kerja setiap hari. Itu berarti sekitar 8.700 jam sepanjang karier mereka. Secara total, Anda menghabiskan lebih dari setahun hidup Anda melakukan sesuatu yang tidak perlu dilakukan bila Anda tidak perlu menghasilkan uang untuk bertahan hidup.

Bahkan angka-angka gamblang ini pun tidak menyampaikan keseluruhan cerita. Rata-rata orang Amerika bekerja 34,4 jam seminggu. Bila kita menambahkan waktu untuk perjalanan pergi dan pulang kantor, waktunya sekitar 38,7 jam. Ada 168 jam dalam seminggu, jadi setelah Anda mengurangi sekitar 56 jam waktu tidur, sisanya adalah 73,3 jam. Ini tampaknya banyak—lebih dari dua kali lipat waktu yang Anda habiskan untuk bekerja—tapi pertimbangkan bahwa tidak semua jam tercipta sama. Penelitian menunjukkan bahwa tingkat kewaspadaan dan energi kita paling tinggi pada pagi hari, tapi itu adalah waktu ketika kita biasanya sedang bekerja. Saat kita berada di luar jam kerja, kita biasanya sudah sangat kelelahan setelah bekerja sehari dan melakukan perjalanan pulang sampai kita tidak mau melakukan apa-apa selain duduk di sofa. Inilah mengapa rata-rata orang Amerika menonton TV 5,4 jam sehari.

Tentu, kita punya akhir pekan, tapi seberapa sering Anda menghabiskan akhir pekan kalang-kabut melakukan tugas dan pekerjaan sehari-hari yang belum sempat Anda kerjakan pada pertengahan minggu? Poinnya adalah Anda menukarkan waktu terbaik dalam hari-

hari dan dalam hidup Anda untuk menghasilkan uang. Saya tidak anti-kerja; malah, saya suka bekerja. Manusia perlu bekerja untuk menjadi bahagia. Namun sebagaimana waktu, tidak semua pekerjaan diciptakan secara setara. Ada perbedaan yang sangat besar antara mengerjakan pekerjaan yang Anda benci, terpaku di meja kerja bekerja terus-menerus selama empat puluh jam lebih seminggu, dan melakukan pekerjaan yang Anda cintai yang menggairahkan dan sesuai waktu Anda, serta memiliki kebebasan untuk melakukan hal lain jika Anda menghendaki.

Keseimbangan yang sama terjadi ketika Anda mengamati hidup secara keseluruhan. Anda biasanya mempunyai lebih banyak energi dan lebih sehat saat berusia dua puluhan, tiga puluhan, dan empat puluhan daripada saat lanjut usia, tapi bila Anda harus menghabiskan dekade itu bekerja untuk uang, Anda tidak memanfaatkan waktu sepenuhnya.

Dari sudut pandang finansial, bila Anda secara bertahap menabung sekian persen dari penghasilan Anda selama empat puluh tahun lebih, Anda membuang-buang waktu yang sebenarnya bisa digunakan uang Anda untuk tumbuh. Ketika menginvestasikan uang di pasar saham, nilai uang Anda tumbuh setelah beberapa waktu karena (rata-rata dalam jangka panjang) menghasilkan laba setiap tahun. Bila menabung hanya lima persen hingga sepuluh persen penghasilan tahunan Anda setiap tahun selama beberapa dekade, Anda tidak memberi kesempatan bagi uang Anda berlipat ganda sebanyak bila menginvestasikannya lebih awal dalam hidup. Anda membuang-buang waktu.

Jangan membuang-buang waktu. Anda memegang kendali. Ingat, ini waktu Anda. Bila memanfaatkan peluang untuk menghasilkan lebih banyak dan memanfaatkan uang secara maksimal, Anda bisa menabung lebih banyak uang dan dengan sendirinya menghemat lebih banyak waktu. Setiap \$1 yang diinvestasikan hari ini bernilai sama dengan jam, bila bukan hari-hari kebebasan Anda di masa depan. Semakin banyak Anda menabung hari ini, semakin banyak waktu yang Anda beli di masa depan.

Semakin cepat Anda memulai dan semakin banyak Anda menabung, semakin cepat Anda mencapai kemandirian finansial. Ini adalah inti strategi saya, dan ini akan mengurangi dengan cepat jumlah tahun dan uang yang Anda butuhkan untuk mencapai kemandirian finansial. Ingat: *Kunci untuk mempercepat tercapainya kebebasan finansial adalah menghasilkan dan menginvestasikan sebanyak mungkin uang secepat dan sesering mungkin.*

Untungnya, relasi antara uang dan waktu tidak benar-benar linier: Bila ingin menghasilkan lebih banyak uang, Anda tidak perlu mengorbankan lebih banyak waktu untuk menghasilkan lebih banyak uang. Anda tidak perlu dibatasi oleh waktu Anda sendiri atau bahkan waktu dalam sehari. Anda tidak perlu melihat jauh untuk menemukan contoh orang-orang yang bisa bekerja separuh waktu tapi menghasilkan uang dua kali lipat lebih banyak daripada orang lain, dan ini tidak selalu karena mereka lebih cerdas atau lebih berpengalaman, atau bekerja di bidang yang lebih menguntungkan. Anda bahkan bisa menemukan orang yang menghasilkan uang tanpa banyak menghabiskan waktu karena mereka sudah banyak berinvestasi di muka untuk membangun aliran penghasilan jangka panjang secara konsisten.

Begitu pula orang-orang yang menginvestasikan uang mereka, yang menghabiskan sedikit waktu (selain waktu yang dibutuhkan untuk membuka dan mengelola rekening mereka) mencoba membuat uang itu tumbuh karena selama uang mereka tetap diinvestasikan di pasar saham, uang itu akan tumbuh secara otomatis selama beberapa waktu. Ini dikenal sebagai *penghasilan pasif* karena Anda tidak perlu melakukan apa-apa secara aktif untuk memperolehnya, dan ini adalah strategi penghasil uang paling jitu. Apa yang lebih baik daripada kemampuan menghasilkan uang tanpa melakukan apa-apa?

Begitu mencapai titik di mana Anda tidak perlu lagi menukar waktu Anda untuk mendapatkan uang, Anda bisa memilih untuk menghabiskan waktu itu sesuka Anda. Ketika sudah punya cukup uang (atau hampir cukup), Anda bisa mengundurkan diri dari pekerjaan bergaji

tinggi yang Anda benci, dan mengambil pekerjaan yang bergaji lebih rendah tapi bermakna bagi Anda. Anda bisa menelusuri, menumbuhkan, memberikan kembali, mengikuti *passion* Anda, dan mencari *passion* baru. Anda bisa bepergian mengelilingi dunia, memiliki hobi baru, mempelajari keterampilan baru, menjadi relawan—kemungkinannya tak terbatas.

Anita pensiun pada usia sekitar tiga puluh agar ia bisa bangun siang setiap hari dan bepergian mengelilingi dunia tanpa perlu menegosiasikan cuti dengan atasannya atau mencemaskan surel yang terlewattkan. Sarah pensiun pada usia tiga puluh dua agar ia bisa belajar bermain biola dan membuat sebuah *band*. Michelle melakukannya pada usia tiga puluh dua agar ia bisa tinggal di dalam sebuah RV, berkeliling ke pelosok, dan mengeblog purnawaktu. Justin melakukannya agar bisa duduk di sebuah tempat tidur gantung pada pukul sebelas pada hari Selasa dan membaca buku yang bagus. Kristy dan Bryce melakukannya pada usia masing-masing tiga puluh satu dan tiga puluh dua agar mereka bisa bepergian mengelilingi dunia kapan pun mereka mau. J.P. melakukannya agar ia bisa membawa anjingnya berjalan-jalan pada tengah hari, menemukan *passion* baru, dan membina sebuah keluarga. Brandon pensiun pada usia tiga puluh empat agar ia bisa menghabiskan waktunya membuat musik dan menjelajahi *passion* baru. Saya melakukannya karena saya tidak mau menghabiskan tahun-tahun terbaik hidup saya bekerja di bilik dengan penerangan yang buruk dan melakukan pekerjaan yang membuat stres yang tidak saya nikmati. Dan karena melakukannya, saya punya waktu untuk menulis buku ini dan mengajari orang lain cara melepaskan diri dari kesibukan yang tak ada hentinya dalam mencari uang.

Jadi, bagaimana caranya menghasilkan uang yang cukup agar bisa “pensiun” sedini mungkin? Langkah pertama adalah mencaritahu berapa banyak uang yang Anda butuhkan.

RINGKASAN

1. **Uang itu tak terbatas.** Tidak demikian dengan waktu. Jangan membuang-buang waktu.
2. **Pendekatan tradisional pada masa pensiun mempunyai tiga masalah besar:**
 - I. Pendekatan ini tidak memberi hasil untuk sebagian besar orang.
 - II. Pada akhirnya Anda menghabiskan masa paling berharga dalam hidup Anda bekerja untuk mendapatkan uang.
 - III. Pendekatan ini tidak dirancang untuk membantu Anda pensiun sedini mungkin.
3. **Pemajemukan secara eksponensial meningkatkan nilai uang Anda dalam beberapa waktu, dan semakin dini dan banyak Anda berinvestasi, semakin cepat uang Anda tumbuh.** Kunci untuk mempercepat tercapainya kebebasan finansial adalah menghasilkan dan menginvestasikan sebanyak mungkin uang sedini dan sesering mungkin.
4. **Inflasi menyebabkan harga naik setiap tahun untuk sebagian besar kebutuhan pokok seperti rumah, transportasi, dan makanan, tapi ada cara untuk meminimalkan dampak inflasi sehingga Anda tidak membutuhkan banyak uang dan investasi Anda bisa tetap tumbuh.**
5. **Jangan menunda mimpi Anda ke masa depan.** Dua hal yang paling disesali orang-orang yang menghadapi akhir hidup mereka adalah “seandainya saja saya mempunyai keberanian untuk menjalankan kehidupan yang saya inginkan, bukan kehidupan yang diinginkan orang lain dari saya” dan “seandainya saja saya tidak bekerja terlalu keras”.
6. **Sebagian besar nasihat keuangan yang diberikan berfokus pada membantu Anda memaksimalkan berapa pun uang terbatas yang sudah Anda miliki.** Ini berfokus pada kehematan, kelangkaan, pengurangan, dan belanja lebih sedikit. Dan tidak mengakui bahwa uang itu terbatas hanya bila Anda tidak berusaha menghasilkan lebih banyak.

7. **Relasi antara uang dan waktu tidak benar-benar linier.** Bila ingin menghasilkan lebih banyak uang, Anda tidak perlu mengorbankan lebih banyak waktu untuk melakukannya.

BAB 3

BERAPA ANGKA ANDA?

(Mungkin Lebih Sedikit daripada Perkiraan Anda)

Hanya jika Anda tahu tujuan Anda barulah Anda bisa mencaritahu rute terbaik untuk mencapainya. Anda perlu mencaritahu *angka Anda*—yaitu berapa banyak uang yang Anda butuhkan untuk mencapai *kebebasan finansial*. Arti kebebasan finansial bagi Anda mungkin berbeda dari artinya bagi saya atau orang lain. Mungkin angka Anda adalah berapa banyak yang Anda butuhkan untuk melepaskan diri dari utang, menghindari hidup dari gaji, menghemat pengeluaran dua tahun agar Anda bisa bepergian purnawaktu untuk sementara waktu, atau mempunyai cukup uang sehingga Anda bisa bekerja paruh waktu dan menghabiskan lebih banyak waktu bersama anak-anak Anda. Apa pun arti kebebasan finansial bagi Anda, strategi dalam buku ini dirancang agar Anda bisa mencapainya secepat mungkin.

Bagi saya, kebebasan finansial artinya mencapai kemandirian finansial, saat saya mempunyai cukup uang yang diperoleh dari investasi dan tidak perlu bekerja lagi. Meskipun bisa terus bekerja, saya tidak perlu lagi bekerja untuk menghasilkan uang untuk hidup. Angka saya adalah titik di mana saya akan mencapai level 6 kebebasan finansial

(*financial independence/kemandirian finansial*), atau angka FI saya. Di bab ini, saya akan menunjukkan pada Anda cara mengalkulasi angka FI Anda sendiri, atau saya akan menyebutnya *angka Anda* di sepanjang buku. Apa pun level kebebasan finansial Anda saat ini, proses untuk mengalkulasi angka level 6 juga akan membantu Anda mengalkulasi berapa banyak yang dibutuhkan untuk level 2, 3, 4, dan 5, yang akan saya soroti di sepanjang bab.

Ini tentunya bukan ilmu pasti, karena beberapa variabel—antara lain gaya hidup, tempat tinggal, apakah Anda punya anak, laba pasar saham, kapan Anda ingin “pensiun”, dan dampak inflasi—akan memengaruhi berapa banyak uang yang Anda butuhkan di masa depan.

Meskipun Anda akan mampu mengalkulasi angka Anda dengan melulusi bab ini, tidak realistik menetapkan angka yang sempurna hari ini karena mimpi, nilai, dan hal-hal yang Anda cintai mungkin berbeda di masa depan. Kecuali Anda sudah menginvestasikan sejumlah besar uang Anda dan mempunyai gaji yang relatif tinggi yang sebagian besar Anda tabung, kemungkinan Anda membutuhkan sekurangnya lima hingga sepuluh tahun sebelum mempunyai cukup uang sehingga bekerja bukan sesuatu yang harus Anda lakukan.

Anda bukan orang yang sama seperti lima tahun yang lalu, dan Anda tidak akan menjadi orang yang sama lima, sepuluh, atau dua puluh tahun yang akan datang. Inilah sebabnya mengapa angka Anda akan, dan harus, berubah saat Anda berubah. Namun, menyisihkan waktu untuk memperkirakan angka Anda sekarang akan memungkinkan Anda untuk merencanakan dan mengeksekusi strategi Anda dengan lebih baik untuk mencapai dan menyesuaikannya dalam beberapa waktu. Saya menganjurkan agar Anda meninjau ulang angka Anda sekurangnya sekali setahun untuk mengetahui apakah masih akurat. Percayalah, Anda akan semakin mahir mengalkulasinya setelah beberapa waktu.

Berapa banyak uang yang Anda butuhkan setiap tahun untuk hidup hari ini dan di masa depan langsung berkaitan dengan gaya hidup yang

ingin Anda jalankan. Semakin mahal gaya hidup Anda, semakin besar pengeluaran Anda dan semakin banyak uang yang dibutuhkan untuk mencapai angka Anda, yang berarti semakin lama kemungkinannya Anda harus bekerja. Apakah Anda bersedia mengorbankan waktu Anda demi uang, itu terserah Anda. Namun, bila Anda melihat lebih cermat apa yang sebenarnya membuat Anda bahagia, apa yang benar-benar penting untuk Anda, Anda bisa mulai mendekonstruksi berapa banyak uang yang Anda butuhkan.

Seperti apa rupa hari, bulan, dan tahun yang baik bagi Anda? Apa yang Anda lakukan? Bersama siapa? Di mana Anda? Apakah Anda sedang mengadakan barbeku bersama teman-teman Anda? Bermain di halaman rumah bersama anak-anak Anda? Bepergian ke daerah eksotis? Mendaki the John Muir Trail? Bermain musik di bar lokal? Berdansa hingga larut malam? Bermain golf pada hari Minggu yang cerah? Mem-baca di atas tempat tidur gantung? Memasak bersama pasangan Anda? Sisihkan waktu beberapa menit untuk menulis seperti apa rupa hari yang baik untuk Anda. Mengapa hari itu baik? Mengapa itu membuat Anda senang?

Lalu, pikirkan dengan keras berapa banyak uang yang Anda butuhkan untuk menjalankan kehidupan ini. Ketika menghasilkan lebih banyak uang, kita menghadiahikan diri kita dengan hal-hal yang baru dan lebih bagus—rumah yang lebih besar atau baju yang lebih bagus. Namun, itu adalah pola pikir konsumen kuno yang perlu Anda singkirkan bila ingin mencapai angka Anda lebih cepat. Saya bukannya benci hal-hal bagus, hanya saja banyak orang akhirnya menghabiskan uang untuk hal-hal bagus tanpa berpikir tentang apa yang sebenarnya mereka inginkan atau butuhkan. Terkadang kita menghabiskan uang untuk beberapa hal karena seperti itulah kita tumbuh dewasa, atau karena itulah yang dilakukan keluarga dan teman-teman kita, atau karena kita berpikir itulah yang seharusnya kita lakukan, atau bahkan karena kita bosan. Bila benar-benar mengamati apa yang Anda cintai dan apa yang membuat Anda paling bahagia, Anda mungkin

membutuhkan jauh lebih sedikit uang untuk menjalankan kehidupan yang Anda cintai daripada yang Anda kira. Jujurlah pada diri Anda sendiri: Apakah yang paling Anda hargai dalam hidup Anda?

Semakin banyak uang yang saya hasilkan dalam hidup, semakin sedikit uang yang saya habiskan dan semakin sedikit uang yang saya rasa saya butuhkan untuk melakukan apa yang saya cintai. Ini adalah perasaan yang tak pernah saya harapkan, tapi begitu menyadari saya punya cukup uang untuk membeli apa pun yang saya inginkan, saya tidak lagi ingin membelinya. Mempunyai kemampuan untuk membeli sesuatu sudah cukup.

Bila melihat nilai uang yang sesungguhnya, Anda biasanya akan belanja lebih sedikit. Banyak orang paling kaya dan paling sukses yang saya kenal adalah orang-orang yang paling hemat. Namun, ini tidak berarti mereka murah. Kehematian bukan berarti tidak mengeluarkan uang, tapi berarti tidak menghambur-hamburkan uang, waktu, dan sumber daya Anda. Kehematian artinya membeli dan menggunakan hanya apa yang Anda butuhkan.

Kebutuhan berbeda dari keinginan. Sementara dulu kebutuhan kita hanya makanan, tempat tinggal, dan baju, saat ini kebutuhan kita mencakup hal-hal penting untuk ketahanan mental, fisik, emosi, dan spiritual serta kesejahteraan Anda. Saya di sini bukan untuk mengatakan apa yang harus Anda beli atau tidak Anda beli, tapi yang pasti ada garis tegas antara keinginan dan kebutuhan. Hanya Anda yang tahu apa yang benar-benar Anda butuhkan. Menanyakan hal itu pada diri Anda sendiri sebelum membeli sesuatu adalah satu cara untuk mengetahui, dan semakin sering Anda melakukannya, Anda semakin menyadari bahwa Anda tidak membutuhkan keinginan-keinginan tersebut.

Bila Anda benar-benar menginginkan sesuatu, tunggu tiga puluh, enam puluh, atau bahkan sembilan puluh hari sebelum membelinya, dan Anda mungkin tidak menginginkannya lagi. Impuls adalah musuh kebebasan finansial. Lain kali Anda berpikir untuk membeli sesuatu, bertanyalah pada diri Anda sendiri, *apakah ini setimpal untuk ditukarkan dengan kebebasan saya?*

Saat Anda membaca buku ini, camkan hal ini. Semakin sedikit uang yang Anda butuhkan, semakin cepat Anda bisa mencapai kemandirian finansial. Anda membutuhkan banyak uang untuk pensiun, tapi Anda mungkin butuh lebih sedikit daripada yang Anda kira. Itu karena—and ini adalah sesuatu yang tidak akan Anda baca di buku keuangan pribadi tradisional atau pensiun:

Semakin muda Anda, semakin sedikit uang yang Anda butuhkan untuk ditabung sebelum Anda bisa “pensiun” selama Anda mengikuti beberapa aturan sederhana.

Anda bisa “pensiun” dengan lebih sedikit uang pada usia tiga puluh daripada yang Anda butuhkan pada usia enam puluh dan tidak perlu bekerja selama tiga puluh tahun tambahan tersebut! Ini terdengar gila, tapi karena cara kerja pasar dan keajaiban pemajemukan, ini benar. Ini sebabnya:

Meskipun Anda masih muda dan uang harus bertahan lebih lama, uang Anda pun mempunyai lebih banyak waktu untuk tumbuh—dalam kasus ini, pemajemukan selama tiga puluh tahun tambahan. Meskipun Anda melakukan penarikan sebesar tiga persen atau empat persen yang disesuaikan dengan inflasi dari portofolio investasi Anda, uang Anda kemungkinan tetap tumbuh sekurangnya tiga hingga empat kali saat Anda berusia enam puluh tahun. Jadi, bila Anda menabung \$1 juta pada usia tiga puluh dan bisa hidup dari tiga atau empat persen, Anda bisa hidup dari uang itu selama tiga puluh tahun dan saldo Anda akan tumbuh menjadi \$3 juta hingga \$4 juta, atau bahkan lebih. Dan Anda bahkan bisa menyesuaikan penarikan Anda untuk inflasi dan menghabiskan lebih banyak uang selama beberapa waktu. Ini adalah sesuatu yang realistik bila Anda menginginkannya.

Semakin muda Anda, semakin banyak waktu dan energi yang Anda miliki, jadi Anda bisa kembali bekerja kapan saja atau menambahkan penarikan investasi Anda (dengan melakukan sesuatu yang Anda cintai). Atau bila Anda bisa membangun aliran penghasilan pasif, atau bekerja paruh waktu, Anda bisa “pensiun” dari pekerjaan yang tidak

Anda suka dan melakukan pekerjaan yang Anda suka, meskipun bayarannya jauh lebih kecil.

Meskipun Anda menabung cukup banyak untuk mencapai kemandirian finansial pada usia tiga puluh, Anda mungkin butuh waktu beberapa tahun untuk bisa bersantai atau bepergian, tapi Anda mungkin ingin kembali bekerja pada suatu waktu. Bila Anda jenis orang yang mau bersusah payah untuk mencapai tujuan (saya tahu Anda orang seperti itu!), Anda tipe orang yang mungkin akan menghasilkan uang dengan melakukan sesuatu di masa depan.

Percayalah, berapa pun usia Anda ketika mencapai kemandirian finansial, Anda akan begitu bersemangat sampai pada akhirnya ingin menggarap proyek lain yang membuat Anda bersemangat, yang akhirnya akan menghasilkan uang untuk Anda. Uang tambahan yang mungkin Anda hasilkan di masa depan ini akan memberi Anda lebih banyak jaminan dan mengurangi jumlah uang yang perlu Anda tarik dari investasi Anda.

Mari kita menggali lebih dalam agar Anda bisa melihat cara membuat uang Anda bertahan untuk selamanya. Nasihat pensiun yang khas menyarankan agar Anda menabung sekurangnya dua puluh lima kali *perkiraan* pengeluaran tahunan Anda (dengan kata lain, jumlah uang yang Anda rencanakan untuk Anda habiskan saat pensiun) sebelum Anda pensiun. Kalkulasi ini menjadi nasihat baku berkat sebuah makalah akademis populer bernama Trinity Study. Saya tidak akan terlalu merinci studi ini, tapi berikut adalah dasar-dasarnya. Para penulis menganalisis berapa lama sebuah portofolio investasi bisa bertahan berdasarkan performa pasar saham AS antara 1926 dan 1997 yang bergantung pada dua variabel yang akan banyak Anda pelajari dalam buku ini:

1. Alokasi aset (persentase saham vs obligasi, yang menentukan tingkat risiko/imbalan di portofolio).
2. Tingkat penarikan (jumlah uang yang ditarik dari portofolio investasi setiap bulan untuk biaya hidup).

Para penulis menganalisis seberapa besar kemungkinan uang Anda akan bertahan selama tiga puluh tahun berdasarkan alokasi aset dan tingkat penarikan Anda. Tiga puluh tahun dipilih karena rata-rata orang di Amerika Serikat pensiun pada usia antara enam puluh dua sampai enam puluh lima saat studi dilakukan, jadi berdasarkan harapan hidup rata-rata, uang itu harus bisa bertahan selama tiga puluh tahun.

Studi itu menunjukkan ada tingkat kesuksesan sekurangnya 98 persen bahwa uang itu bertahan selama tiga puluh tahun bila Anda menarik 4 persen pada tahun pertama, lalu inflasi 4 persen plus (6–7 persen) setiap tahun berikutnya, dan Anda menginvestasikan portofolionya pada saham 100 persen atau saham 75 persen dan obligasi 25 persen. Tingkat kesuksesannya akhirnya bergantung pada alokasi aset dan tingkat penarikan. Bagan dari studi menunjukkan proyeksi tingkat kesuksesan sebuah target alokasi aset berdasarkan perkiraan tingkat penarikan. Perhatikan bahwa angka ini disesuaikan dengan inflasi (jadi dampak inflasi dimasukkan).

Berdasarkan Trinity Study, persentase alokasi aset dan tingkat penarikan Anda akhirnya menentukan jumlah uang yang perlu Anda tabung agar uang Anda bertahan sepanjang sisa umur Anda. Bila Anda ingin menarik 4 persen setiap tahun disesuaikan dengan inflasi, Anda perlu menabung pengeluaran tahunan Anda 25 kali ($100/\text{perkiraan tingkat penarikan} = 25$ kali), dengan target alokasi aset setidaknya 75 persen saham dan 25 persen obligasi, agar uang Anda bisa bertahan selama tiga puluh tahun.

Namun, Trinity study mengamati tingkat kesuksesan hanya selama periode tiga puluh tahun, yang artinya bila rekening bank Anda mencapai \$0 dalam tahun ke-31, ini tetap merupakan kesuksesan. Studi ini didasarkan pada penarikan keuntungan investasi dan modal pokok (jumlah yang Anda kontribusikan). Namun, ini tidak terlalu berguna bila Anda pensiun pada usia tiga puluh tahun dan membutuhkan uang untuk bertahan enam puluh tahun lagi. Studi ini juga didasarkan pada data historis, dan performa pasar saham masa depan mungkin tidak sekuat atau bisa lebih kuat—kita tidak tahu.

Tingkat Kesuksesan Portofolio dengan Penarikan Bulanan yang Disesuaikan dengan Inflasi: 1926 hingga 1997 (Percentase Semua Periode Pembayaran Masa Lalu yang Didukung oleh Portofolio)

Periode Pembayaran	Tingkat Penarikan Tahunan sebagai Persentase Nilai Portofolio Awal										
	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	
100% Saham											
20 tahun	100	100	91	77	66	57	42	32	28	19	
25 tahun	100	100	85	69	56	42	33	29	25	15	
30 tahun	100	98	81	65	56	44	33	33	19	7	
75% Saham/25% Obligasi											
20 tahun	100	100	94	77	66	51	38	19	17	6	
25 tahun	100	100	85	65	50	33	25	13	4	0	
30 tahun	100	100	86	63	47	35	14	7	0	0	
50% Saham/50% Obligasi											
20 tahun	100	100	92	75	55	30	17	9	2	0	
25 tahun	100	100	79	52	31	15	4	0	0	0	
30 tahun	100	95	70	51	19	9	0	0	0	0	
25% Saham/75% Obligasi											
20 tahun	100	100	89	51	28	15	9	4	0	0	
25 tahun	100	96	48	19	17	6	0	0	0	0	
30 tahun	100	74	26	19	7	0	0	0	0	0	
100% Obligasi											
20 tahun	100	96	57	23	15	13	9	0	0	0	
25 tahun	100	52	19	15	10	0	0	0	0	0	
30 tahun	79	19	16	12	0	0	0	0	0	0	

20 tahun = 53 periode tumpang-tindih; 25 tahun = 48 periode tumpang-tindih; 30 tahun = 43 periode tumpang-tindih.

Hasil selama 15 tahun tersedia dari penulis.

SUMBER: Philip L. Cooley, Carl M. Hubbard, dan Daniel T. Walz, "Sustainable Withdrawal Rates from Your Retirement Portfolio", *Journal of Financial Counseling and Planning* 10, no. 1 (1999), <http://afepe.org/assets/pdf/vol1014.pdf>.

Namun, studi lain setelah Trinity Study menunjukkan bahwa bahkan di pasar murah terburuk pun, tingkat penarikan investasi tiga hingga empat persen (ditambah penyesuaian inflasi) mempunyai tingkat kesuksesan yang sangat tinggi selama periode lima puluh tahun

lebih. Sementara masa keuntungan pasar saham dalam sepuluh tahun pertama setelah Anda “pensiun” itu penting, dalam jangka panjang pasar saham selalu pulih dan terus tumbuh. Selain itu, ingat selalu bahwa bila investasi Anda tumbuh 40 persen selama periode beberapa tahun dan Anda hidup dari, taruhlah, 4 persen plus 2 persen untuk inflasi = 6 persen, maka peningkatan bersih Anda adalah 34 persen, yang akan terus tumbuh dalam beberapa tahun. Uang Anda sejumlah \$1.000.000 sekarang nilainya \$1.340.000 setelah penarikan.

Jadi, bila pengeluaran Anda relatif sama selama periode lima tahun namun portofolio Anda naik jauh dalam periode yang sama, persentase penarikan yang dibutuhkan untuk menutup pengeluaran Anda akan turun. Setelah beberapa waktu, kesenjangan ini mungkin akan lebih melebar, yang artinya semakin lama dan semakin tumbuh uang Anda, semakin besar kemungkinannya Anda bisa meningkatkan pengeluaran dan penarikan Anda, dan tetap tidak kehabisan uang. Dan sebagaimana sudah saya sebutkan sebelumnya, sangat realistik bahwa portofolio investasi Anda bisa tumbuh 2, 3, bahkan 4 kali lipat dalam periode tiga puluh tahun lebih selama Anda melakukan penarikan sebesar standar tiga hingga empat persen, ditambah kenaikan untuk inflasi.

Untuk meningkatkan persentase kemungkinan uang Anda bertahan selama sisa hidup Anda (atau bahkan jauh melampauinya), Anda harus siap melakukan beberapa hal secara agak berbeda dari rekomendasi Trinity Study. Intinya, Anda harus secara strategis meminimalkan penarikan investasi agar Anda bisa membiarkan sebanyak mungkin uang Anda tetap terinvestasi dan tumbuh selama beberapa waktu. Sementara gagasan ini akan dirinci lebih jauh belakangan di buku ini, penting untuk memahami intinya agar bisa menetapkan konteksnya.

Berikut adalah cara agar Anda bisa “pensiun” jauh lebih cepat dengan uang yang lebih sedikit dan meningkatkan potensi uang Anda untuk bertahan selama sisa hidup Anda (dan bahkan jauh melampauinya).

1. **Anda bisa menabung lebih dari dua puluh lima kali perkiraan pengeluaran tahunan Anda.** Pensiunan dini yang lain menggunakan tiga puluh kali atau lebih. Terserah Anda untuk memutuskan apa yang membuat Anda merasa nyaman. Saya secara pribadi menggunakan dua puluh lima kali sebagai pengganda saya dan merasa sangat nyaman dengannya karena saya mempunyai uang tunai sebanyak setahun penuh biaya hidup sebagai penyangga yang bisa saya gunakan, beberapa aliran penghasilan sampingan, dan keterampilan yang saya tahu bisa saya gunakan untuk menghasilkan uang bila perlu di masa depan. Dan saya masih menghasilkan uang.
2. **Anda harus menunda menarik keuntungan investasi Anda selama mungkin.** Bila Anda memutuskan untuk pensiun dan mencari kerja sampingan atau aliran penghasilan pasif yang mengimbangi atau mungkin sepenuhnya menutup pengeluaran bulanan, Anda tidak membutuhkan uang yang terinvestasi dan Anda bisa memberikan investasi Anda tumbuh berlipat ganda tanpa perlu menarik uang. Contoh baik dari hal ini adalah berinvestasi pada real estat dan menggunakan penghasilan sewa Anda untuk membiayai hidup Anda sambil membiarkan investasi saham Anda tetap tumbuh. Selain itu, sebagaimana sudah kita bahas, walaupun Anda mempunyai kebebasan untuk pensiun, itu tidak berarti Anda harus pensiun atau akan pensiun. Percayalah, hal yang tidak akan Anda lakukan ketika pensiun pada usia tiga puluh adalah tidak pernah bekerja lagi; walaupun Anda tidak perlu lagi menghasilkan uang, itu tidak berarti Anda tidak akan atau tidak akan mau menghasilkan uang lagi. Jadi, di kemudian hari ketika Anda menghasilkan uang, Anda bisa hidup dari penghasilan Anda itu alih-alih menarik keuntungan investasi Anda.
3. **Semakin mendekati masa pensiun, Anda harus mulai menambah dana darurat enam bulan untuk menutup biaya hidup setahun**

penuh. Anda tidak pernah tahu apa yang akan terjadi di masa depan, jadi dengan dana darurat berupa pengeluaran satu tahun, Anda akan mendapatkan lebih banyak fleksibilitas. Anda tidak akan perlu menarik uang dari investasi Anda untuk menutup pengeluaran darurat atau menarik uang Anda bila pasar saham benar-benar terperosok dalam satu tahun. Dana darurat juga memberi Anda kemampuan untuk menghabiskan lebih banyak uang saat Anda butuh, tanpa perlu menariknya dari investasi. Memiliki penyangga “bonus uang tunai” memberi Anda lebih banyak fleksibilitas. Anda sebenarnya tidak perlu menyimpannya dalam bentuk tunai, karena Anda akan rugi akibat inflasi, tapi simpanlah dalam rekening CD (*certificate of deposit/sertifikat deposito*) dalam keputusan yang bijak.

4. **Ketika Anda mulai menarik keuntungan investasi, gunakanlah uangnya sesedikit mungkin, meskipun pasar mengalami kenaikan.** Contohnya, bila pasar saham naik 23 persen selama setahun terakhir, tapi Anda hanya menarik 3 persen dari pertumbuhan investasi Anda, Anda bisa menyimpan 20 persen keuntungannya di pasar agar nilainya terus berlipat ganda di masa depan. Melakukan hal ini selama beberapa waktu akan menciptakan surplus investasi yang jauh lebih besar daripada kebutuhan Anda dan memberi Anda kesempatan di masa depan untuk menarik lebih banyak uang. Bila pasar mengalami kemerosotan, pertimbangkanlah untuk menggunakan uang tunai atau memulai kerja sampingan agar Anda tidak perlu menarik banyak uang.
5. **Terakhir, coba pertahankan pokok investasi Anda (uang yang diinvestasikan semula), karena jumlah pokok yang Anda investasikan adalah saldo terbesar yang mendorong pertumbuhan investasi.** Trinity Study didasarkan pada gagasan menarik investasi dan saldo pokok Anda, tapi bila Anda mempertahankan jumlah pokok

dan sebagian besar keuntungan investasi, uang Anda mungkin akan bertahan jauh melampaui tiga puluh tahun meningkat secara eksponensial.

Dan ingat, ini bukan ilmu pasti, tapi ini memberi kita informasi uang yang cukup untuk mengalkulasi *angka Anda* secara lebih akurat, yang akan kita lakukan selanjutnya.

BERAPA BANYAK UANG YANG SEBENARNYA ANDA BUTUHKAN?

Untuk membantu Anda mencaritahu berapa banyak uang yang Anda butuhkan untuk pensiun, hampir semua bank yang menjual produk pensiun menawarkan sebuah kalkulator pensiun. Kalkulator pensiun cukup mudah digunakan: kunjungi situs bank dan masukkan beberapa angka (mis. berapa banyak uang yang sudah Anda tabung untuk pensiun, berapa banyak yang akan dikontribusikan ke program pensiun Anda setiap tahun, jumlah uang yang diperkirakan akan Anda butuhkan setiap tahun setelah pensiun, kapan Anda akan pensiun, dll.); kalkulator lalu menyajikan pada Anda jumlah yang Anda butuhkan untuk pensiun.

Ketika memulai perjalanan kebebasan finansial, saya menetapkan sebuah target menabung \$1 juta dalam lima tahun. Itu adalah angka besar yang pasti akan menempatkan saya dalam posisi finansial yang bagus, tapi apakah itu akan cukup bagi saya untuk “pensiun” pada usia tiga puluh? Saya mulai mencoba menggunakan beberapa kalkulator online, tapi kalkulator online selalu mengatakan saya perlu menabung uang dalam jumlah yang luar biasa besar—sekitar \$3,5 juta* pada saat

*Angka ini tidak mencakup manfaat Jaminan Sosial mana pun yang mungkin saya terima saat pensiun, yang akan mengurangi jumlah yang perlu saya tabung. Kebanyakan kalkulator memungkinkan Anda untuk memperhitungkan faktor ini, tapi saya memilih untuk tidak memperhitungkannya karena saya berharap untuk pensiun lebih dari tiga puluh tahun sebelum saya cukup umur untuk mendapatkan Jaminan Sosial.

saya berusia enam puluh lima berdasarkan perkiraan pengeluaran tahunan sebesar \$50.000. Meskipun saya menabung jumlah maksimal di 401(k) (yang saat buku ini ditulis mencapai \$19.000 per tahun) tumbuh sebesar tujuh persen per tahun, saya akhirnya akan mempunyai hanya \$1.939.384 setelah tiga puluh tahun—sedikit lebih banyak daripada separuh dari apa yang seharusnya saya butuhkan. Apakah ini semacam lelucon? Bagaimana mungkin seseorang yang berada di luar satu persen menabung secukupnya untuk pensiun?

Hal yang membuat semakin rumit adalah bahwa saya tidak mencoba mencaritahu apa yang saya butuhkan empat puluh tahun ke depan, tapi apa yang saya butuhkan lima tahun ke depan. Seandainya saya membutuhkan \$3,5 juta saat berusia enam puluh lima dan hidup dua puluh lima hingga tiga puluh tahun lagi, bukankah saya perlu menabung lebih banyak bila ingin membuat uang itu bertahan enam puluh hingga tujuh puluh tahun?

Setelah benar-benar mempelajari angkanya, barulah saya menyadari bahwa jawabannya adalah tidak. Ini adalah satu lagi masalah dengan pendekatan standar terhadap pensiun. Karena perusahaan layanan finansial berasumsi bahwa Anda berencana untuk pensiun pada usia enam puluhan atau tujuh puluhan, kalkulator mereka tidak memperhitungkan semua variabel yang bisa berubah bila Anda berencana untuk pensiun lebih cepat.

Salah satu sebabnya yaitu bahwa mereka berasumsi setiap dolar yang Anda tabung nilainya akan jauh berkurang dalam hal daya beli di masa depan (yang memang akan terjadi karena adanya inflasi), tapi harga tidak naik untuk semuanya dan Anda bisa secara aktif mencari cara untuk hidup di luar inflasi, karena ini hanya berdampak terhadap apa yang Anda beli—bukan terhadap apa yang sudah Anda miliki atau tumbuhkan atau buat. Contohnya, harga rumah naik, tapi bila Anda sudah memiliki rumah, inflasi tidak akan berdampak terhadap Anda selain pajak. Hidup di luar inflasi tidak diperhitungkan dalam

kalkulator pensiun, jadi angka yang mereka berikan tampak jauh lebih tinggi daripada kenyataannya. Namun, bila Anda ingin mencapai kemandirian finansial dalam lima hingga sepuluh tahun ke depan, uang yang Anda tabung hari ini bisa menyusut nilainya jauh lebih sedikit ketika Anda siap untuk pensiun, jadi Anda tidak perlu menabung sebanyak itu bila ingin menjadikan pekerjaan sebagai sebuah pilihan.

Masalah lain dengan kalkulator ini—dan ini adalah kenyataan tak peduli pada usia berapa pun Anda bermaksud untuk pensiun—adalah bahwa kalkulator ini berasumsi bahwa jumlah yang Anda miliki saat Anda pensiun adalah jumlah yang cukup untuk menghidupi Anda sepanjang sisa hidup Anda. Dengan kata lain, begitu Anda hidup dari investasi Anda, Anda akan menarik dari jumlah tetap yang tidak akan tumbuh lagi dan menghasilkan keuntungan sejumlah yang diterimanya hingga saat itu. Mengikuti logika ini, bila Anda pensiun pada usia enam puluh lima dengan tabungan \$3,5 juta, Anda perlu membuat jumlah \$3,5 juta tersebut bertahan selama Anda membutuhkannya.

Namun, bukan seperti ini cara investasi bekerja. Bila Anda hidup dari pensiun atau akun investasi lain, sangat kecil kemungkinannya Anda akan menarik semua uangnya sekaligus. Sebaliknya, Anda akan menarik hanya apa yang Anda butuhkan selama periode waktu tertentu sementara sisanya Anda investasikan di pasar. Semakin lama menginvestasikan uang Anda, semakin lama nilai uang Anda tumbuh berlipat ganda dan semakin pesat pertumbuhan investasi awal Anda. BOOM! Bila pensiun pada usia tiga puluh, Anda mempunyai waktu tambahan lima puluh tahun lebih untuk meningkatkan secara berlipat ganda nilai investasi bila hidup hingga usia delapan puluh. Sementara bila Anda pensiun pada usia enam puluh, Anda hanya mempunyai waktu dua puluh tahun untuk menumbuhkan secara berlipat ganda nilai investasi Anda hingga berusia delapan puluh. Tentu, pada usia enam puluh Anda membutuhkan lebih sedikit uang selama sisa hidup daripada pada saat Anda berusia tiga puluh, tapi uang Anda mempunyai waktu lebih sedikit untuk tumbuh. Ingat bahwa kunci

pemajemukan adalah bahwa semakin cepat dan banyak jumlah yang Anda investasikan, semakin cepat uang Anda tumbuh. Satu lagi alasan mengapa pemajemukan begitu menakjubkan!

Sebagai ilustrasi, bayangkan Anda mempunyai investasi \$1 juta dan investasi Anda tumbuh tujuh persen (disesuaikan dengan dividen dan inflasi, jumlahnya \$70.000) selama satu tahun. Anda kini mempunyai investasi \$1.070.000. Taruhlah Anda tidak mempunyai penghasilan lagi dan sanggup hidup dengan \$40.000 (empat persen dari investasi awal Anda) per tahun setelah pajak. Bila uang Anda berada dalam akun investasi kena pajak, Anda bisa menarik \$40.000 dan masih mempunyai sisa \$1.030.000. Anda bahkan belum menyentuh investasi awal \$1 juta, dan saldo (investasi awal \$1 juta plus sisa keuntungan \$30.000) akan terus menghasilkan keuntungan selama tetap terinvestasi. Kuncinya adalah jangan pernah menyentuh pokok investasi Anda dan tarik sesedikit mungkin pertumbuhan investasi Anda yang Anda butuhkan untuk hidup, tapi jangan pernah menarik semuanya. Bila Anda bisa melanjutkan pola menarik lebih sedikit daripada keuntungan Anda tahun demi tahun, Anda tidak saja akan hidup dari pertumbuhan investasi, tapi jumlah total investasi bisa dengan mudah berlipat ganda, dua, tiga, atau empat kali lipat selama tahun-tahun berikutnya.

Dan meskipun uangnya disimpan dalam akun keuntungan pajak, yang biasanya mengenakan denda terhadap penarikan dini, ada beberapa cara kreatif yang bisa Anda gunakan untuk menghapus denda, sebagaimana akan saya tunjukkan pada Anda di bawah ini. Itu sebabnya mengapa Anda sebenarnya membutuhkan uang lebih sedikit bila ingin pensiun pada usia dua puluhan atau tiga puluhan daripada bila Anda pensiun pada usia enam puluhan atau tujuh puluhan. Berkat keajaiban investasi, angka Anda berada pada titik di mana Anda bisa sepenuhnya hidup dari keuntungan yang dihasilkan investasi, dan angka itu kemungkinan jauh lebih sedikit daripada yang Anda kira.

Pemajemukan membuat strategi ini menjadi lebih dahsyat karena selain investasi awal Anda, *keuntungan* Anda akan terus menghasilkan

keuntungan. Melanjutkan skenario yang diuraikan sebelumnya, taruhlah uang \$1.030.000 yang Anda investasikan menghasilkan keuntungan tahunan tujuh persen. Pada akhir tahun tersebut, Anda memperoleh \$72.100 dan bukan \$70.000. bila Anda menaikkan tingkat penarikan tahunan Anda menjadi empat persen (alih-alih \$40.000), uang Anda akan terus berlipat ganda nilainya, sebesar tiga persen per tahun (dengan asumsi keuntungan rata-rata tujuh persen), dan meskipun Anda tidak pernah mengontribusikan uang ke akun itu, Anda akhirnya akan memperoleh \$3.262.037 pada usia enam puluh lima! Anda tidak saja tidak perlu bekerja selama empat puluh tahun itu, tapi saldo portofolio Anda akan tumbuh sebesar \$2 juta, tumbuh hampir tiga kali lipat dari nilai totalnya.

Sekali lagi, waktu berada di pihak Anda di sini, karena semakin banyak uang yang Anda investasikan lebih awal, semakin bertumbuh uang Anda selama beberapa waktu. Bila tabungan Anda tidak mencapai \$1 juta hingga usia empat puluh lima, uang Anda hanya punya waktu dua puluh tahun untuk tumbuh hingga Anda mencapai usia enam puluh lima dan nilainya hanya \$1.820.020—and Anda harus bekerja selama dua puluh tahun tambahan!

Tentunya, ini adalah skenario hipotetis, tapi ini mengilustrasikan poin bahwa dengan adanya pemajemukan, Anda kenyataannya membutuhkan lebih sedikit uang untuk pensiun semakin muda usia Anda—selama Anda membiarkan sebagian keuntungan investasi Anda tetap tumbuh berlipat ganda. Anita pensiun pada 2015 saat berusia tiga puluh lima dengan \$700.000, dan karena mempunyai uang tunai \$30.000 dan pengembalian pajak, dia tidak perlu menarik uang dari investasinya hingga 2017. Selama periode itu, total pasar saham tumbuh sebelas persen dan portofolio Anita tumbuh menjadi sekitar \$900.000. Kini, ia menarik tiga persen portofolio investasinya untuk menutup pengeluarannya, membiarkan sisa keuntungannya tetap terinvestasi agar tetap tumbuh dan berlipat ganda. Dengan laju ini ia mungkin mempunyai sekurangnya \$3.000.000–\$4.000.000 di

portofolionya dalam waktu tiga puluh tahun pada usia enam puluh lima tanpa perlu menghasilkan uang lagi. Dengan demikian, ia membutuhkan lebih sedikit uang untuk pensiun pada usia tiga puluh tiga daripada pada usia enam puluh lima. Kristy dan Bryce pensiun pada usia tiga puluh dua dengan \$1 juta dan hidup dari empat persen dari bunga mereka, tapi investasi mereka tumbuh tiga belas persen selama setahun terakhir. Steve pensiun dengan \$800.000, tapi hanya setahun kemudian, portofolio investasinya menjadi \$1 juta, mengurangi persentase yang ia butuhkan untuk menarik uang setahun kemudian untuk menutup biaya hidupnya.

**Keuntungan Investasi Tahunan pada \$1 Juta dengan Asumsi
Keuntungan Rata-Rata Tiga Persen Setelah Penarikan dan Tanpa
Deposito Tahunan Tambahan**

Tahun	Saldo Awal Tahun	Keuntungan Tahunan	Saldo Akhir Tahun
1	\$1.030.000	\$31.328,44	\$1.061.328,44
2	\$1.061.328,44	\$32.281,32	\$1.093.609,76
3	\$1.093.609,76	\$33.263,19	\$1.126.872,95
4	\$1.126.872,95	\$34.274,92	\$1.161.147,87
5	\$1.161.147,87	\$35.317,42	\$1.196.465,29
6	\$1.196.465,29	\$36.391,64	\$1.232.856,93
7	\$1.232.856,93	\$37.498,52	\$1.270.355,45
8	\$1.270.355,45	\$38.639,08	\$1.308.994,53
9	\$1.308.994,53	\$39.814,32	\$1.348.808,85
10	\$1.348.808,85	\$41.025,31	\$1.389.834,16
11	\$1.389.834,16	\$42.273,14	\$1.432.107,30
12	\$1.432.107,30	\$43.558,91	\$1.475.666,21
13	\$1.475.666,21	\$44.883,80	\$1.520.550,01
14	\$1.520.550,01	\$46.248,98	\$1.566.798,99
15	\$1.566.798,99	\$47.655,69	\$1.614.454,68
16	\$1.614.454,68	\$49.105,18	\$1.663.559,86
17	\$1.663.559,86	\$50.598,77	\$1.714.158,63

18	\$1.714.158,63	\$52.137,77	\$1.766.296,40
19	\$1.766.296,40	\$53.723,60	\$1.820.020,00
20	\$1.820.020,00	\$55.357,65	\$1.875.377,65
21	\$1.875.377,65	\$57.041,41	\$1.932.419,06
22	\$1.932.419,06	\$58.776,37	\$1.991.195,43
23	\$1.991.195,43	\$60.564,11	\$2.051.759,54
24	\$2.051.759,54	\$62.406,23	\$2.114.165,77
25	\$2.114.165,77	\$64.304,37	\$2.178.470,14
26	\$2.178.470,14	\$66.260,25	\$2.244.730,39
27	\$2.244.730,39	\$68.275,62	\$2.313.006,01
28	\$2.313.006,01	\$70.352,29	\$2.383.358,30
29	\$2.383.358,30	\$72.492,12	\$2.455.850,42
30	\$2.455.850,42	\$74.697,04	\$2.530.547,46
31	\$2.530.547,46	\$76.969,02	\$2.607.516,48
32	\$2.607.516,48	\$79.310,11	\$2.686.826,59
33	\$2.686.826,59	\$81.722,40	\$2.768.548,99
34	\$2.768.548,99	\$84.208,07	\$2.852.757,06
35	\$2.852.757,06	\$86.769,34	\$2.939.526,40
36	\$2.939.526,40	\$89.408,51	\$3.028.934,91
37	\$3.028.934,91	\$92.127,95	\$3.121.062,86
38	\$3.121.062,86	\$94.930,11	\$3.215.992,97
39	\$3.215.992,97	\$97.817,50	\$3.313.810,47
40	\$3.313.810,47	\$100.792,72	\$3.414.603,19

Peringatan: keuntungan dari pasar saham tidak bisa diprediksi atau dijamin, jadi Anda harus mempertimbangkan kondisi pasar ketika mulai melakukan penarikan. Meskipun dalam jangka panjang pasar saham cenderung mengalami keuntungan tahunan rata-rata enam hingga tujuh persen, angka ini bisa sangat berfluktuasi dari tahun ke tahun—naik dua puluh persen pada satu tahun dan turun sebelas persen pada tahun berikutnya.

Untungnya, semakin lama menginvestasikan uang Anda, semakin tidak perlu khawatir Anda terhadap fluktuasi pasar jangka pendek, bahkan saat terjadi penurunan. Bila Anda bisa melewati sepuluh

tahun pertama dengan pokok investasi yang utuh, dan bila Anda bisa hidup dari tingkat penarikan empat persen, kesempatan Anda untuk sukses akan mendekati seratus persen, karena setelah periode sepuluh tahun itu, investasi Anda seharusnya sudah berlipat ganda secukupnya sehingga Anda bisa hidup dari keuntungan Anda untuk selamanya. Tentunya, keruntuhan ekonomi yang besar bisa agak menurunkan kesempatan Anda untuk sukses, jadi Anda harus menaruh perhatian pada pasar dan hanya mulai menarik begitu Anda mencapai titik ketika Anda bisa melakukannya tanpa mengurangi pokok investasi Anda.**

Manfaat lain yang Anda peroleh bila membiarkan sebagian keuntungan investasi Anda terus tumbuh adalah bahwa pada titik tertentu di kemudian hari, Anda akan mampu melakukan penarikan yang lebih besar ketika/bila Anda membutuhkannya tanpa risiko kehabisan uang. Membeli rumah seharga \$500.000 di pinggir danau ketika Anda berusia tiga puluh tahun bisa menghapus sebagian besar tabungan Anda. Namun, bila Anda menunggu hingga usia lima puluh tahun dan membiarkan keuntungan Anda tumbuh berlipat ganda selama dua puluh tahun, Anda akan sanggup membeli rumah itu—meskipun harganya sudah naik karena inflasi.

KALKULASI ANGKA ANDA

Mengetahui semua ini, Anda bisa mengalkulasi angka Anda dengan jauh lebih akurat daripada kalkulator pensiun mana pun. Anda hanya perlu mencaritahu berapa banyak uang yang perlu Anda investasikan sebelum Anda hidup semata dari bagian dari keuntungan Anda sambil tetap menginvestasikan sebagian keuntungan Anda agar bisa terus tumbuh.

**Sebagai informasi: IRS akan mulai memaksa Anda untuk melakukan penarikan dari beberapa rekening penundaan pajak Anda setelah Anda berusia tujuh puluh, jadi Anda bisa mulai menggunakan beberapa keuntungan investasi yang Anda peroleh dengan susah payah untuk mengadakan beberapa pesta besar.

Sementara cara paling akurat untuk mengalkulasi angka Anda adalah dengan menentukan berapa banyak uang yang akan Anda butuhkan untuk hidup setiap tahun selama sisa hidup Anda ketika memutuskan untuk pensiun (yaitu perkiraan pengeluaran tahunan Anda), ini hampir mustahil dilakukan karena Anda tidak tahu apakah tujuan, hasrat, keinginan, dan kebutuhan Anda akan berubah dalam sepuluh, dua puluh, tiga puluh, empat puluh tahun ke depan. Inilah kekurangan kalkulator pensiun dan perencanaan finansial—alat-alat ini berharap Anda tahu berapa banyak uang yang ingin Anda habiskan di masa depan lalu melandaskan kalkulasinya pada angka itu.

Namun, bagi perencana terbaik sekali pun, menetapkan target pasti untuk perkiraan pengeluaran tahunan Anda di masa depan tidaklah realistik. Industri keuangan sering menjual level ketepatan berkaitan dengan investasi dan perencanaan pensiun yang sebenarnya hanya tebak-an. Mereka juga tidak berfokus membantu Anda menentukan berapa banyak uang yang dibutuhkan untuk menjalankan kehidupan yang Anda cintai, karena Andalah satu-satunya yang benar-benar bisa melakukannya. Itulah mengapa saya menyarankan Anda mendekati ini secara holistik, menetapkan jumlah uang yang Anda butuhkan untuk hidup hari ini dan menyesuaikannya sekali setahun saat Anda berubah dan bertumbuh.

Dengan pertimbangan ini, saya menyarankan untuk menggunakan biaya tahunan saat ini untuk mengalkulasi angka Anda karena dua alasan:

1. Bila Anda berencana untuk pensiun dalam beberapa tahun ke depan, pengeluaran tetap Anda kemungkinan tidak akan banyak berubah.
2. Lebih mudah mencaritahu berapa banyak yang Anda habiskan saat ini daripada berapa banyak yang akan Anda habiskan dua puluh, tiga puluh, atau empat puluh tahun lagi.

Selain itu, di mana pun Anda berada hari ini, Anda bisa menggunakan pengeluaran saat ini untuk menentukan berapa yang Anda butuhkan untuk mencapai level kebebasan finansial selanjutnya, karena level dua hingga lima didasarkan pada pengeluaran Anda saat ini.

2. Kemandirian; ketika Anda menghasilkan cukup banyak uang untuk mampu menutup pengeluaran Anda sendiri = **1 kali pengeluaran bulanan.**
3. Ruang bernapas; ketika Anda melepaskan diri dari hidup yang bergantung pada gaji = **3 hingga 5 kali pengeluaran bulanan.**
4. Stabilitas; ketika Anda menabung biaya hidup enam bulan dan membayar kembali utang Anda = **6 kali pengeluaran bulanan.**
5. Fleksibilitas; ketika Anda menginvestasikan biaya hidup dua tahun = **24 kali pengeluaran bulanan.**

Cara termudah untuk mengalkulasi berapa yang Anda habiskan dalam setahun adalah dengan mengamati berapa banyak yang telah Anda habiskan selama dua belas bulan terakhir dalam kategori yang diuraikan dalam tabel di halaman 61–63. Anda bisa melakukan ini dengan cukup mudah dengan melihat laporan bank dan kartu kredit selama setahun terakhir dan mengalkulasi belanja bulanan rata-rata dalam setiap kategori.

Periksa alat sederhana di <https://financialfreedom.com/tools> yang bisa mempermudah kalkulasi dengan cara menarik pengeluaran langsung dari rekening Anda. Anda juga bisa mengunduh tabelnya dalam bentuk yang bisa diedit untuk menyesuaikannya dengan kebutuhan Anda. Mungkin ada manfaatnya juga melakukan kalkulasi secara manual agar Anda bisa melihat bagaimana angkanya bekerja. Dalam setiap kuartal, saya meng-update sebuah lembar lajur seperti yang ada di halaman 61–63, yang mencakup uraian tentang berapa pengeluaran rata-rata rumah tangga Amerika dalam kategori ini setiap tahun. Bagaimana dengan angka Anda?

Jika sudah mengetahui perkiraan pengeluaran tahunan Anda, Anda bisa mengalkulasi angka dasar Anda. Untuk melakukan hal ini, Anda harus menggunakan beberapa keterampilan matematika kelas enam untuk menentukan jumlah uang yang harus diinvestasikan sebelum Anda bisa menarik cukup uang untuk menutup pengeluaran tahunan Anda. Rumus tertulis kalkulasi ini adalah:

$$\text{(Percentase tingkat penarikan)} \times (\text{angka Anda}) = \\ \text{pengeluaran tahunan}$$

Taruhlah Anda menghabiskan sekitar \$50.000 setahun. Dengan asumsi bahwa Anda akan menarik 4% (0,04) setahun, sesuai rekomendasi, kalkulasi Anda tampak seperti ini:

$$0,04 \times \text{Angka Anda} = \$50.000$$

$$\$50.000 / 0,04 = \$1.250.000$$

atau ditulis dengan cara lain: $\$50.000 \times 25x = \$1.250.000$

Pengeluaran	Rata-Rata Rumah Tangga AS Tahunan (2016)	Bulanan Anda	Tahunan Anda
Rumah Tangga			
Hipotek/Sewa			
Pajak Properti			
Pemeliharaan dan Pembersihan			
Asuransi Rumah/Sewa			
Listrik			
Minyak/Gas			
Air/Sampah/Selokan			
Telepon			
Kabel/Internet			
Lain-lain (Termasuk liburan dan hotel)			
Total rumah tangga	\$18.886		
Transportasi			
Pembayaran mobil			
Pemeliharaan/Perbaikan			
BBM			
Lisensi/Pendaftaran			
Asuransi			
Ongkos Bus/Kereta			
Penerbangan (termasuk liburan)			
Taksi/Perjalanan patungan			
Total Transportasi	\$9.049		
Makanan			
Belanja/Makan di rumah			
Makan di luar			
Total makanan	\$7.203		
Pakaian & Layanan			
Baju dan Sepatu			
Perhiasan			
Dry Cleaning/Penatu			
Total Pakaian dan Layanan	\$1.803		

Pengeluaran	Rata-Rata Rumah Tangga AS Tahunan (2016)	Bulanan Anda	Tahunan Anda
Kontribusi Uang Tunai			
Donasi			
Lain-lain			
Total Kontribusi Uang Tunai	\$2.081		
Layanan Kesehatan			
Asuransi Kesehatan			
Asuransi Layanan Jangka Panjang			
Asuransi Orang Berkebutuhan Khusus			
Biaya Pengobatan			
Biaya Perawatan Gigi			
Lain-lain			
Total Layanan Kesehatan	\$4.612		
Asuransi dan Pensiu			
Asuransi Jiwa dan Pribadi			
Pensiun dan Jaminan Sosial			
Total Asuransi	\$6.831		
Hiburan			
Acara			
Keanggotaan			
Les/Hobi			
Hewan peliharaan			
Total Hiburan	\$2.913		
Semua Pengeluaran Lain			
Uang Kuliah			
Buku/Koran			
Perawatan Pribadi			
Biaya Hukum/Akunting			
Total Lain-lain	\$3.933		
Pajak (Tergantung Penghasilan)			
Federal			
Negara Bagian			
Lokal			
Total Pajak			
Total Pengeluaran	\$57.311		

Sementara saya secara pribadi menggunakan aturan dua puluh lima kali, bila Anda ingin lebih konservatif, saya sarankan untuk menggunakan persentase penarikan 3,5 persen untuk menyediakan penyangga kecil:

$$\$50.000/0,035 = \$1.428.571$$

Bila Anda memasukkan \$50.000 ke dalam sebuah kalkulator pensiun *online*, kalkulator itu akan memberi tahu bahwa Anda harus menabung antara \$3 juta hingga \$4 juta bila ingin pensiun pada usia enam puluhan. Namun, berdasarkan kalkulasi sederhana, diketahui bahwa Anda membutuhkan kurang dari separuh jumlah itu untuk mencapai kemandirian finansial lebih dari tiga puluh tahun lebih dulu.

Namun demikian, tentunya bila pengeluaran Anda meningkat atau menurun, angka Anda akan meningkat atau menurun juga. Mungkin Anda saat ini tidak menghasilkan banyak uang dan hidup dari \$20.000, tapi Anda nantinya berharap untuk bisa pindah dari apartemen yang Anda huni bersama tiga rekan saat ini dan bermaksud untuk mempunyai anak-anak suatu hari, yang tentunya akan menaikkan pengeluaran Anda. Atau mungkin Anda bermimpi untuk bepergian atau membeli mobil kuno mewah. Semakin tinggi pengeluaran Anda, semakin tinggi angka Anda, tapi bila mengurangi beberapa pengeluaran, hal ini akan mengurangi jumlah uang yang Anda butuhkan.

DAMPAK SATU PENGELOUARAN BERULANG TERHADAP ANGKA ANDA

Di sepanjang buku ini kita akan menyelidiki secara lebih mendalam bagaimana Anda bisa menghemat uang secara khusus untuk tiga pengeluaran terbesar Anda—kebutuhan rumah tangga, transportasi, dan makanan—tapi satu cara sederhana untuk mengurangi pengeluar-

an, dan karenanya angka Anda, adalah dengan mengalkulasi dampak setiap pengeluaran berulang terhadap angka Anda dengan menggunakan persamaan sederhana berikut: Pengeluaran bulanan Anda \times 12 bulan \times 25X pengganda pengeluaran tahunan = dampak pengeluaran berulang terhadap angka Anda.

Contohnya, saya mengeluarkan lebih dari \$350 per bulan untuk membeli makanan pesan antar pada 2017, jadi bila kebiasaan mahal itu berlanjut, saya akan membutuhkan: $(\$350 \times 12 \text{ bulan} = \$4.200 \text{ per tahun}) \times 25 = \105.000 . Dengan kata lain, saya perlu menabung \$105.000 untuk mendukung kebiasaan ini selama sisa hidup saya. Bila bisa memangkas angka ini menjadi \$200 per bulan, saya akan membutuhkan: $(\$200 \times 12 \text{ bulan} = \$2.400 \text{ per tahun}) \times 25 = \60.000 , atau lebih sedikit \$45.000. Jenis pengeluaran berulang mana pun akan meningkatkan angka Anda. Ingat hal ini saat membaca buku ini dan cobalah mengurangi pengeluaran Anda.

MENYESUAIKAN ANGKA ANDA UNTUK PENGELUARAN MENDATANG SEKALI WAKTU

Meskipun pengganda dua puluh lima kali membantu Anda memperkirakan berapa banyak yang Anda butuhkan untuk biaya hidup, pengganda ini tidak mencakup pengeluaran mendatang sekali waktu yang mungkin akan menambah jumlah uang yang harus Anda tarik. Sebagian besar kalkulator pensiun juga tidak dirancang untuk memperkirakan pengeluaran mendatang sekali waktu. Namun, Anda harus mengestimasi berapa banyak uang yang mungkin Anda butuhkan pada berbagai tahap hidup Anda dan untuk pengeluaran besar seperti biaya pendidikan kuliah anak Anda. Bila bermaksud melakukan pengeluaran besar sekali waktu, Anda akan memasukkannya ke dalam angka Anda hari ini atau di lain waktu ketika menyesuaikan kalkulasi.

Beginilah caranya. Bila Anda mengestimasi bahwa Anda akan membutuhkan \$80.000 untuk biaya kuliah dan kamar serta

penginapan anak Anda, Anda tidak perlu menambahkan \$80.000 pada angka Anda, karena Anda tidak akan membayar cicilan bulanan \$80.000 itu selama sisa hidup Anda (atau mudah-mudahan tidak). Cara menambahkannya adalah dengan mengestimasi kapan Anda membutuhkan uang itu dan menentukan berapa banyak yang perlu diinvestasikan agar uang Anda tumbuh menjadi \$80.000 ketika Anda membutuhkannya. Contohnya, bila anak Anda berusia tiga tahun hari ini, Anda baru membutuhkan uang kuliah \$80.000 lima belas tahun mendatang, jadi Anda perlu mengalkulasi berapa banyak yang perlu Anda tabung hari ini dengan perkiraan tingkat pemajemukan tahunan tujuh persen agar nilainya menjadi \$80.000 dalam lima belas tahun.

Menggunakan kalkulasi yang benar-benar sederhana (dan salah satu yang paling penting dalam keuangan pribadi) yang dikenal sebagai *rumus nilai kini*, yang mengukur nilai waktu dari uang, Anda bisa mengukur berapa banyak yang perlu Anda investasikan hari ini untuk mendapatkan \$80.000 dalam lima belas tahun ke depan:

$$PV = FN \frac{1}{1 + r^n}$$

PV (nilai kini) = jumlah uang yang perlu diinvestasikan untuk mencapai tujuan Anda.

FV (nilai masa depan) = uang yang dibutuhkan untuk uang kuliah (mis. \$80.000).

r = tingkat pertumbuhan investasi yang disesuaikan dengan inflasi (mis. tujuh persen yang dinyatakan sebagai 1,07).

n = jumlah tahun agar uang berlipat ganda (mis. 15 tahun).

Jadi, untuk contoh ini, $PV = \$80.000(1/(1,07)^{15}) = \$28.995,68$.

Anda perlu menabung \$28.995,68 hari ini agar uang Anda bernilai \$80.000 dengan pertumbuhan pemajemukan tujuh persen selama lima

belas tahun ke depan. Anda harus menambahkan ini pada angka Anda. Lalu, setelah lima belas tahun Anda bisa menarik uangnya untuk membayar seluruh uang kuliah sekaligus, atau dalam angsuran dan membiarkan uangnya terus tumbuh. Anda harus menggunakan rumus yang sama untuk menyesuaikan angka Anda untuk pengeluaran besar sekali waktu di masa depan.

Faktor lain yang merupakan *wild card* yang cukup besar adalah biaya layanan kesehatan di masa depan, yang tidak saja menjadi semakin mahal di Amerika Serikat, tapi mungkin juga akan meningkat saat Anda semakin tua dan membutuhkan lebih banyak perawatan. Inilah mengapa sangat penting untuk merencanakan dan meninjau ulang secara teratur angka Anda setiap kuartal, atau sekurangnya sekali setahun untuk membuat penyesuaian. Jangan khawatir; Anda akan segera menjadi ahli dalam hal ini.

Berapa pun besarnya angka Anda, Anda mungkin berpikir, Wah, *bagaimana saya bisa menabung uang sebanyak itu?* Meski \$1.250.000 jauh lebih sedikit daripada \$3.500.000 yang disampaikan kalkulator pensiun, saya mulanya merasa kewalahan. Itu adalah jumlah uang yang banyak ketika Anda tidak punya uang. Saya mulai bertanya-tanya apakah saya benar-benar membutuhkan uang sebanyak itu.

Akhirnya, berapa banyak uang yang Anda butuhkan tergantung pada satu variabel besar . . .

FAKTOR GAYA HIDUP

Sementara Anda mengalkulasi angka Anda dan menganalisis pengeluaran Anda, ini adalah waktu yang tepat untuk benar-benar mengamati belanja Anda saat ini dan mengevaluasi apakah Anda perlu menghabiskan sebanyak itu untuk menjalankan kehidupan yang Anda inginkan. Tentunya, semakin rendah pengeluaran, semakin banyak yang bisa ditabung dan diinvestasikan, dan semakin banyak yang Anda investasikan, semakin cepat investasi itu tumbuh dan semakin

cepat Anda bisa mencapai kemandirian finansial. Adakah cara untuk menghabiskan lebih sedikit uang dan tetap menjalankan kehidupan yang Anda cintai? Kurangi pengeluaran dengan hanya membeli hal-hal pokok, hal-hal yang memberi Anda kesenangan, makna, tujuan, dan kepuasan.

Uang penting hanya bila bisa membantu Anda menjalankan kehidupan yang Anda cintai, tapi kita jarang memikirkan apa yang *sebenarnya* kita butuhkan. Alhasil, kita sering menghabiskan uang untuk hal-hal yang sebenarnya tidak penting—terkadang dengan mengorbankan apa yang membuat kita bahagia. Kita terpengaruh dengan apa yang dibeli orang lain dan cenderung menjalankan gaya hidup yang serupa dengan orang-orang di sekeliling kita, meskipun kita sebenarnya tidak menginginkan apa yang mereka miliki. Atau kita menghabiskan uang karena hari ini hal ini membuat kita merasa kuat, padahal sebenarnya uang itu akan lebih bernilai dan memberi kita kekuatan lebih besar di kemudian hari daripada hari ini.

Kita juga cenderung mengeluarkan lebih banyak uang saat menghasilkan lebih banyak uang, sebuah tren yang dikenal sebagai *inflasi gaya hidup*—yang menjelaskan mengapa seorang bintang pop atau seorang atlet bisa menghasilkan jutaan dolar per tahun dan tetap saja terlilit utang di kemudian hari. Hal ini juga menjelaskan mengapa begitu banyak orang yang menghasilkan \$100.000 atau lebih tetap hidup dari gaji atau terlilit utang besar; mereka mengeluarkan uang lebih banyak daripada kebutuhan mereka dan menjalankan gaya hidup yang tak terjangkau oleh mereka. Mereka mengonsumsi terlebih dulu, dan membayar diri mereka sendiri kemudian, bila mereka membayar diri mereka sendiri sama sekali. Selalu lebih baik bila Anda membayar diri Anda sendiri terlebih dulu, melalui investasi.

Kita sering berpikir tentang mengeluarkan uang agar bisa mendapatkan sesuatu, tapi nyatanya, setiap kali mengeluarkan uang, alih-alih menginvestasikannya, kita sebenarnya mengambil sesuatu dari diri kita sendiri—kita mengambil waktu yang kita habiskan untuk menghasilkan uang dan kebebasan masa depan yang bisa dibelinya.

Orang-orang Amerika sejak kecil diajarkan untuk membeli apa pun yang mereka butuhkan atau apa pun yang mereka inginkan karena “telah bekerja keras dan pantas mendapatkannya”. Kita juga diajarkan untuk memecahkan masalah dengan membeli sesuatu—terutama bila menyangkut kebutuhan pokok.

Ketika lapar, kita membeli atau memesan makanan, alih-alih mencoba menanam atau bertukar dengan orang yang menanam. Atau kita memesan makanan di luar alih-alih makan apa yang kita punya. Inilah mengapa lebih mudah mengeluarkan \$60 untuk mesan makanan pada hari Rabu malam atau mengapa saya menghabiskan lebih dari \$2.000 untuk makanan Meksiko dalam setahun. Ini salah satu bidang yang menyulitkan saya, tapi saya tetap berusaha memperbaikinya.

Ketika membutuhkan tempat tinggal, kita menyewa apartemen paling mahal atau membeli rumah terbesar yang bisa kita peroleh dengan hipotek. Kita menyewa kamar hotel yang mahal alih-alih mencari kesempatan untuk menjaga rumah orang, menyewa kamar, berkemah, atau menginap bersama seorang teman. Jangan salah paham—saya senang menginap di hotel bagus di seluruh dunia, jadi saya mengeluarkan uang untuk itu. Namun, saya tidak mau mengeluarkan \$500 untuk menginap di hotel perusahaan yang terlalu mahal di Pittsburgh.

Bila kita harus ke tempat kerja atau mendapatkan promosi, mudah bagi kita untuk memutuskan membeli mobil baru meskipun mobil lama kita baik-baik saja. Saya terjebak dalam perangkap ini ketika membeli sebuah Mini Cooper seharga \$20.000 persis setelah mendapatkan pekerjaan pertama selepas kuliah, memastikan bahwa sekurangnya \$400 per bulan perlu dikeluarkan selama bertahun-tahun untuk membayar mobil tersebut. Saya seharusnya membeli mobil seharga kurang dari \$1.000, sesuatu yang akhirnya saya lakukan.

Ketika anak-anak kita kesal, atau hanya untuk membuat mereka bahagia, kita membeli terlalu banyak mainan mahal yang tidak mereka butuhkan. Ketika jatuh sakit, kita pergi ke toko untuk membeli obat batuk dan vaporizer, atau ke dokter untuk mendapatkan pengobatan yang

menyembunyikan gejala penyakit kita, tapi tidak menuntaskan akar penyebabnya. Kita berobat agar bisa terus bergerak—yang akhirnya malah menimbulkan lebih banyak masalah kesehatan dan menjadi lebih mahal setelah beberapa waktu—alih-alih beristirahat.

Ketika Anda membutuhkan sesuatu, mencari alternatif gratis, meminta pertolongan teman-teman atau keluarga, atau melakukan barter bisa menghemat uang Anda. Selalu ada cara lebih murah—atau, dalam banyak kasus—gratis, bila Anda kreatif. Yang penting adalah berapa yang ingin Anda hemat. Contohnya, bila membutuhkan sebuah gaun untuk pesta, Anda bisa meminjam dari seorang teman dengan gratis, menyewanya, atau membeli gaun bekas daripada membeli yang baru. Belum lama ini saya melakukan barter dengan pengurus penampungan anjing yang bersedia menampung anjing saya selama satu minggu penuh (yang harganya \$400) apabila saya membantu menangani kampanye iklan Facebook miliknya, dan saya hanya membutuhkan waktu tiga puluh menit untuk melakukan itu. Saya membuat sebuah situs web sederhana untuk tukang cukur rambut dengan imbalan cukur rambut gratis (senilai \$240). Ini adalah situasi sama-sama untung.

Bila Anda berhenti sejenak dan bertanya pada diri Anda sendiri apa yang *sebenarnya* Anda butuhkan, apa yang *sebenarnya* mendatangkan kegembiraan dalam hidup Anda, Anda akan lebih berhati-hati mengeluarkan uang Anda dan dengan tujuan yang pasti. Ini tidak berarti Anda tidak boleh membeli Mercedes antik, menginap di hotel bintang lima, atau menghabiskan uang membeli sepatu desainer bila hal ini membuat Anda senang; ini berarti Anda akan mengeluarkan lebih sedikit uang untuk hal-hal lain yang tidak terlalu penting bagi Anda, dan bahwa Anda harus memperhitungkan hal-hal ini ketika mengalkulasi pengeluaran tahunan. Bila Anda menghasilkan \$30 per jam setelah pajak dan ingin membeli sebuah mobil seharga \$60.000, Anda akan menukar 2.000 jam premium dalam hidup Anda untuk kendaraan itu. Bila Anda bekerja empat puluh jam seminggu, itu adalah lima puluh minggu—setahun penuh—Anda perlu bekerja untuk

mendapatkan mobil itu. Bila mobil itu bernilai satu tahun dalam hidup Anda, hebat; sadari saja kompromi yang Anda buat.

Sadari juga bahwa mobil seharga \$60.000 itu sebenarnya berharga lebih dari \$60.000 karena Anda kehilangan kesempatan untuk menginvestasikan uang itu untuk masa depan. Dengan pemajemukan tujuh persen, uang \$60.000 itu akan bernilai \$120.579 dalam sepuluh tahun, \$242.324 dalam dua puluh tahun, dan \$486.989 dalam tiga puluh tahun! Apakah mobil seharga \$60.000 tersebut layak didapatkan untuk menghemat \$486.989 lebih untuk mencapai angka Anda? *Mobil antik seharga \$60.000 sebenarnya bernilai \$486.989 untuk Anda di masa depan.* Jadi, Anda sebenarnya menukar 2.000 jam hidup Anda DAN potensi pertumbuhan \$400.000. Saya lebih suka memiliki uang itu di masa depan, tapi pilihan ada di tangan Anda.

Lipat gandakan uang Anda dengan Aturan 72.

Cara sederhana untuk mengestimasi nilai sesuatu di masa depan dengan pemajemukan tujuh persen adalah dengan menggunakan Aturan 72, di mana Anda membagi 72 dengan perkiraan tingkat pemajemukan Anda (tujuh persen) untuk menentukan berapa tahun dibutuhkan sampai uang Anda berlipat ganda. Dengan pemajemukan tujuh persen, $72/7$ persen = 10,2 tahun, sehingga pada tingkat pemajemukan ini, uang Anda akan berlipat ganda setiap sepuluh tahun. Dengan demikian, bila Anda menginvestasikan \$60.000 tersebut alih-alih membeli mobil baru, uang Anda akan bernilai \$120.000 dalam sepuluh tahun, \$240.000 dalam dua puluh tahun, dan seterusnya.

Bila Anda seperti kebanyakan orang, Anda akan menemukan bahwa pengalaman—bepergian, pergi bersama teman-teman, berkumpul dengan keluarga di taman, pergi ke festival musik, berkemah, berkenalan dengan orang-orang baru, dsb.—mungkin akan memberi lebih banyak kesenangan daripada kepemilikan. Pengalaman ini mungkin tetap butuh uang, tetapi jumlahnya kemungkinan jauh lebih sedikit.

Inti dari kebebasan finansial adalah jujur pada diri sendiri tentang apa yang benar-benar menyenangkan hati Anda dan apa yang penting bagi Anda. Keluarkan uang untuk hal-hal yang benar-benar Anda hargai dan hematkan uang dengan tidak membeli sesuatu yang tidak Anda hargai. Segala hal lain—apa yang dilakukan teman-teman, apa yang dibeli tetangga, apa yang dikatakan orangtua, atau yang dihamburkan rekan kerja Anda—hanyalah kegaduhan. Akan selalu ada sesuatu yang mengilap untuk dibeli (seluruh ekonomi kita tergantung pada kebiasaan kita membeli berbagai hal!), tapi jika Anda menghabiskan uang hanya untuk hal-hal yang penting, pengeluaran Anda akan menjadi lebih sedikit dan Anda akan mencapai kemandirian finansial lebih cepat.

Menjalankan kehidupan yang bahagia atau kehidupan yang Anda cintai mungkin tampak seperti konsep asing saat ini, atau mungkin Anda akan berkata, “Saya sebenarnya tidak tahu apa yang membuat saya bahagia.” Jangan khawatir, Anda tidak sendiri. Banyak orang tidak tahu apa yang membuat diri mereka bahagia—mereka hanya menginginkan lebih banyak waktu, ruang, dan kebebasan untuk menaritahu. Atau mereka ingin keluar dari kehidupan yang penuh persaingan secepat mungkin, dan itu juga keren. Ini adalah sebuah perjalanan, dan saat Anda mempelajari cara-cara baru untuk menabung dan menghasilkan uang, Anda akan terkejut ketika menemukan hal-hal baru yang mendatangkan kegembiraan dan kedamaian, serta memberi makna pada hidup dan membuatnya menjadi lebih menyenangkan.

Setelah beberapa waktu saat Anda mempertimbangkan berapa banyak uang yang perlu dikeluarkan setiap tahun agar menjadi bahagia, Anda mungkin akan menemukan bahwa angka Anda jauh lebih kecil daripada apa yang Anda kira. Contohnya, Steve tidak pernah merasa puas dengan pekerjaan teknologi informasi purnawaktunya, jadi beberapa tahun yang lalu ia memutuskan untuk pensiun dini dan ia tahu bahwa itu berarti ia harus menabung banyak uang. Ia memulai dengan menganalisis secara cermat pengeluarannya dan mengevaluasi berapa

uang yang ia butuhkan setiap tahun untuk menjadi bahagia. Ia merasa bisa hidup dengan \$40.000 per tahun atau lebih sedikit dan membiayai gaya hidupnya dengan tinggal di sebuah Airstream bersama istrinya tanpa perlu dibebani dengan kepemilikan rumah.

Tentu, Steve sebenarnya bisa menghasilkan lebih banyak uang bila ia tidak meninggalkan pekerjaannya, dan ia tahu bahwa bila ingin pensiun dini berarti ia harus hidup agak lebih hemat agar berhasil. Namun, ia juga tahu bahwa waktu lebih berharga daripada uang atau hal-hal yang bisa dibeli dengan uang, jadi ia pensiun pada usia tiga puluh lima dengan investasi \$890.000. Dengan memperhatikan apa yang membuatnya bahagia dan berapa uang yang ia butuhkan untuk menjalankan gaya hidup yang memuaskan, ia bisa pensiun jauh lebih dini daripada perkiraannya dan hidup dari keuntungan investasinya sambil menjaga agar investasinya tetap tumbuh! Setelah beberapa waktu, Steve mungkin akan memutuskan untuk hidup dengan lebih dari \$40.000 per tahun, dan bila ia membiarkan uangnya untuk tumbuh berlipat ganda cukup lama, ia akan mampu melakukannya tanpa masalah. Ia juga sudah mengambil beberapa kerja sampingan yang bisa ia lakukan bila sempat, seperti mengeblog untuk melengkapi dan mengurangi penarikan investasinya.

Anda bahkan mungkin sudah bisa “pensiun”

Anda mungkin mempunyai pekerjaan yang membuat stres namun menghasilkan \$120.000 setahun, tapi Anda hanya membutuhkan \$40.000 untuk membiayai pengeluaran Anda, jadi bila sudah menabung uang secukupnya, Anda bisa meninggalkan pekerjaan yang membuat Anda stres itu dan mencari pekerjaan yang tidak terlalu membuat Anda stres namun bisa membiayai pengeluaran bulanan dan membuat Anda menjadi lebih bahagia. Atau bila menginginkan lebih banyak waktu bersama anak-anak, Anda bisa beralih ke pekerjaan paruh waktu. Ada sangat banyak orang yang mempertahankan pekerjaan yang mereka benci semata karena salah satu atau lebih alasan berikut.

1. Mereka merasa tidak punya pilihan.
2. Mereka tidak menyadari bahwa mereka sebenarnya tidak membutuhkan lebih banyak uang.
3. Mereka tidak menyadari bahwa mereka bisa hidup dengan lebih sedikit uang dan membiayai pengeluaran mereka dengan melakukan pekerjaan yang mereka cintai.

Saya sudah berbicara dengan banyak orang yang bercerita, "Saya terjebak dalam pekerjaan saya dan saya membencinya," tapi mereka tidak pernah mengamati pengeluaran mereka untuk mengetahui berapa uang yang benar-benar mereka butuhkan, atau mereka tidak bersedia melakukan perubahan dalam gaya hidup mereka agar mereka bisa lebih bahagia. Hidup ini terlalu pendek untuk tidak dinikmati.

Yang penting adalah mencari level pengeluaran yang membuat saya bahagia. Saya mengetahui ini ketika membeli sesedikit mungkin, lalu menambahkan kembali hal-hal yang benar-benar penting untuk saya. Saya menguji ambang pengeluaran bawah saya dan melihat bahwa ambangnya terlalu rendah dan menghalangi saya mendapatkan hal-hal yang saya butuhkan. Lalu, saya mendorong ambang atas saya. Saya menemukan keseimbangannya. Kita menyadari bahwa kita tidak ingin bepergian dan makan di luar sebanyak yang sebelumnya kita kira. Caritahu apa yang penting bagi Anda dan pengeluaran mana yang membuat Anda bahagia. Akan menjadi lebih mudah bila Anda sedikit menguji batasan Anda.

—Brandon, yang mencapai kemandirian finansial pada usia tiga puluh dua dan pensiun pada usia tiga puluh empat

Setelah beberapa tahun memantau belanja saya sendiri dan mengurangi pengeluaran, saya mampu menentukan untuk menjalankan kehidupan yang benar-benar saya cintai dengan mengeluarkan \$50.000 per tahun di sebuah kota seperti Chicago.

2016		
Pengeluaran Tahunan Rata-Rata	Rata-Rata Rumah Tangga Amerika	Saya dan Istri Saya
Makanan	\$7.203	\$6.000
Tempat tinggal	\$18.886	\$24.000
Pakaian dan layanan	\$1.803	\$1.000
Transportasi	\$9.049	\$2.000
Layanan Kesehatan	\$4.612	\$7.000
Hiburan	\$2.913	\$3.000
Asuransi pribadi dan pensiun	\$6.831	\$2.000
Semua pengeluaran lain	\$3.933	\$4.000
Kontribusi uang	\$2.081	\$1.000
Total	\$57.311	\$50.000

Ini adalah kelebihan saya—mengeluarkan lebih banyak uang tidak membuat saya lebih bahagia atau membuat hidup saya lebih kaya. Namun, perkenankan saya memperjelas bahwa sementara target saya adalah \$50.000, saya tidak sempurna, dan setelah mengeluarkan kurang dari \$50.000 setiap tahun dari 2010 hingga 2015 dan mencapai kemandirian finansial, pada 2016 saya menjadi korban inflasi gaya hidup yang menakutkan dan mengeluarkan uang lebih dari \$200.000, antara lain dengan membeli hal-hal yang tidak penting, yang saya sesali setelah melakukannya. Mengeluarkan uang \$200.000 sebenarnya membuat saya kurang bahagia daripada mengeluarkan \$50.000. Saya membuat banyak kesalahan terkait uang pada 2016 dan itu membuat banyak kalkulasi saya meleset. Saya perlu menyelaraskan dan membuat komitmen ulang pada jalan saya, sesuatu yang sudah saya lakukan. Bila Anda membuat kesalahan terkait uang, jangan sampai hal ini menggelincirkan Anda. Berkomitmen saja kembali pada jalannya.

Namun sekarang, pada usia tiga puluh dua, saat menulis buku ini, saya tahu bahwa hal yang membuat saya bahagia dan hal yang saya hargai akan terus berubah setelah beberapa waktu. Saya mungkin akan melangkah beberapa kali lagi dan mungkin akan mengubah gaya hidup

saya, jadi saya meninjau ulang target pengeluaran tahunan dan memperhitungkannya dalam setiap penyesuaian terhadap angka saya sekrangnya sekali setahun.

Saat menjadi lebih nyaman dan mengembangkan relasi yang lebih mendalam dengan uang, Anda akan lebih memahami kompromi yang bisa Anda buat hari ini dengan waktu, uang, dan pengeluaran untuk menjalankan kehidupan yang Anda cintai hari ini dan selama sisa hidup Anda.

LOKASI, LOKASI, LOKASI

Tempat tinggal adalah pengeluaran terbesar bagi orang Amerika. Tempat tinggal Anda mempunyai dampak terkuat terhadap berapa uang yang dibutuhkan. Bila Anda menginginkan sebuah rumah besar di the Hamptons dan sebuah apartemen di Manhattan, Anda akan membutuhkan jutaan dolar tambahan, yang artinya Anda kemungkinan harus melakukan beberapa kompromi besar dalam hidup saat mencoba menabung uang itu.

Akan tetapi, bila Anda mengatakan pada saya bahwa Anda menginginkan gaya hidup ini dan bersedia berkorban untuk mendapatkannya, saya mendesak untuk mempertimbangkan apa persisnya yang memikat Anda tentang lokasi ini sebelum Anda bergerak maju. Mungkin Anda ingin tinggal di the Hamptons karena Anda mencintai laut. Namun, apakah Anda perlu *memiliki* sebuah tempat di the Hamptons, mengingat bahwa selama enam bulan dalam setahun pantainya terlalu dingin untuk dinikmati? Apakah Anda bisa memperoleh kenikmatan yang sama dengan menyewa sebuah tempat di sana selama beberapa minggu di musim panas (mungkin dengan berpatungan menanggung biayanya dengan teman-teman)? Lebih baik lagi, apakah Anda bisa bekerja menjaga rumah seseorang yang sudah memiliki rumah di sana dan menginap di the Hamptons selama beberapa minggu secara gratis? Bila Anda memang harus mempunyai sebuah tempat di tepi laut,

bagaimana bila Anda pindah ke tempat yang harganya lebih terjangkau seperti Wilmington di Carolina Utara, di mana rata-rata harga rumah adalah sepuluh persen harga rumah di the Hamptons!

Persis sebelum saya selesai menulis buku ini, saya dan istri memutuskan untuk pindah ke New York City. Kami tidak bermaksud untuk tinggal di sana selamanya, tapi seandainya kami tinggal di sana untuk selamanya, saya kemungkinan akan membutuhkan sekurangnya 2 kali dari uang yang saya tabung hingga usia tiga puluh tahun, sebesar \$1.250.000. Semakin terjangkau harga tempat tinggal Anda, semakin sedikit uang yang perlu ditabung untuk mencapai kemandirian finansial. Dan bila Anda menyandingkan biaya hidup yang rendah dengan peluang penghasilan tinggi, sebagaimana di Minnesota, di mana ada banyak perusahaan besar dengan pekerjaan bergaji tinggi tapi biaya hidupnya rendah, Anda bisa mencapai kemandirian finansial lebih cepat.

New York City hal lain sepenuhnya; Anda harus membayar mahal untuk tinggal di sana. Namun, biaya hidup di New York City masih sangat bervariasi. Contohnya, bila membeli sebuah apartemen di Queens, Anda akan tetap mendapatkan akses pada segala hal yang ditawarkan Manhattan tanpa harga mahal.

Berikut adalah sampel tempat tinggal yang paling mahal dan paling murah di Amerika Serikat. Data ini disediakan oleh the Council for Community and Economic Research dan diperbarui setiap kuartal di situs web mereka.

**Sepuluh Daerah Perkotaan yang Termahal dan Termurah dalam Indeks Biaya Hidup (*Cost-of-Living Index, COLI*)
Kuartal Kedua 2017
Rata-Rata Nasional untuk 253 Daerah Perkotaan = 100**

Termahal		Termurah	
Peringkat Daerah Perkotaan	Indeks COL	Peringkat Daerah Perkotaan	Indeks COL
1 New York (Manhattan), NY	235,0	1 McAllen, TX	76,0
2 San Francisco	192,3	2 Conway, AR	77,8
3 Honolulu, HI	186,0	3 Harlingen, TX	78,5
4 New York (Brooklyn), NY	180,2	4 Richmond, IN	78,7
5 Washington, DC	153,4	5 Tupelo, MS	79,2
6 Orange County, CA	152,4	6 Kalamazoo, MI	80,5
7 Oakland, CA	150,4	7 Wichita Falls, TX	80,5
8 San Diego, CA	146,9	8 Knoxville, TN	82,2
9 Seattle, WA	146,9	9 Martinsville-Henry County VA	82,4
10 Hilo, HI	146,8	10 Memphis, TN	82,3

Indeks Biaya Hidup mengukur perbedaan regional terkait harga barang konsumen dan jasa, tidak termasuk pajak dan pengeluaran non-konsumen, untuk rumah tangga profesional dan manajerial dalam kuintil penghasilan teratas. Ini berdasarkan pada lebih dari 90.000 harga yang meliputi hampir 60 barang berbeda yang harganya dikumpulkan tiga kali setahun oleh kamar dagang, organisasi pengembangan ekonomi, atau pusat ekonomi terapan universitas di setiap daerah perkotaan yang berpartisipasi. Perbedaan kecil pada angka indeks tidak boleh ditafsirkan sebagai hal yang signifikan.

Indeks gabungan didasarkan pada enam komponen: tempat tinggal, utilitas, bahan makanan, transportasi, layanan kesehatan, dan bermacam barang dan jasa.

SUMBER: *Cost of Living Index* diterbitkan oleh C2ER (coli.org). <http://coli.org/quarter-2-2017-cost-of-living-index-release>.

Satu cara untuk mengestimasi dampak finansial dari keputusan untuk tinggal di satu tempat ketimbang di tempat lain adalah dengan menggunakan pengganda lokasi spesifik untuk membandingkan dua tempat. Contohnya, saat menulis buku ini saya tinggal di Chicago, yang mempunyai biaya hidup rata-rata sebagaimana disebutkan dalam indeks biaya hidup (COLI), tapi ketika buku ini diterbitkan, saya akan tinggal di Manhattan, agar bisa melipatgandakan pengeluaran saya saat ini sebanyak 2,35 kali (pengganda untuk New York City). Bagan berikut

berisi perbandingan antara pengeluaran saya saat ini (sekitar \$50.000 setahun) dan biaya untuk tinggal di New York City.

	Rata-Rata Rumah Tangga Amerika	Saya dan Istri Saya	Penyesuaian untuk Kota Tertentu
Pengeluaran tahunan rata-rata	2016		Dikalikan 2,35 (New York City)
Makanan	\$7.203	\$6.000	\$14.100
Tempat tinggal	\$18.886	\$24.000	\$56.400
Pakaian dan pelayanan	\$1.803	\$1.000	\$2.350
Transportasi	\$9.049	\$2.000	\$4.700
Layanan kesehatan	\$4.612	\$7.000	\$16.450
Hiburan	\$2.913	\$3.000	\$7.050
Asuransi pribadi dan pensiun	\$6.831	\$2.000	\$4.700
Pengeluaran lain	\$3.933	\$4.000	\$9.400
Kontribusi uang	\$2.081	\$1.000	\$2.350
Total	\$57.311	\$50.000	\$117.500

Bila Anda mempunyai visi tentang di mana Anda ingin berada di masa mendatang, Anda bisa membuat proyeksi yang lebih terperinci dengan menggali setiap kategori pengeluaran khusus. Bila Anda ingin membandingkan biaya hidup antara dua kota tertentu, dapatkan uraian yang benar-benar terperinci dengan biaya murah di <https://store.coli.org/compare.asp>. Gunakan kalkulator biaya hidup yang gratis (Bankrate mempunyai kalkulator yang bagus), dan lakukan pencarian sendiri untuk mendapatkan estimasi khusus berdasarkan gaya hidup yang Anda inginkan. Contohnya, indeks biaya hidup atau kalkulator akan memberi tahu Anda harga rata-rata sebuah rumah di pasar tertentu atau seberapa mahal atau murah harga sebuah rumah di dua kota berbeda, tapi datanya berdasarkan pada median dan rata-rata—bukan pada gaya hidup Anda. Mungkin Anda ingin hidup di sebuah rumah yang lebih mahal daripada rata-rata rumah atau mengeluarkan lebih sedikit uang untuk makanan daripada rata-rata keluarga, yang keduanya bisa Anda

proyeksikan dengan menempatkannya dalam proyeksi pengeluaran yang lebih rinci.

Cara terbaik untuk membuat proyeksi ini adalah dengan meninjau ulang lembar pengeluaran Anda dan mengisi sebanyak mungkin detail tentang visi Anda. Bila Anda ingin mengetahui biaya gaya hidup tertentu di sebuah tempat tertentu, Anda bisa mencari lebih banyak proyeksi terperinci berdasarkan lokasi itu dan mulai menyesuaikannya.

Contohnya, Anda bisa dengan mudah mencari informasi tentang sebuah rumah yang mirip dengan rumah yang ingin Anda huni di Zillow atau Trulia atau situs web pencarian rumah yang lain dan mencaritahu berapa harga sewa atau hipotek dan pajak properti rumah itu. Menggunakan informasi ini, Anda bisa mendapatkan proyeksi yang lebih akurat, contohnya, berapa biaya tinggal di rumah impian Anda di tepi danau di Michigan. Anda juga bisa melakukan pencarian serupa untuk harga bensin di wilayah itu dan biaya lain terkait transportasi. Sementara detailnya mungkin terlalu banyak untuk Anda pada titik ini, ini adalah pendekatan yang bisa digunakan di masa depan saat menyesuaikan angka Anda menjadi seakurat yang diinginkan. Ini juga adalah cara yang efektif untuk memahami kompromi yang bisa Anda buat (mungkin Anda akan memutuskan untuk tinggal di rumah yang lebih kecil agar bisa lebih sering bepergian). Anda bisa menggunakan bagan yang sama dengan yang digunakan untuk menganalisis pengeluaran Anda saat ini di lokasi lain (versi daring tersedia di <https://financialfreedombook.com/tools>).

Setelah Anda mengalkulasi perkiraan pengeluaran tahunan berdasarkan pengeluaran saat ini dan/atau di masa depan, Anda bisa mengalkulasi angka baru Anda. Dalam kasus saya, bila saya ingin tinggal di New York City selama sisa hidup, angka saya adalah:

Persentase tingkat penarikan × angka Anda = perkiraan pengeluaran tahunan

$$0,04 \times \text{angka} = \$117.500$$

$$\$117.500 / 0,04 = \$2.937.500$$

Yakni, *lebih banyak* \$1.687.500 daripada apa yang saya butuhkan untuk ditabung (\$1.250.000) bila pengeluaran saya tetap \$50.000 setahun. Itu adalah jumlah premium yang gila untuk tinggal di New York City.

Menggunakan strategi yang sama, Anda juga bisa mengalkulasi berapa uang yang bisa Anda tabung bila pindah ke kota yang lebih murah. Bila ingin pindah dari, taruhlah, Chicago ke Memphis, biayanya bagi Anda hanya 82,8 persen dari pengeluaran Anda saat ini, yang berarti bahwa bila Anda saat ini menghabiskan \$50.000 setahun untuk biaya hidup, Anda bisa hidup dengan \$41.400 setahun, atau kurang dari itu. Atau Anda bisa terus mengeluarkan \$50.000 tapi mampu tinggal di lingkungan tempat tinggal yang lebih bagus atau di rumah yang lebih bagus. Dalam kasus pertama, angka Anda adalah:

$$\$41.400/0,04 = \$1.035.000$$

Tentunya, ini semata estimasi kasar yang digunakan untuk tujuan perencanaan, dan Anda pasti bisa menemukan beberapa tempat tinggal di New York yang harganya jauh lebih rendah dari \$56.400 setahun. Bagaimanapun, ini adalah latihan yang bermanfaat untuk membantu Anda mengalkulasi angka Anda.

Sebagaimana sudah diketahui, bila Anda suka berpertualang dan ingin hidup di luar negeri, ada beberapa tempat hebat di mana Anda bisa hidup dengan biaya jauh lebih murah daripada di Amerika Serikat. Malah, karena perbedaan inflasi di setiap negara (karena setiap negara mempunyai mata uang dan ekonomi yang berbeda, nilai uang berubah secara berbeda dari waktu ke waktu di tempat yang berbeda), segala sesuatu cenderung menjadi lebih mahal di Amerika Serikat daripada di bagian lain di dunia. Dalam keadaan tertentu, nilai uang malah bisa turun (sebuah proses yang dikenal sebagai deflasi), jadi tempat tertentu bisa menjadi tidak terlalu mahal setelah beberapa waktu.

Teman-teman saya, Kristy dan Bryce menggunakan tingkat inflasi untuk keuntungan mereka ketika menentukan di mana mereka ingin

tinggal pada suatu waktu tertentu. Mereka menggunakan istilah *geographic arbitrage* untuk menggambarkan proses mereka menentukan tempat tinggal berdasarkan tingkat inflasi di berbagai negara. Saat ini mereka tinggal di Kanada dan mengalkulasi bahwa mereka bisa hidup dengan \$40.000 setahun. Bila tingkat inflasi menjadi terlalu tinggi di sana, mereka bisa pindah ke negara lain. "Bila keadaan memburuk," ujar Bryce, "kami akan pergi ke Thailand." Thailand adalah tempat tinggal yang sangat terjangkau karena harga hampir tidak pernah naik selama dua puluh tahun. Hingga tulisan ini dibuat, dua belas negara maju yang layak dijadikan tempat tinggal adalah Ukraina, Thailand, Taiwan, Vietnam, Meksiko, Hongaria, Ekuador, Republik Ceko, Filipina, Polandia, Malta, dan Spanyol.

KEKUATAN PENGHASILAN BERULANG UNTUK MENGURANGI ANGKA ANDA

Saat Anda mengalkulasi dan menyesuaikan angka Anda selama beberapa waktu, satu variabel yang bisa secara signifikan mengurangi jumlah uang yang dibutuhkan adalah berapa penghasilan yang Anda hasilkan secara aktif atau pasif. Anda mungkin berpikir, *Bila saya mendapat penghasilan, saya belum benar-benar pensiun*, yang adalah kenyataan berdasarkan definisi tradisional dari kata itu, tapi saya lebih condong berpendapat bahwa Anda dianggap pensiun ketika Anda tidak lagi perlu bekerja untuk mendapatkan uang dan bisa melakukan apa pun yang diinginkan. Ingat, angka Anda mewakili jumlah uang yang bisa digunakan untuk hidup selama sisa hidup Anda tanpa perlu bekerja. Bila Anda terus bekerja atau menghasilkan uang dengan cara tertentu, Anda akan membutuhkan lebih sedikit uang. Ada perbedaan besar antara melakukan pekerjaan karena harus menghasilkan uang dan melakukan pekerjaan karena Anda menikmati penghasilan tambahan yang diperoleh dengan melakukan sesuatu yang Anda sukai, serta tetap sibuk dan aktif.

Bila Anda mampu menghasilkan penghasilan tambahan (melalui

penghasilan sewa, bisnis *online*, atau bisnis yang dikelola orang lain), Anda akan membutuhkan lebih sedikit uang untuk ditabung dan angka Anda akan menjadi lebih rendah. Malah, penghasilan tambahan akan memberi Anda lebih banyak kebebasan; ini mungkin bisa menjadi penghasilan yang cukup konsisten untuk mengimbangi (atau menutup sepenuhnya) pengeluaran bulanan, dan dengan demikian, secara efektif mengurangi jumlah total uang yang dibutuhkan atau yang perlu ditarik dari investasi Anda untuk biaya hidup. Plus, bila Anda tidak mengandalkan investasi untuk mendukung diri secara finansial, Anda bisa membiarkan uang dalam portofolio tumbuh, yang akan membuatnya tumbuh berlipat ganda lebih cepat.

Untuk mengukur dampak perkiraan penghasilan tambahan (aktif atau pasif) yang konsisten, Anda bisa mengurangi penghasilan tahunan rata-rata dari target jumlah penarikan investasi. Contohnya, taruhlah Anda mampu menghasilkan \$2.000 sebulan dari penghasilan sampingan setelah pajak dari properti sewa atau mengeblog. Itu adalah kurang \$24.000 yang harus Anda tarik dari investasi setiap tahun.

Untuk mengalkulasi dampak ini terhadap angka Anda, kurangi penghasilan sampingan dari target pengeluaran tahunan (jumlah uang yang Anda butuhkan untuk hidup). Bila perkiraan pengeluaran tahunan Anda adalah \$50.000 per tahun dan Anda mempunyai penghasilan sampingan \$24.000 setelah pajak, Anda perlu menarik hanya \$26.000 dari investasi, yang kurang dari empat puluh delapan persen daripada apa yang akan Anda peroleh.

Karena Anda hanya membutuhkan \$26.000 dan bukan \$50.000, Anda bisa menggunakan angka ini sebagai target penarikan penyesuaian pengeluaran Anda yang baru dan menyesuaikan angka Anda dengan mengalikan \$26.000 dengan 25 (pengganda yang digunakan sebelumnya). Itu memberi Anda angka baru $\$26.000 \times 25 = \650.000 ! Itu adalah kurang \$600.000 dari kalkulasi awal untuk angka ini! Itu jauh lebih sedikit daripada yang perlu ditabung, karena Anda sudah mengembangkan aliran penghasilan konsisten sebesar \$2.000 sebulan.

Taruhlah Anda menghasilkan \$75.000 per tahun setelah pajak dan menabung tiga puluh tiga persen dari penghasilan Anda (\$25.000), selain \$2.000 sebulan dari penghasilan sampingan—Anda bisa mencapai kemandirian finansial sekitar dua puluh hingga dua puluh lima tahun lebih cepat, bergantung pada performa investasi Anda! Tentunya, bila Anda mempunyai penghasilan yang mapan dan/atau meningkatkan jumlah yang Anda tabung setiap tahun, Anda bisa mencapai angka Anda lebih cepat. Jumlah penghasilan bulanan apa pun yang konsisten akan memberi dampak setelah beberapa waktu dan mengurangi jumlah uang yang Anda butuhkan untuk mencapai kemandirian finansial. Bahkan, \$200 sebulan adalah \$2.400 setahun, atau $\$2.400 \times 25 = \60.000 lebih sedikit daripada yang Anda butuhkan pada angka Anda.

Periksa seberapa banyak sejumlah kecil penghasilan berulang per bulan dan per tahun mengurangi angka Anda, yang disajikan di bagan pada halaman 89.

Ingat bahwa Anda harus menggunakan ini untuk mengimbangi angka Anda hanya bila penghasilannya benar-benar konsisten dan Anda mengharapkan penghasilan tersebut akan berlanjut. Penghasilan sewa mungkin kemungkinan bisa diandalkan (dan kemungkinan akan naik setelah beberapa waktu), sementara penghasilan kerja sampingan pada bisnis *online* mungkin akan berfluktuasi dari bulan ke bulan. Inilah mengapa penting untuk mengalkulasi kembali angka Anda sekurangnya sekali setahun seiring berubahnya sumber penghasilan atau keterandalan sumber penghasilan.

Manfaat lain dari penghasilan sampingan adalah bahwa penghasilan ini memberi perlindungan terhadap performa investasi dan bisa memberi jaminan bahwa investasi Anda akan bertahan selama sisa hidup Anda. Contohnya, Brandon mempunyai cukup banyak uang untuk pensiun pada usia tiga puluh dua, tapi ia terus bekerja hingga usia tiga puluh empat sebelum pensiun, dan karena blognya menghasilkan penghasilan sampingan, ia mempunyai opsi untuk menghabiskan

lebih banyak uang setiap tahun bila ia mau dan tidak perlu khawatir tentang keharusan untuk menarik sebanyak itu dari investasinya. Sekadar mengeblog untuk memperoleh penghasilan sampingan memungkinkannya untuk mendapatkan kembali waktunya dengan lebih cepat dan juga memberinya rasa aman. Ia juga suka mengeblog, jadi ini adalah situasi yang sama-sama menguntungkan. Hal yang sama berlaku untuk Steve, Justin, dan Michelle, yang “pensiun” sebelum mereka menginjak usia tiga puluh lima dan mengeblog untuk mengimbangi pengeluaran bulanan mereka dan menjaga pertumbuhan investasi mereka.

Penghasilan Sampingan Bulanan	Penghasilan Sampingan Tahunan	Pengganda 25x (mengurangi angka Anda)	Pengganda 30x (mengurangi angka Anda)
\$250	\$3.000	\$75.000	\$90.000
\$500	\$6.000	\$150.000	\$180.000
\$1.000	\$12.000	\$300.000	\$360.000
\$1.500	\$18.000	\$450.000	\$540.000
\$2.000	\$24.000	\$600.000	\$720.000
\$2.500	\$30.000	\$750.000	\$900.000
\$3.000	\$36.000	\$900.000	\$1.080.000
\$4.000	\$48.000	\$1.200.000	\$1.440.000
\$5.000	\$60.000	\$1.500.000	\$1.800.000
\$6.000	\$72.000	\$1.800.000	\$2.160.000
\$7.000	\$84.000	\$2.100.000	\$2.520.000
\$8.000	\$96.000	\$2.400.000	\$2.880.000

URAIKAN

Sementara angka Anda mungkin terasa sangat besar dan tidak mungkin tercapai, Anda akan lebih mudah mencapainya bila menguraikannya menjadi tujuan yang lebih kecil. Karena sulit bagi manusia untuk memahami angka-angka besar dan juga sulit bagi kita untuk berpikir tentang masa depan, menguraikan angka Anda menjadi tujuan yang

lebih mudah diakses bisa sangat bermanfaat. Saya menyarankan untuk menguraikan angka Anda menjadi tujuan menabung tahunan, bulanan, mingguan, dan harian.

Tahun Pencapaian	Angka Anda	Tujuan Tahunan	Tujuan Bulanan	Tujuan Mingguan	Tujuan Harian
1	\$1.250.000	\$1.250.00	\$104.166,67	\$24.038,46	\$3.424,66
2	\$1.250.000	\$625.000	\$52.083,33	\$12.019,23	\$1.712,33
3	\$1.250.000	\$416.667	\$34.722,22	\$8.012,82	\$1.141,55
4	\$1.250.000	\$312.500	\$26.041,67	\$6.009,62	\$856,16
5	\$1.250.000	\$250.000	\$20.833,33	\$4.807,69	\$684,93
6	\$1.250.000	\$208.333	\$17.361,11	\$4.006,41	\$570,78
7	\$1.250.000	\$178.571	\$14.880,95	\$3.434,07	\$489,24
8	\$1.250.000	\$156.250	\$13.020,83	\$3.004,81	\$428,08
9	\$1.250.000	\$138.889	\$11.574,07	\$2.670,94	\$380,52
10	\$1.250.000	\$125.000	\$10.416,67	\$2.403,85	\$342,47
11	\$1.250.000	\$113.636	\$9.469,70	\$2.185,31	\$311,33
12	\$1.250.000	\$104.167	\$8.680,56	\$2.003,21	\$285,39
13	\$1.250.000	\$96.154	\$8.012,82	\$1.849,11	\$263,44
14	\$1.250.000	\$89.286	\$7.440,48	\$1.717,03	\$244,62
15	\$1.250.000	\$83.333	\$6.944,44	\$1.602,56	\$228,31
16	\$1.250.000	\$78.125	\$6.510,42	\$1.502,40	\$214,04
17	\$1.250.00	\$73.529	\$6.127,45	\$1.414,03	\$201,45
18	\$1.250.000	\$69.444	\$5.787,04	\$1.335,47	\$190,26
19	\$1.250.000	\$65.789	\$5.482,46	\$1.265,18	\$180,25
20	\$1.250.000	\$62.500	\$5.208,33	\$1.201,92	\$171,23
21	\$1.250.000	\$59.524	\$4.960,32	\$1.144,69	\$163,08
22	\$1.250.000	\$56.818	\$4.734,85	\$1.092,66	\$155,67
23	\$1.250.000	\$54.348	\$4.528,99	\$1.045,15	\$148,90
24	\$1.250.000	\$52.083	\$4.340,28	\$1.001,60	\$142,69
25	\$1.250.000	\$50.000	\$4.166,67	\$961,54	\$136,99
26	\$1.250.000	\$48.077	\$4.006,41	\$924,56	\$131,72
27	\$1.250.000	\$46.296	\$3.858,02	\$890,31	\$126,84
28	\$1.250.000	\$44.643	\$3.720,24	\$858,52	\$122,31
29	\$1.250.000	\$43.103	\$3.591,95	\$828,91	\$118,09
30	\$1.250.000	\$41.667	\$3.472,22	\$801,28	\$114,16
31	\$1.250.000	\$40.323	\$3.360,22	\$775,43	\$110,47

32	\$1.250.000	\$39.063	\$3.255,21	\$751,20	\$107,02
33	\$1.250.000	\$37.879	\$3.156,57	\$728,44	\$103,78
34	\$1.250.000	\$36.765	\$3.063,73	\$707,01	\$100,73
35	\$1.250.000	\$35.714	\$2.976,19	\$686,81	\$97,85

Taruhlah Anda perlu menabung \$1.250.000 (yang merupakan angka saya ketika saya pertama kali melakukan kalkulasi ini). Tergantung pada seberapa cepat Anda ingin mencapai kemandirian finansial, Anda bisa dengan mudah menguraikannya dengan membaginya dengan jumlah tahun, bulan, minggu, dan hari sampai Anda mencapai titik itu. Meskipun setiap uang yang Anda investasikan nilainya akan tumbuh berlipat ganda begitu Anda memasukkannya ke dalam pasar, lebih baik tidak memasukkan perkiraan tingkat keuntungan untuk tujuan kalkulasi pertama ini. Ketahui saja bahwa, tergantung pada pertumbuhan pasar, Anda bisa mencapai angka ini jauh lebih cepat.

Bagan pada halaman 92–93 menunjukkan berapa banyak uang yang perlu Anda tabung, mulai dari nol, setiap tahun, bulan, atau hari tergantung kapan Anda ingin pensiun. Untuk menceritahu hal ini dengan menggunakan angka Anda, Anda bisa menggunakan kalkulator sederhana yang saya ciptakan di <https://financialfreedombook.com/tools/>.

Anda juga bisa memasukkan sebagai faktor perkiraan tingkat keuntungan tahunan tujuh persen untuk menyesuaikan angkanya berdasarkan pemajemukan. Kalkulasi ini agak lebih menantang, tapi cukup mudah untuk dilakukan dengan Excel atau menggunakan kalkulator online yang saya buat untuk Anda. Untuk melakukannya secara manual, gunakan persamaan berikut:

$$S = (Y - A (1 + r)^n) / (((1 + r)^n - 1)/r)$$

S = jumlah yang perlu ditabung setiap tahun untuk mencapai angka Anda pada saat Anda ingin pensiun

Y = angka Anda

A = jumlah yang sudah Anda investasikan (dengan kata lain pokok Anda)

r = tingkat pemajemukan tahunan (dalam desimal—mis. 7% = 0,07)

n = jumlah tahun jelang pensiun

Jadi, jika menggunakan angka \$1.250.000 saya:

$$Y = \$1.250.000$$

A = \$0 sebagai jumlah yang sudah diinvestasikan

$$r = 7\% (0,07)$$

$$n = 5 \text{ tahun}$$

$$\begin{aligned} S &= ((\$1.250.000 - \$0)/((1 + 0,07)^5)) / (((1 + 0,07)^5 - 1)/0,07) \\ &= \$1.086.816 \end{aligned}$$

Bagan berikut adalah uraian untuk \$1.250.000 yang menunjukkan kekuatan pertumbuhan pemajemukan terhadap investasi konsisten selama beberapa waktu.

Tahun Pencapaian	Pencapaian Angka Anda	Tujuan Tahunan	Tujuan Bulanan	Tujuan Mingguan	Tujuan Harian	Perkiraan Dicapai Pemajemukan
1	\$1.250.000	\$1.250.000	\$104.166,67	\$24.038,46	\$3.424,66	7%
2	\$1.250.000	\$603.865	\$50.322,06	\$11.612,78	\$1.654,42	7%
3	\$1.250.000	\$388.815	\$32.401,22	\$7.477,20	\$1.065,25	7%
4	\$1.250.000	\$281.535	\$23.461,26	\$5.414,14	\$771,33	7%
5	\$1.250.000	\$217.363	\$18.113,61	\$4.180,06	\$595,52	7%
6	\$1.250.000	\$174.745	\$14.562,06	\$3.360,48	\$478,75	7%
7	\$1.250.000	\$144.442	\$12.036,79	\$2.777,72	\$395,73	7%
8	\$1.250.000	\$121.835	\$10.152,89	\$2.342,98	\$333,79	7%
9	\$1.250.000	\$104.358	\$8.698,51	\$2.006,89	\$285,91	7%
10	\$1.250.000	\$90.472	\$7.539,32	\$1.739,84	\$247,87	7%
11	\$1.250.000	\$79.196	\$6.599,68	\$1.523,00	\$216,98	7%
12	\$1.250.000	\$69.877	\$5.823,12	\$1.343,80	\$191,45	7%
13	\$1.250.000	\$62.064	\$5.171,96	\$1.193,53	\$170,04	7%

14	\$1.250.000	\$55.431	\$4.619,26	\$1.065,98	\$151,87	7%
15	\$1.250.000	\$49.743	\$4.145,27	\$956,60	\$136,28	7%
16	\$1.250.000	\$44.822	\$3.735,17	\$861,96	\$122,80	7%
17	\$1.250.000	\$40.531	\$3.377,62	\$779,45	\$111,05	7%
18	\$1.250.000	\$36.766	\$3.063,81	\$707,03	\$100,73	7%
19	\$1.250.000	\$33.441	\$2.786,77	\$643,10	\$91,62	7%
20	\$1.250.000	\$30.491	\$2.540,93	\$586,37	\$83,54	7%
21	\$1.250.000	\$27.861	\$2.321,77	\$535,79	\$76,33	7%
22	\$1.250.000	\$25.507	\$2.125,60	\$490,52	\$69,88	7%
23	\$1.250.000	\$23.392	\$1.949,37	\$449,85	\$64,09	7%
24	\$1.250.000	\$21.486	\$1.790,52	\$413,20	\$58,87	7%
25	\$1.250.000	\$19.763	\$1.646,93	\$380,06	\$54,15	7%
26	\$1.250.000	\$18.201	\$1.516,77	\$350,02	\$49,87	7%
27	\$1.250.000	\$16.782	\$1.398,51	\$322,73	\$45,98	7%
28	\$1.250.000	\$15.490	\$1.290,83	\$297,88	\$42,44	7%
29	\$1.250.000	\$14.311	\$1.192,57	\$275,21	\$39,21	7%
30	\$1.250.000	\$13.233	\$1.102,75	\$254,48	\$36,25	7%
31	\$1.250.000	\$12.246	\$1.020,51	\$235,50	\$33,55	7%
32	\$1.250.000	\$11.341	\$945,10	\$218,10	\$31,07	7%
33	\$1.250.000	\$10.510	\$875,84	\$202,12	\$28,79	7%
34	\$1.250.000	\$9.746	\$812,16	\$187,42	\$26,70	7%
35	\$1.250.000	\$9.042	\$753,54	\$173,89	\$24,77	7%

Jadi, saya perlu menabung \$1.086.816 dengan bunga majemuk tujuh persen untuk memperoleh \$1.250.000 setelah lima tahun. Tentunya, angka ini kemungkinan akan lebih kecil untuk Anda, karena Anda mungkin tidak merencanakan untuk pensiun dalam waktu sekurangnya lima tahun. Menggunakan kalkulasi ini dalam lembar lajur, Anda bisa menentukan berapa banyak yang perlu Anda tabung setiap bulan dengan membagi angka tabungan tahunan ini dengan 12, mingguan dengan membagi tujuan tahunan dengan 52, dan harian dengan membagi tujuan tahunan dengan 365.

Saya benar-benar terpana melihat angka-angka ini dan bagaimana menabung sekitar \$2 sehari bisa membantu saya pensiun satu tahun

lebih cepat (dari usia 35 ke 34) atau bahwa menabung \$10 per hari bisa membantu saya pensiun dua tahun lebih cepat (dari usia 25 ke 23). Sebesar atau sekecil apa pun angka Anda, semakin banyak uang yang Anda hasilkan dan investasikan, semakin cepat Anda akan mencapainya. Luar biasa betapa cepatnya uang Anda tumbuh begitu Anda mulai menambahnya. Sekarang, setelah mendapatkan angka Anda, Anda tahu apa yang harus dilakukan. Selanjutnya, Anda perlu mencaritahu di mana Anda berada sekarang ini.

RINGKASAN

1. **Merencanakan pensiun bukanlah ilmu pasti, dan berapa uang yang Anda butuhkan akan berubah saat Anda berubah.** Kuncinya adalah menetapkan tujuan yang realistik agar mempunyai waktu untuk mengupayakannya, dengan kesadaran bahwa Anda perlu menyesuaikannya setelah beberapa waktu.
2. **Berapa uang yang Anda butuhkan akhirnya bergantung pada gaya hidup seperti apa yang ingin Anda jalankan.** Bagaimana rupa sebuah hari yang sempurna bagi Anda? Kemungkinan dibutuhkan lebih sedikit uang untuk menjalankan kehidupan yang Anda cintai daripada yang Anda kira. Uang itu penting hanya jika ini membantu Anda menjalankan kehidupan yang Anda cintai.
3. **Semakin muda Anda, semakin sedikit uang yang perlu ditabung sebelum pensiun, mengingat bahwa Anda mempunyai periode pemajemukan yang jauh lebih lama untuk investasi Anda.** Karena pemajemukan, semakin dini dan banyak Anda berinvestasi, semakin cepat pertumbuhan uang Anda.
4. **Untuk memaksimalkan peluang uang Anda bertahan selama sisa hidup, Anda harus mematuhi seperangkat pedoman khusus, termasuk:**
 - Menabung sekurangnya dua puluh lima kali perkiraan pengeluaran tahunan Anda.
 - Menunda mengambil keuntungan investasi Anda selama mungkin dengan menggunakan penghasilan sampingan atau pasif.

- Siapkan pengeluaran satu tahun dalam bentuk uang tunai.
 - Hiduplah dengan sesedikit mungkin keuntungan investasi Anda.
 - Pertahankan sebanyak mungkin pokok investasi Anda (uang yang semula Anda kontribusikan) selama mungkin.
5. **Gunakan pengeluaran Anda saat ini untuk mengestimasi angka Anda.** Begitu Anda mengetahui perkiraan pengeluaran tahunan, Anda bisa mengalkulasi angka dasar Anda dengan menggunakan pengganda 25x atau 30x, serta menyesuaikan angka Anda untuk menyertakan pengeluaran sekali waktu masa depan. Anda juga bisa menggunakan proyeksi pengeluaran masa depan untuk angka target yang lebih akurat.
6. **Mobil antik seharga \$60.000 itu sebenarnya berharga \$486.989 bagi Anda di masa depan.** Setiap kali membeli sesuatu, Anda menukar waktu dalam hidup Anda untuk sesuatu tersebut dan mengorbankan potensi masa depan uang tersebut.
7. **Aturan 72: tujuh puluh dua dibagi dengan perkiraan tingkat pemajemukan Anda (tujuh persen) akan menentukan berapa tahun yang dibutuhkan uang Anda untuk berlipat ganda.** Dengan pemajemukan tujuh persen, $72/7 = 10,2$ tahun, jadi pada tingkat pemajemukan itu uang Anda akan berlipat ganda setiap sepuluh tahun. Dengan demikian, bila Anda menginvestasikan \$60.000 tersebut alih-alih membayar mobil baru, uang Anda akan bernilai \$120.000 dalam sepuluh tahun, \$240.000 dalam dua puluh tahun, dan seterusnya.
8. **Penghasilan berulang yang konsisten mengurangi jumlah uang yang akan Anda butuhkan dan bisa segera mempercepat tercapainya kebebasan finansial.**
9. **Uraikan angka Anda menjadi target menabung yang lebih kecil, yang lebih bisa tercapai secara harian, mingguan, bulanan, dan tahunan.** Sesuaikan target itu berdasarkan skenario keuntungan pasar saham yang berbeda. Bahkan, menabung \$1 per hari bisa membuat perbedaan besar setelah beberapa waktu.

Catatan: Ada daftar istilah di bagian akhir buku ini beserta definisinya untuk rujukan Anda terkait konsep kunci yang dibahas dalam buku ini.

BAB 4

DI MANA ANDA SEKARANG?

Mendapatkan Kejelasan Atas Keuangan Anda

Sudahlah mengalkulasi angka Anda dan menguraikannya menjadi target yang lebih kecil, selanjutnya Anda harus melihat dari mana Anda memulai dengan mengalkulasi nilai bersih Anda. Nilai bersih adalah selisih antara aset (mis. hal-hal yang memiliki nilai seperti uang tunai, rumah bila Anda adalah pemiliknya, dan investasi) dan liabilitas (mis. segala macam utang). Nilai bersih adalah angka keuangan pribadi paling penting yang harus Anda pantau secara teratur. Saya pun memantau nilai bersih saya setiap hari (atau sekurangnya sekali seminggu).

Bila belum pernah melakukan hal ini atau belakangan ini tidak melakukannya, Anda akan stres saat duduk dan meninjau keuangan Anda, tapi ini adalah sesuatu yang harus dilakukan. Bila Anda mengabai-kan uang Anda, Anda membuang-buang waktu berharga yang bisa digunakan untuk mulai membangun kekayaan, karena Anda tidak bisa mengatur sebuah strategi sebelum mengetahui fakta-faktanya. Setiap kali Anda mengulur-ulur waktu, Anda membuang waktu. Percayalah, meskipun mungkin sulit untuk melihat uang Anda saat ini, Anda akan segera terbiasa, dan suatu hari Anda bahkan menantikannya. Semakin

cepat Anda memulai, semakin cepat Anda mencapai kebebasan finansial.

Bila Anda terus menabung dan berinvestasi, nilai bersih Anda akan terus tumbuh, dan berkat pemajemukan, pertumbuhannya akan berakseserasi. Saat Anda melihat investasi Anda tumbuh \$10 sehari, \$100 sehari, atau bahkan \$1.000 sehari, memantau nilai bersih menjadi sesuatu yang adiktif. Ini akan memberi Anda motivasi untuk menabung lebih banyak dan menjadi skor Anda dalam permainan uang saat Anda bekerja keras untuk mencapai angka Anda. Meskipun Anda tidak menyukai permainan, menakjubkan melihat betapa cepatnya tabungan kecil bertambah.

Untuk mengambil rute yang paling mudah dan cepat untuk mengalkulasi nilai bersih, gunakanlah alat yang saya ciptakan di <https://financialfreedombook.com/tools>. Bila Anda ingin melakukannya dengan cara lama, yang Anda butuhkan adalah sebuah pena, beberapa lembar kertas, dan sebuah kalkulator. Meskipun Anda menggunakan perangkat *online* gratis, saya menyarankan untuk mengelola kalkulasinya secara manual pula untuk melihat bagaimana setiap keping teka-teki terangkai. Silakan menyeruput segelas anggur, secangkir kopi, atau minuman apa pun yang Anda sukai sebelum kita mulai. Itu akan membantu!

ASET

Mari mulai dengan aset Anda. Sebuah aset adalah apa pun yang mempunyai nilai nyata yang bisa dijual, tapi untuk kepentingan mengalkulasi nilai bersih, Anda tidak perlu mencaritahu nilai setiap hal yang Anda miliki—itu akan memakan waktu terlalu lama dan bisa menjadi sangat rumit. Berikut adalah hal yang harus Anda lakukan. Masukkanlah ke rekening bank dan investasi Anda kemudian tulis saldo bank dan investasi Anda dalam tabel di halaman 99. Lalu, buatlah daftar semua hal yang Anda miliki, yang nilainya lebih dari \$100 dan bisa dijual bila

perlu dan berapa harga jualnya. Bila Anda membayar \$500 untuk sofa Anda tapi sekarang hanya bisa menjualnya dengan harga \$60, maka sofa tersebut bernilai \$60. Ini termasuk mobil, karya seni apa pun yang dimiliki, perhiasan berharga, mebel, atau bahkan sesuatu seperti perangkat piring antik bagus milik nenek Anda. Ini juga termasuk setiap real estat yang Anda miliki, meski saya akan mengalkulasinya dalam kolom tersendiri. Tulis nilai setiap barang (bila tidak yakin, lihat apakah Anda bisa meneliti *online*) dan jumlahkan untuk setiap kategori. Jumlah dari semua ini adalah total aset Anda.

Sebagai contoh, mari kita mengamati aset milik orang lain. Julie berusia tiga puluh tahun dan bekerja di departemen Teknologi Informasi di sebuah perusahaan besar. Ia juga mengelola sebuah usaha sampingan menjual pakaian keren secara *online*. Ia menghasilkan \$70.000 per tahun setelah pajak dan ingin mencapai kemandirian finansial secepat mungkin. Angkanya adalah \$1 juta. Julie saat ini memiliki aset senilai \$412.500.

LIABILITAS

Sekarang Anda akan mengalkulasi liabilitas Anda, yaitu berapa utang uang Anda pada siapa pun untuk apa pun—misalnya utang pinjaman kuliah, utang kartu kredit, pinjaman pribadi, atau hipotek. Tulis semua ini di bagan pada halaman 101 dan catat suku bunga berjalan yang Anda bayar untuk melunasi utang di kolom terpisah. Ini akan memungkinkan Anda untuk segera melihat suku bunga tertinggi Anda, yang akan kita gunakan untuk mengembangkan strategi pelunasan utang Anda. Pastikan bahwa Anda jujur; jangan sembunyikan apa-apa. Penting bagi Anda untuk berlaku transparan pada diri Anda sendiri meskipun itu tidak nyaman. Berapa pun utang Anda, ada jalan untuk keluar dan jalan menuju kekayaan.

Aset

Contoh: Aset Julie

Rekening Bank		Investasi		Real Estat		Barang Berharga	
Deskripsi	Nilai	Deskripsi	Nilai	Deskripsi	Nilai	Deskripsi	Nilai
1 Tabungan 1	\$10,000	401(k)	\$67,000	Kondo	\$250,000	Mobil	\$10,000
2 Tabungan 2	\$5,000	Roth IRA	\$31,000			Gitar	\$2,000
3 Cek 1	\$6,000	Kepialangan	\$9,000			Arloji	\$500
4 Cek 2	\$1,000	SEP IRA	\$14,000			Piringan hitam	\$1,000
5 Cek Bisnis	\$4,000					Perhiasan	\$2,000
6							
7							
8							
9							
10							
Total	\$412,500		\$26,000	\$121,000	\$250,000		\$15,500
Total Aset							

Liabilitas

	Deskripsi	Jumlah Utang	Suku Bunga
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
Total			

Digital Publishing/KG-03/GC

Contoh: Liabilitas Julie

	Deskripsi	Jumlah Utang	Suku Bunga
1	Kartu Kredit 1	\$7.000	17,50%
2	Kartu Kredit 2	\$4.000	22,40%
3	Kartu Kredit 3	\$800	15,60%
4	Pinjaman Mahasiswa 1	\$21.000	9,40%
5	Pinjaman Mahasiswa 2	\$13.000	5,50%
6	Pinjaman Mahasiswa 3	\$6.000	7,80%
7	Pinjaman Pribadi	\$14.000	5,50%
8	Hipotek	\$187.000	4,75%
9	Pinjaman Mobil	\$4.000	4,25%
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
Total		\$256.800	

Meski Julie rajin menabung, ia juga mempunyai banyak utang dan berutang pada tiga perusahaan kartu kredit. Ia juga mempunyai tiga pinjaman kuliah, pinjaman pribadi, hipotek, dan kredit mobil, yang semuanya mengurangi nilai bersihnya.

KALKULASI NILAI BERSIH ANDA

Untuk mengalkulasi nilai bersih Anda, ambil total aset dan kurangi dengan total liabilitas. Nilai bersih Julie karenanya adalah \$412.500 (aset) – \$256.800 (liabilitas) = \$155.700. Jadi, bila Julie menjual semua miliknya dengan harga sesuai nilai yang diestimasinya, lalu menggunakan uangnya untuk melunasi semua utangnya, miliknya yang tersisa adalah \$155.700.

Bila Anda tidak mempunyai banyak uang yang ditabung, dan masih mencicil banyak utang, maka nilai bersih Anda mungkin negatif. Ini bisa membuat Anda merasa tertekan, tapi jangan khawatir. Ketika saya memulai perjalanan saya, saya mempunyai utang kartu kredit lebih dari \$20.000, dan banyak orang yang sudah mencapai kemandirian finansial awalnya mempunyai utang yang jauh lebih besar.

Bila nilai bersih Anda saat ini negatif, Anda perlu menambahkan utang pada angka Anda. Ketika saya pertama kali melakukan kalkulasi ini, angka saya \$1.250.000, tapi saya berutang \$20.000, jadi saya harus menabung \$1.270.000 plus bunga yang harus saya bayar atas utang \$20.000 saya untuk mencapai tujuan saya. Nyatanya, dengan bunga, saya kemungkinan harus menabung sekitar \$1.280.000.

MENGALKULASI ANGKA ANDA SESUAI NILAI BERSIH

Penting untuk memperhatikan bahwa *angka Anda* dan nilai bersih Anda itu berbeda. Angka Anda adalah jumlah uang yang perlu

diinvestasikan agar bisa hidup dari penghasilan investasi Anda selama sisa hidup Anda. Nilai bersih Anda mencakup (atau akan mencakup) investasi, tapi juga mencakup aset lain yang mungkin tidak memberi penghasilan, seperti rumah atau koleksi vinil. Anda bisa membayar makan malam dengan penghasilan investasi, tapi selama Anda tidak menyewakan salah satu kamar ekstra agar rumah Anda menghasilkan penghasilan sewa, Anda tidak bisa membiayai kesenangan dengan rumah Anda.

Untuk mengalkulasi sedekat apa Anda dengan angka Anda, ambil investasi yang memberi penghasilan dari nilai bersih dan kurangi dari angka Anda. Bila kita kembali ke contoh Julie, taruhlah pengeluaran yang diproyeksikannya adalah \$40.000 per tahun setelah pajak, jadi \$1 juta ($\40.000×25) adalah angka targetnya. Sementara nilai bersihnya adalah \$155.700, ia mempunyai \$121.000 dalam akun investasinya. Jadi, ia menginvestasikan \$121.000 dari \$1 juta miliknya dan harus menabung ($\$1 \text{ juta} - \121.000) = \$879.000 lagi. Julie saat ini $\$121.000/\$1 \text{ juta} = 12,1$ persen menuju target angkanya.

Sementara Julie saat ini tinggal di rumahnya dan tidak menyewakan kamar, ia bisa menambahkan penghasilan real estat pada kalkulasinya bila ia memutuskan untuk menyewakan kamar atau menjual rumahnya dan menginvestasikan setiap labanya! Taruhlah ia menyewakan kamar seharga \$1.000 per bulan, yang adalah \$12.000 per tahun, dan ia tidak berencana untuk menjual rumahnya. Ia bisa mengalkulasi \$40.000 (target pengeluarannya) – \$12.000 (penghasilan sewa konsisten) = \$28.000. Sekarang, ia hanya perlu menarik \$28.000 dari investasinya setiap tahun, jadi angkanya berkurang menjadi $\$28.000 \times 25 = \700.000 , atau kurang \$300.000 dari kalkulasi awalnya. Itu adalah ROI yang sangat besar hasil menyewakan salah satu kamar miliknya dengan harga \$1.000 per bulan.

Anda bisa menyesuaikan kalkulasi Anda sendiri dengan mengurangi setiap penghasilan konsisten dari target pengeluaran Anda sebagaimana diuraikan pada bab sebelumnya. Dan bila Julie melangkah lebih jauh dan menjual rumahnya dengan keuntungan, taruhlah, \$200.000, ia bisa

mengambil uang itu dan menginvestasikannya bebas pajak. Meskipun ia sekarang membutuhkan tempat tinggal, bila ia tinggal di tempat di mana sewanya sama dengan hipoteknya, pengeluaran Julie tidak akan berubah dan karena menginvestasikan \$200.000, ia kini mempunyai total investasi sebesar \$321.000 ($\$121.000 + \200.000), yang menempatkannya pada 32,1 persen dari target \$1 juta.

BAGAIMANA DENGAN UTANG?

Banyak buku keuangan pribadi menasihati Anda untuk mencicil utang dengan membayar saldo terendah terlebih dulu. Pemikirannya adalah bahwa lebih mudah mencicil saldo yang lebih kecil daripada yang lebih besar dan bahwa begitu Anda sudah melunasi satu utang, Anda akan merasa lebih lega dan bisa menangani utang lainnya dengan lebih baik.

Sementara Anda mungkin merasa senang mencicil saldo yang lebih kecil, bila Anda ingin pensiun secepat mungkin, Anda harus mencicil utang dengan cara yang memungkinkan Anda menabung (dan berinvestasi) sebanyak mungkin uang—bukan hanya mencicil utangnya secepat mungkin. Karena alasan itu, Anda harus memulai dengan mencicil utang dengan suku bunga tertinggi terlebih dulu—seberapa besar pun saldonya.

Ini adalah permainan angka, dan ini adalah matematika sederhana. Bila Anda memikul utang yang bertambah dengan laju setinggi lima belas hingga dua puluh persen (atau lebih tinggi), utang Anda bertambah dengan laju yang lebih tinggi daripada pertumbuhan investasi. Biasanya, suku bunga kartu kredit (terutama kartu kredit untuk toko tertentu bukan kartu kredit yang diterbitkan bank) adalah yang tertinggi, sementara pinjaman mahasiswa dan hipotek suku bunganya cenderung relatif rendah. Lihat saja suku bunga yang Anda tulis di bagan di halaman terdahulu untuk mengetahui posisi Anda. Cicil terlebih dulu utang yang suku bunganya tertinggi, bukan yang saldonya terbesar atau terkecil.

Beberapa ahli keuangan pribadi juga menyarankan untuk mencicil semua utang Anda sebelum mulai menabung, tapi ini biasanya adalah gagasan yang buruk karena sementara Anda menunggu untuk mencicil utang, Anda kehilangan kesempatan untuk meraih keuntungan yang bisa diperoleh bila uang Anda ada di pasar saham. Dalam banyak kasus, keuntungan yang seharusnya bisa diperoleh di pasar saham sebenarnya lebih tinggi daripada bunga yang Anda bayar untuk utang Anda. Dan secara teori, Anda bisa memikul semacam utang (misalnya dalam bentuk hipotek) *selama sisa hidup Anda*, terus membayar saldoanya dengan keuntungan yang lebih tinggi daripada apa yang dihasilkan investasi Anda di pasar saham. Akan tetapi, sebagian besar orang yang pensiun dini melunasi hipotek mereka secara penuh sebelum pensiun untuk menghapus pembayaran hipotek bulanan mereka dari daftar pengeluaran.

Meskipun saya bisa dengan mudah melunasi pembayaran rumah saya, saya mempunyai hipotek lima belas tahun untuk rumah saya dengan bunga 2,625 persen, dan saya akan mempertahankan hipotek itu karena saya lebih suka menginvestasikan uang itu dengan keuntungan tujuh persen plus daripada menggunakanannya untuk melunasi utang saya. Berinvestasi pada saham memberi saya keuntungan yang lebih tinggi; saya juga bisa memanfaatkan keuntungan pajak dari kepemilikan rumah, seperti bunga hipotek dan potongan pajak. Bila suku bunga utang Anda lebih tinggi daripada keuntungan yang bisa Anda peroleh secara realistik dari sebuah investasi, Anda harus mencicil utangnya sebelum berinvestasi, karena utang tersebut tumbuh secara majemuk lebih cepat daripada pertumbuhan uang mana pun yang Anda investasikan.

Pemajemukan bekerja dengan dua cara, jadi buatlah selalu keputusan yang paling menguntungkan Anda berdasarkan angka. Contohnya, suku bunga kartu kredit biasanya sangat tinggi, jadi masuk akal untuk mencicil tagihan kartu kredit sebelum Anda berinvestasi. Taruhlah APR (tingkat persentase tahunan) kartu kredit Anda adalah dua

puluhan persen, yang artinya saldo kartu kredit Anda akan naik dua puluh dua persen setiap tahun. Itu benar-benar tinggi, tapi sayangnya itu cukup umum! Sejak Mei 2016, warga AS mempunyai utang kartu kredit sebesar \$953 miliar. Tiga puluh dua persen pemegang kartu kredit mempunyai saldo, dan rata-rata saldo adalah \$7.527. Dengan APR dua puluh dua persen, seseorang yang mempunyai saldo \$7.527 akan mempunyai utang tambahan sebesar \$1.655,94, dengan total tagihan sebesar \$9.182,94 pada akhir tahun. Setelah dua tahun, total utangnya menjadi \$11.203, dan utang akan terus tumbuh bila ia tidak mencicilnya.

Sebagaimana sudah saya perlihatkan pada Anda, keuntungan yang diperoleh dari pasar saham dalam jangka panjang adalah tujuh persen (untuk keuntungan Anda), jadi itu adalah proyeksi keuntungan yang masuk akal, tapi masih tetap lebih rendah dari tarif dua puluh dua persen yang merupakan tingkat pertumbuhan utang kartu kreditnya. Jadi, masuk akal bila Anda mencicil tagihan kartu kredit terlebih dulu sebelum berinvestasi. Bahkan sebelum keruntuhan pasar saham, keuntungannya mungkin jauh lebih kecil dari dua puluh dua persen. Inilah sebabnya kartu kredit sangat menguntungkan bagi bank—nyaris tidak ada investasi di mana Anda bisa mendapatkan keuntungan dua puluh dua persen dari uang Anda. Bila Anda menggunakan kartu kredit, berusahalah sekeras mungkin untuk membayar tagihan penuh setiap bulan agar Anda tidak dibebani bunga. Bila tidak bisa melakukan ini, Anda perlu meninjau ulang pengeluaran Anda. Bila Anda sudah mempunyai utang dengan bunga lima belas persen, berusahalah melunasinya secepat mungkin sebelum berinvestasi.

Bagaimana dengan pinjaman kuliah dan investasi? Sekali lagi, itu tergantung suku bunga Anda. Bila suku bunga pinjaman kuliah Anda adalah 6–7 persen, itu adalah pilihan sulit, karena ini mendekati tingkat keuntungan tahunan rata-rata yang bisa diperoleh dari investasi, meski bila Anda mempunyai kredit yang layak, Anda mungkin akan mampu membiayai kembali pinjaman itu dan menurunkan suku bunganya menjadi 3–6 persen. Bila Anda bisa membiayai kembali pada level

itu—atau lebih rendah—Anda mungkin seharusnya menginvestasikan setiap uang ekstra alih-alih menggunakananya untuk melunasi pinjaman mahasiswa Anda. Apa pun pilihan Anda, Anda harus selalu melakukan pembayaran minimum atas pinjaman kuliah Anda setiap bulan. Bila suku bunga Anda adalah atau mendekati tujuh persen, Anda bisa berharap mendapatkan penghasilan dari investasi pasar, lalu Anda mungkin memilih untuk mencicil utang agak lebih cepat—mungkin dengan melakukan pembayaran untuk dua bulan alih-alih sekali—and menginvestasikan uang ekstra.

Ada satu situasi di mana Anda harus selalu berinvestasi berapa pun utang Anda atau berapa pun bunga yang Anda bayar, yaitu ketika perusahaan tempat Anda bekerja menawarkan untuk menyelaraskan persentase kontribusi yang Anda berikan ke 401(k) Anda. Biasanya, sebuah perusahaan yang memiliki program pensiun akan menawarkan untuk menyelaraskan setiap dolar (atau bagian dari setiap dolar) yang Anda kontribusikan pada akun Anda hingga persentase tertentu gaji Anda (biasanya antara 3–6 persen). Itu adalah uang gratis, dan bila Anda mengambil keuntungan darinya, itu pada dasarnya seperti menerima keuntungan 50 hingga 100 persen dari investasi Anda. Anda tidak akan pernah mendapatkan keuntungan ini dari pasarnya sendiri, jadi bila Anda tidak mengambil keuntungan penuh dari penyelarasan perusahaan, Anda menyia-nyiakan peluang yang luar biasa. Bila perusahaan Anda menawarkan penyelarasan, Anda tentu harus berinvestasi secukupnya untuk mengambil keuntungan penuh dari penyelarasan itu. Jadi, bila perusahaan tempat Anda bekerja menyelaraskan investasi Anda hingga tiga persen dari gaji Anda, taruhlah, antara empat sampai enam persen, Anda harus berkontribusi setidaknya enam persen. Aturan nomor satu untuk menumbuhkan kekayaan Anda: Jangan lewatkan kesempatan untuk mendapatkan sebanyak mungkin uang.

TINGGALKAN EMOSI ANDA DI PINTU!

Di samping politik, agama, atau seks, mungkin tidak hal yang membuat orang lebih emosional daripada uang. Manusia bisa membunuh dan dibunuh karena uang. Keluarga, komunitas, dan masyarakat dihancurkan karena uang. Namun dalam hal membangun kekayaan, salah satu kesalahan terbesar adalah membiarkan emosi menghalangi Anda membuat keputusan yang baik.

Karena kita melekatkan sejarah, emosi, hasrat, dan mimpi kita ke dalam uang, penting bagi kita untuk belajar cara menjadi sadar dan mengendalikan reaksi kita terhadap hal itu. Level kesadaran ini butuh latihan, tapi semakin sering Anda berinteraksi dengan uang, semakin mudah jadinya. Bila benar-benar ingin membangun kekayaan, Anda akan lebih sukses bila meninggalkan emosi Anda di pintu.

Ketika mulai berinvestasi, saya membeli saham seharga \$3.000. Saya menghabiskan banyak waktu mencari informasi tentang saham tersebut. Saya mempertaruhkan hampir semua uang saya saat itu, jadi keesokan harinya saya terus-menerus memeriksa harga saham melalui telepon. Saya rugi sekitar \$500 pada hari pertama, dan hanya itu yang saya pikirkan. Saya tidak bisa menghapusnya dari pikiran. Seminggu kemudian, setelah mengalami kerugian hampir \$1.200, saya menjualnya. Selama beberapa tahun kemudian harga saham itu naik berlipat ganda. Seandainya saja saya menjaga emosi saya dan mempertahankan saham itu dalam jangka panjang, saya akan meraup laba.

Bahkan setelah memetik pelajaran itu, saya sering panik ketika pasar saham dan investasi saya mengalami penurunan dalam jangka pendek. Saya ingat ketika saya berkata pada salah seorang teman saya, “Saya rugi \$10.000 di pasar saham minggu ini!” Kenyataannya, kerugian terjadi hanya ketika Anda menjual investasi Anda. Saya sebenarnya tidak kehilangan apa pun, karena uang saya tetap saya investasikan (dan masih saya investasikan).

Ini sangat sulit, tapi semakin Anda emosional, semakin sedikit yang

Anda hasilkan, semakin sedikit yang Anda tabung, semakin sulit pula memaksimalkan potensi uang Anda. Jadi, cobalah untuk tetap tenang! Percayalah, ini akan menjadi semakin mudah setelah beberapa waktu. Belum lama ini investasi saya turun \$50.000 dalam satu minggu dan hal itu sama sekali tidak mengganggu saya. Sementara sebagian besar media memprediksi bahwa pasar saham akan segera runtuh, namun saya tetap tenang karena saya bermain saham untuk jangka panjang. Saya malah berpikir ini sedikit lucu, mengingat bagaimana dulunya saya selalu panik. Semakin Anda berpengalaman dengan uang, semakin mudah bagi Anda untuk menjaga emosi.

Salah satu alasan utama mengapa penasihat finansial ada bukanlah karena mengelola uang itu begitu rumit (Anda akan tahu semua hal yang perlu diketahui setelah membaca buku ini), tapi karena mereka tahu cara menghalangi klien mereka membuat keputusan bodoh menyangkut uang. Penasihat finansial punya banyak cerita tentang panggilan telepon dari klien mereka yang panik ketika pasar turun. Karena panik, para klien mengira mereka harus menjual saham mereka untuk menghindari kerugian di masa depan, tapi investasi adalah permainan jangka panjang, jadi bereaksi terhadap setiap fluktuasi pasar adalah ide yang buruk. Jadi, tenanglah dan tetap berfokus pada gambaran besar. Lakukanlah secara jangka panjang.

Anda tidak saja perlu belajar cara menghindari kerugian saat pasar menjadi lesu, Anda juga perlu belajar cara mengambil risiko terukur—bahkan merasa nyaman mengambil risiko. Saya kenal orang-orang yang begitu takutnya berinvestasi sehingga mereka terus menyimpan uang mereka di rekening tabungan dan hanya menghasilkan satu persen atau lebih sedikit dan praktis merugi, karena inflasi meningkat dua hingga tiga persen setiap tahun. Tentu, Anda bisa kehilangan uang bila berinvestasi, tapi kalah melawan inflasi adalah jaminan kerugian! Dan bila Anda berinvestasi secara cerdas, dalam sebagian besar kasus, manfaatnya lebih besar daripada mudaratnya dalam jangka panjang. Namun, manusia umumnya lebih takut akan kekalahan daripada menikmati ke-

menangan (sebuah konsep yang dinamakan *enggan rugi*), dan karena itulah beberapa orang tidak berinvestasi sama sekali atau terjebak dalam emosi yang naik turun—selalu mengejar keuntungan besar berikutnya atau mengalami kepanikan dan membuat keputusan gegabah saat harga saham turun. Namun, investasi bukan judi dan ada cara untuk meminimalkan risikonya, sebagaimana akan Anda lihat di bab tentang investasi dalam buku ini.

Hal yang sama terjadi saat hendak melunasi utang. Beberapa orang bisa menjadi sangat frustrasi, takut, atau malu mempunyai beban utang yang besar sehingga mereka tidak mau berinvestasi sampai mereka melunasi semuanya. Meskipun angkanya menunjukkan bahwa biasanya ini bukan keputusan yang baik, mereka membiarkan emosi mereka tentang utang menguasai diri mereka. Gabungkan ini dengan rasa tidak suka pada risiko, dan orang-orang ini sudah beruntung bila mampu mengembangkan kekayaan mereka sama sekali. Jadi, singkat kata, ingat bahwa uang hanyalah permainan angka—uang bekerja dengan cara yang sama apa pun perasaan Anda atau apa yang Anda yakini tentang uang. Semakin cepat Anda mulai berinvestasi dan semakin banyak Anda belajar tentang cara uang bekerja, semakin percaya diri Anda dan semakin mudah jadinya.

KEBIASAAN HARIAN = KEKAYAAN

Kebanyakan orang tidak menaruh perhatian pada uang mereka, jadi mereka akhirnya tidak melakukan apa-apa atau membuat keputusan yang buruk. Terlalu banyak orang mengamati uang mereka hanya sekali sebulan atau sekali setahun ketika mereka harus membayar pajak. Mereka membuat rencana untuk menabung apa yang tersisa pada akhir bulan, tapi kehidupan ini tidak bisa diperkirakan dan jumlah sisa uang yang bisa ditabung bisa sedikit. Jadi, mereka menunggu bulan berikutnya dan hal yang sama terjadi. Satu lagi masalah adalah bahwa banyak orang tidak memantau pengeluaran mereka secara ketat, jadi

mereka berpikir mempunyai lebih banyak uang daripada kenyataannya atau mereka belanja berlebih. Dan sekalinya mereka belanja berlebih, biasanya ini menimbulkan rasa bersalah dan ketakutan akan uang, yang adalah dua rintangan terbesar untuk membangun kekayaan.

Ini adalah salah satu masalah dengan kartu kredit dan pemesanan *online* sekali klik. Mudah sekali mengeluarkan uang sebelum Anda memperolehnya atau bila Anda tidak mempunyainya. Pada masa sebelum ada kartu kredit (pra-1950-an), hampir mustahil mengeluarkan uang yang tidak Anda miliki. Gagasan ini belum ada, kecuali bila Anda meminjam uang dari seorang lelaki licik yang akan mengejar Anda bila Anda tidak mengembalikan uangnya. Namun, setelah bank mempermudah pengambilan uang pinjaman, utang pribadi menyeruak di Amerika Serikat. Bank menghasilkan miliaran dolar setiap tahun dari pembayaran bunga pengguna yang tidak membayar tagihan mereka setiap bulan (Tip singkat: Bila Anda mendapatkan tagihan bunga pada kartu kredit yang berasal dari beberapa bulan silam, telepon bank Anda dan minta bunga tersebut dihapus. Bank kemungkinan tidak akan menghapusnya bila usia tagihannya tiga bulan, tapi ada kemungkinan sembilan puluh sembilan persen bahwa mereka akan menghapus bunga beberapa bulan terakhir agar Anda tetap menjadi pelanggan mereka. Tidak ada salahnya bertanya dan mendapatkan kembali uang Anda).

Anda bisa menghindari perangkap ini dengan mengembangkan se-rangkaian kebiasaan yang Anda lakukan setiap hari untuk memantau uang dan berstrategi guna menumbuhkannya. Kita menghabiskan lebih dari dua ribu jam setiap tahun untuk bekerja guna menghasilkan uang, tapi berapa banyak waktu yang kita habiskan untuk mengelola uang? Kita hanya membutuhkan lima menit sehari. Jauh lebih mudah mengendalikan emosi Anda, mengevaluasi dan menjadi nyaman menghadapi risiko, serta membuat keputusan yang lebih baik terkait uang ketika uang menjadi bagian dari rutinitas harian Anda. Meski mungkin butuh waktu untuk mengembangkan kebiasaan baru, dampak keputusan dan kebiasaan harian yang kecil bisa masif seumur hidup.

Cara yang paling efektif untuk mengembangkan kebiasaan yang lebih baik adalah dengan menjalankannya saat menghadapinya. Ini sebenarnya bertolak belakang dengan kearifan yang populer tentang uang, yang menyatakan bahwa Anda harus mengotomatisasikan sebagian besar kehidupan finansial Anda untuk meminimalkan keputusan buruk Anda. Banyak pakar akan mengatakan pada Anda agar “menetapkannya dan melupakannya”, karena pemikirannya adalah bahwa semakin sedikit upaya yang harus dikerahkan, semakin besar kemungkinan Anda melakukan sesuatu yang bisa menguntungkan Anda dalam jangka panjang.

Banyak pakar keuangan pribadi di luar sana akan mengatakan pada Anda bahwa kunci menuju kekayaan adalah otomatisasi, tapi otomatisasi saja tidak cukup. Otomatisasi adalah *status quo*. Ini hanya permulaan. Namun, ini juga yang membuat Anda mudah berpuas diri. Ini adalah pemikiran bahwa menabung lima hingga sepuluh persen penghasilan Anda sudahlah cukup. Ini tidak cukup. Ini adalah titik awal. Bila menabung sepuluh persen, Anda perlu melakukan segala upaya untuk menabung sebelas persen, lalu dua belas persen. Anda harus menaikkan tingkat tabungan setinggi dan sesering mungkin.

Berotomatisasi itu mudah. Meraih kesuksesan tanpa upaya keras. Namun, hal ini tidak akan membawa Anda ke level berikutnya. Berusaha lebih keras adalah cara mencapai kebebasan finansial. Misalnya dengan menghabiskan beberapa jam ekstra pada hari Sabtu pagi, sebelum orang lain bangun, mengerjakan kerja sampingan Anda. Kebebasan finansial tidak dibangun berdasarkan rasa puas diri. Kebebasan finansial dibangun dengan mendobrak batasan Anda sesering mungkin. Keberse-diaan untuk sesekali merasa tidak nyaman. Ini bisa tercapai bila Anda terus tumbuh, belajar, menantang, dan mendorong. Lalu, mendorong lagi. Kebahagiaan ada dalam perjalanan ini, dalam tantangan dan pertumbuhan ini.

Semakin aktif dan terlibat Anda dalam mengoptimalkan uang, semakin banyak uang yang akan Anda hasilkan dan tabung. Ini jauh le-

bih mudah dilakukan bila Anda mengamati uang Anda setiap hari, tapi ini tidak membutuhkan terlalu banyak waktu atau terasa seperti kerjaan sehari-hari. Contohnya: Setiap pagi saya membuat kopi dan menganalisis nilai bersih saya menggunakan aplikasi pemantauan gratis yang bisa Anda unduh di <https://financialfreedombook.com/more>. Saya juga masuk ke akun investasi saya dan mengamati performa portofolio saya sehari sebelumnya. Lalu, saya menganalisis berapa banyak pengeluaran saya sehari sebelumnya dan berapa banyak pengeluaran saya hingga bulan ini untuk mengetahui apakah saya menaati target pengeluaran; saya mengamati berapa banyak uang yang saya hasilkan dari semua aliran penghasilan (termasuk investasi) untuk mengetahui apakah target tabungan saya berada pada jalurnya. Saya juga memeriksa rekening bank dan kartu kredit saya untuk memastikan semuanya sesuai, misalnya tidak ada tagihan ekstra, kecurangan, biaya yang aneh, atau apakah saya belum menerima pembayaran.

Terakhir, saya menghabiskan beberapa menit memikirkan cara lain untuk menghasilkan uang. *Apakah saya bisa menemukan klien baru minggu ini? Apakah saya bisa menjual proyek baru kepada klien lama? Apakah ada kenalan saya yang butuh bantuan?* Seluruh proses ini butuh waktu lima hingga sepuluh menit, tapi kebiasaan ini adalah salah satu hal terpenting yang saya lakukan setiap hari. Bila saya melihat bagaimana uang saya tumbuh, saya menjadi bersemangat dan mencaritahu bagaimana menghasilkan lebih banyak uang. Bila uang saya tidak tumbuh atau aliran uang saya rendah, saya termotivasi untuk berusaha dan menghasilkan lebih banyak uang.

Bila saya melangkah keluar jalur, saya tahu persis apa yang terjadi dan bisa segera mengatasi masalahnya. Apa yang akan saya lakukan jika berbelanja terlalu banyak bulan lalu atau gagal memenuhi target penabungan? Saya akan berusaha lebih keras bulan ini. Karena tahu persis performa uang saya, saya bisa membuat keputusan yang lebih baik terkait cara menghasilkan, menabung, dan menghabiskan uang. Dengan memulai hari saya dengan cara ini, saya bisa menghemat ratusan ribu

dolar, karena pengeluaran saya jauh lebih sedikit sepanjang hari. Ini benar-benar memberi hasil.

Mungkin Anda berpikir, *Setiap hari?* Betul, setiap hari. Saat Anda menghabiskan lebih banyak waktu dengan uang, relasi Anda dengan uang akan menguat. Alih-alih khawatir tentang uang setiap kali, Anda akan mulai merasa berdamai dengannya. Uang akan mulai terasa akrab bagi Anda. Akan lebih mudah mengendalikan emosi dan melihat peluang optimisasi yang tidak Anda lihat sebelumnya. Uang akan bersama Anda selama sisa hidup, jadi luangkanlah waktu untuk membangun relasi positif dengan uang—sebuah relasi yang Anda kendalikan.

Ada kalanya kegiatan tersebut terlewatkan (tidak ada orang yang sempurna), dan keesokan harinya saya lanjutkan. Saya mencoba untuk tidak pernah melewatkannya tiga hari berturut, meskipun saya sedang berlibur atau bepergian. Segala hal yang saya lakukan dan rekomendasikan pada Anda untuk dilakukan setiap hari, setiap minggu, setiap bulan, setiap kuartal, dan setiap tahun diuraikan secara terperinci di Bab 12. Anda bisa menggunakan kebiasaan saya sebagai patokan dan menyesuaikannya agar pas dengan kebutuhan Anda.

Sungguh, cobalah melakukannya selama seminggu dan perhatikan perasaan Anda. Anda akan takjub bukan hanya pada hal yang Anda mulai perhatikan, tapi juga pada kemampuan Anda mengendalikan uang. Seberapa bebas Anda merasa. Tak lama kemudian, uang akan terasa seperti sebuah permainan, dan semakin sering Anda bermain, semakin mahir Anda. Semakin banyak peluang yang akan Anda lihat. Semakin mudah mengambil risiko terukur. Dan semakin mahir Anda, semakin banyak uang yang Anda hasilkan.

RINGKASAN

1. **Nilai bersih adalah angka yang paling penting dalam keuangan pribadi dan merupakan kartu skor finansial Anda.** Untuk mengalkulasi nilai bersih Anda, tambahkan aset Anda (misalnya hal-hal yang mempunyai nilai—seperti uang tunai, rumah bila Anda adalah pemiliknya, dan investasi) dan kurangi liabilitas Anda (misalnya semua macam utang). Anda harus memantaunya sekurangnya sekali seminggu.
2. **Nilai bersih Anda tidak sama dengan angka Anda.** Angka Anda adalah jumlah uang yang perlu Anda investasikan agar bisa hidup dari penghasilan investasi Anda selama sisa hidup. Nilai bersih Anda mencakup (atau akan mencakup) investasi Anda, tapi juga mencakup aset lain yang mungkin tidak menghasilkan penghasilan untuk Anda.
3. **Kalkulasi seberapa dekat Anda dengan angka Anda dengan mengurangi investasi penghasil-penghasilan dalam nilai bersih dari angka Anda.**
4. **Cicil utang dengan cara yang akan memungkinkan Anda menabung (dan menginvestasikan) sebanyak mungkin uang**—jangan hanya mencicil utangnya secepat mungkin. Karena alasan itu, Anda harus mulai dengan mencicil utang yang bunganya tertinggi terlebih dulu—berapa pun saldonya.
5. **Bila perusahaan tempat Anda bekerja menawarkan penyalarasannya (401)k, berinvestasilah secukupnya untuk memperoleh penyalarasannya karena itu adalah uang gratis.**
6. **Orang menjadi terlalu emosional dengan uang.** Tinggalkan emosi Anda terlebih dulu.
7. **Kebiasaan sehari-hari sama dengan kekayaan.** Jauh lebih mudah mengendalikan emosi Anda, mengevaluasi dan menjadi nyaman dengan risiko, serta membuat keputusan yang lebih baik terkait uang bila uang menjadi bagian dari rutinitas sehari-hari. Meski butuh waktu untuk mengembangkan kebiasaan baru, dampaknya bisa masif seumur hidup.

8. **Otomatisasi adalah *status quo*.** Ini hanya permulaan. Mudah untuk berotomatisasi dan meraih kesuksesan tanpa upaya keras. Namun, hal ini tidak akan membawa Anda ke level berikutnya. Mendorong dan tumbuh adalah cara mencapai kebebasan finansial.
9. **Habiskan waktu lima menit sehari dengan uang Anda.** Tak lama kemudian, uang akan terasa seperti sebuah permainan, dan semakin sering Anda bermain, semakin mahir Anda. Semakin banyak peluang yang akan Anda lihat. Semakin mudah mengambil risiko terukur. Dan semakin mahir Anda, semakin banyak uang yang akan Anda hasilkan.

BAB 5

UANG LEVEL BERIKUTNYA

Cara Membangun Kekayaan dengan Cepat

Sekarang setelah tahu di mana Anda berada dan ke mana Anda hendak pergi, Anda bisa mulai membangun strategi untuk tiba di sana. Sementara ada banyak cara untuk membangun kekayaan, semuanya mengandalkan tiga variabel dasar yang sama (saya menamakannya pengungkit):

1. Penghasilan: Berapa banyak uang yang Anda hasilkan.
2. Tabungan: Berapa banyak uang yang Anda tabung/investasi.
3. Pengeluaran: Berapa banyak uang yang Anda habiskan.

Ini bukan ilmu roket. Semakin bertambah tabungan dan penghasilan Anda, dan semakin menurun pengeluaran Anda, semakin banyak uang yang Anda miliki dan semakin cepat Anda mampu mencapai level berikutnya dari kebebasan finansial dan kemandirian finansial.

Masalahnya dengan sebagian besar nasihat keuangan pribadi adalah bahwa fokus utamanya adalah pada dua dari tiga variabel ini: cara mengurangi pengeluaran untuk menambah tabungan Anda. Namun, Anda hanya bisa mengurangi pengeluaran hingga sekian banyak sebelum Anda merasa harus hidup seadanya agar aman secara finansial. Dan

seberapa pun besarnya penghematan yang Anda lakukan atau sesering apa pun Anda tertidur di sofa seorang teman atau mengambil makanan gratis dalam acara perusahaan, jumlah uang yang bisa Anda tabung dibatasi oleh berapa banyak uang yang bisa Anda hasilkan.

Namun, ada hal yang lebih dalam di sini yang terlewatkan oleh sebagian besar buku dan pakar. Untuk membangun kekayaan dengan cepat, Anda perlu memaksimalkan potensi semua pengungkit. Dengan mengurangi pengeluaran dan pada waktu yang sama menumbuhkan penghasilan, Anda akan mempunyai lebih banyak uang untuk ditabung/diinvestasikan, yang akan membantu Anda menambah tingkat tabungan.

Meskipun keduanya penting, untuk mempercepat tercapainya kebebasan finansial, menambah penghasilan lebih ampuh daripada mengurangi pengeluaran karena jumlah yang bisa dikurangi hanya sekian banyak dan ini memberi Anda kesempatan untuk menginvestasikan uang lebih banyak dan lebih sering, serta mempercepat laju pemajemukan dan pertumbuhan uang.

Ketika mencoba mencaritahu cara menabung sejuta dolar pada saat saya menginjak usia tiga puluh, saya berhitung dan menyadari bahwa meskipun saya menabung lima puluh persen gaji tahunan sebesar \$50.000 dan jumlah itu tumbuh berlipat ganda setiap tahun sebesar tujuh persen, saya akan butuh waktu sekurangnya dua puluh lima tahun untuk menabung \$1.250.000. Dan pada saat itu, karena inflasi, bahkan jumlah itu pun mungkin tidak cukup untuk pensiun. Kecuali bila Anda sudah menghasilkan cukup uang, akan sulit mencapai kemandirian finansial dengan cepat hanya dengan menabung. Bukannya Anda tidak bisa melakukannya—Anda pasti bisa—hanya saja Anda mungkin butuh waktu dua puluh tahun lebih, yang tetap saja lebih baik daripada empat puluh tahun atau tidak sama sekali!

Namun demikian, menabung itu sangat penting, dan semakin banyak uang yang dihasilkan, semakin banyak uang yang bisa ditabung. Dan bila Anda bisa menjadi penabung super (istilah yang saya gunakan untuk mereka yang menabung lebih dari dua puluh lima persen penghasilan mereka setiap tahun), Anda bisa mencapai masa pensiun Anda dengan lebih cepat.

**Semakin tinggi “tingkat tabungan Anda”,
semakin cepat Anda bisa pensiun.**

Ada dua cara untuk mengukur berapa banyak yang Anda tabung: dalam satuan mata uang (rupiah) dan dalam persentase. Ketika Anda mengamati jumlah uang yang berusaha Anda tabung (target harian, bulanan, dan tahunan Anda), masuk akal untuk membayangkannya dalam rupiah, karena angka Anda adalah seperangkat jumlah rupiah. Akan tetapi, ketika menimbang berapa yang harus ditabung, lebih efektif bila melihatnya dari segi persentase, karena persentase penghasilan yang Anda tabung berkorelasi langsung dengan jumlah waktu yang dibutuhkan untuk pensiun dan ini juga mempermudah Anda untuk memantau dan membandingkan berapa banyak yang Anda tabung saat penghasilan tumbuh. Jadi, penting untuk memantau jumlah rupiah yang ditabung dan tingkat tabungan, agar Anda bisa memantau dan mengoptimalkan jumlah uang yang Anda tabung dan berapa persen dari penghasilan yang ditabung. Memantau keduanya juga akan memotivasi Anda untuk menabung lebih banyak uang, karena beberapa orang lebih responsif terhadap persentase sementara orang lain lebih responsif terhadap rupiah

Persentase penghasilan yang Anda tabung dan investasi adalah tingkat tabungan Anda, dan semakin tinggi tingkat tabungan, semakin cepat Anda mencapai angka Anda berapa pun itu. Untuk mengalkulasi tingkat tabungan, Anda harus menambahkan semua uang yang Anda tabung, baik di rekening prapajak (contohnya, 401(k)s dan IRA) serta rekening setelah pajak (keperantaraan) dan membaginya dengan penghasilan Anda. Berikut adalah contoh penghasilan \$100.000 dengan tabungan empat puluh persen.

Tabungan Tahunan	
Rekening Bank	
Tabungan 1	\$5.000
Tabungan 2	\$2.000
Investasi	
Prapajak	
401(k)	\$18.000
Roth IRA	\$5.500
Setelah Pajak	
Perantaraan	\$9.000
Jumlah Tabungan	\$40.000
Penghasilan	\$100.000
Tingkat Tabungan	40%

Cara mudah untuk memantau tingkat tabungan Anda adalah dengan menggunakan lembar lajur yang Anda perbarui setiap bulan atau dengan menggunakan alat pemantauan tingkat tabungan yang saya buat. Keduanya bisa ditemukan di <https://financialfreedombook.com/tools>.

Anita, seorang pengacara yang tinggal di Chicago, mencapai kemandirian finansial dalam lima tahun saat berusia tiga puluh tiga dengan \$700.000 di portofolionya. Ia melakukan hal ini dengan menabung delapan puluh lima persen penghasilannya dan hidup dari uang berjumlah kurang dari \$25.000 per tahun. Dengan menabung tujuh puluh persen dari penghasilan yang diperoleh Steve danistrinya, Courtney, dari pekerjaan mereka, mereka mampu menabung \$890.000 dan keduanya pensiun pada usia tiga puluh lima. Kristy dan Bryce pensiun pada usia tiga puluh dua dengan lebih dari \$1 juta setelah menabung tujuh puluh persen dari penghasilan gabungan mereka. J.P. pensiun di New York pada usia dua puluh delapan dengan lebih dari \$2,5 juta dengan menabung delapan puluh persen lebih dari penghasilannya. Brandon mampu melakukannya pada usia tiga puluh empat dengan menabung hingga delapan puluh lima persen penghasilannya. Saya mencapai kemandirian finansial dengan menabung lalu menginvestasikan sekurangnya enam puluh persen penghasilan purnawaktu dan penghasilan sampingan saya yang mencapai \$1,25 juta.

Sementara bayangan tentang menabung lebih dari lima puluh persen penghasilan Anda tampak gila sekarang, sebenarnya ini hal yang memungkinkan bagi kebanyakan orang bila Anda bersedia memprioritaskan tabungan dan menghasilkan lebih banyak uang. Sebagaimana sudah saya sebutkan sebelumnya, saya memandang tabungan sebagai sebuah peluang, bukan pengorbanan. Atau sebagaimana dipahami oleh Brandon: “Ini bukan tentang deprivasi, namun ini tentang optimisasi.”

Meskipun tidak menghasilkan banyak uang, bila Anda bisa mengurangi pengeluaran sebanyak mungkin dan menaikkan tingkat tabungan, Anda bisa pensiun jauh lebih dini. Meskipun ini sulit untuk dilakukan,

ada cerita luar biasa tentang guru, pesuruh, petugas layanan publik, dan lainnya yang sangat rajin menabung sehingga mencapai kemandirian finansial dengan cepat. Setiap kali Anda menabung satu persen lebih banyak, waktu yang dibutuhkan untuk bekerja guna mencapai kemandirian finansial akan berkurang. Ingat bahwa pensiun kapan pun sebelum usia enam puluh dua (usia pensiun tradisional) adalah pensiun dini, jadi bila Anda bisa pensiun satu, dua, lima, atau sepuluh tahun lebih dini, itu adalah prestasi luar biasa.

Mari kita lihat bagaimana menaikkan tingkat tabungan Anda pada level penghasilan yang berbeda berdampak pada seberapa cepat Anda bisa mencapai kemandirian finansial. Dalam contoh ini, kita akan menggunakan angka target saya sebesar \$1.250.000 dan perkiraan tingkat pemajemukan investasi tahunan sebesar tujuh persen. Anda bisa melakukan kalkulasi Anda sendiri menggunakan angka Anda di <https://financialfreedombook.com/tools>.

Luangkan beberapa menit untuk mempelajari bagan tingkat tabungan di halaman selanjutnya.

Saat melihat bagan ini, relasi antara penghasilan dan tingkat tabungan menjadi jelas. Taruhlah Anda ingin pensiun lima belas tahun lagi. Untuk mencapai \$1.250.000 dalam waktu lima belas tahun, Anda harus menabung \$50.000 setahun. Dengan penghasilan setelah pajak sebesar \$200.000, ini adalah dua puluh lima persen dari penghasilan Anda dan menyisakan \$150.000 untuk biaya hidup. Bila Anda menghasilkan \$100.000, Anda harus menaikkan tingkat tabungan Anda menjadi lima puluh persen, sesuatu yang bisa terlaksana mengingat bahwa Anda bisa menjalankan kehidupan yang nyaman di mana saja dengan uang \$50.000 setahun. Dengan penghasilan \$75.000, menabung \$50.000 menjadi lebih sulit, tapi masih mungkin tergantung di mana dan bagaimana Anda hidup. Namun, bila Anda menghasilkan \$50.000 atau lebih sedikit, pensiun dalam waktu lima belas tahun ke depan mustahil karena Anda tidak mempunyai uang yang cukup untuk ditabung.

Menggunakan bagan ini, Anda bisa melihat berapa tahun yang dibu-

tuhkan untuk mencapai kemandirian finansial berdasarkan penghasilan setelah pajak tahunan dan belanja (pengeluaran) tahunan. Sebagaimana bisa Anda lihat, semakin tinggi penghasilan Anda dan semakin rendah pengeluaran Anda, semakin sedikit tahun yang dibutuhkan.

Ini memperlihatkan mengapa berfokus pada pengeluaran dan tabungan saja tidaklah cukup untuk membantu sebagian besar orang untuk pensiun dini. Jadi, mengingat hal ini, mari kita menggeser fokus kita pada hal-hal yang menyenangkan—menghasilkan banyak uang!

Tingkat Tabungan	Penghasilan	Pengeluaran	Tabungan Tahunan	Tabungan Bulanan	Angka Anda	Tahun
5%	\$30.000	\$28.000	\$1.500	\$125	\$1.250.000	60,35
10%	\$30.000	\$27.000	\$3.000	\$250	\$1.250.000	50,35
15%	\$30.000	\$25.500	\$4.500	\$375	\$1.250.000	44,6
20%	\$30.000	\$24.000	\$6.000	\$500	\$1.250.000	40,59
25%	\$30.000	\$22.500	\$7.500	\$625	\$1.250.000	37,53
30%	\$30.000	\$21.000	\$9.000	\$750	\$1.250.000	35,06
35%	\$30.000	\$19.500	\$10.500	\$875	\$1.250.000	33,01
40%	\$30.000	\$18.000	\$12.000	\$1.000	\$1.250.000	31,26
45%	\$30.000	\$16.500	\$13.500	\$1.125	\$1.250.000	29,74
50%	\$30.000	\$15.000	\$15.000	\$1.250	\$1.250.000	28,4
55%	\$30.000	\$13.500	\$16.500	\$1.375	\$1.250.000	27,21
60%	\$30.000	\$12.000	\$18.000	\$1.500	\$1.250.000	26,14
65%	\$30.000	\$10.500	\$19.500	\$1.625	\$1.250.000	25,16
70%	\$30.000	\$9.000	\$21.000	\$1.750	\$1.250.000	24,27
75%	\$30.000	\$7.500	\$22.500	\$1.875	\$1.250.000	23,46
80%	\$30.000	\$6.000	\$24.000	\$2.000	\$1.250.000	22,7
85%	\$30.000	\$4.500	\$25.500	\$2.125	\$1.250.000	22
90%	\$30.000	\$3.000	\$27.000	\$2.250	\$1.250.000	21,35
95%	\$30.000	\$1.500	\$28.500	\$2.375	\$1.250.000	20,75
100%	\$30.000	\$0	\$30.000	\$2.500	\$1.250.000	20,18

Tingkat Tabungan	Penghasilan	Pengeluaran	Tabungan Tahunan	Tabungan Bulanan	Angka Anda	Tahun
5%	\$50.000	\$47.500	\$2.500	\$208	\$1.250.000	52,96
10%	\$50.000	\$45.000	\$5.000	\$417	\$1.250.000	43,12
15%	\$50.000	\$42.500	\$7.500	\$625	\$1.250.000	37,53
20%	\$50.000	\$40.000	\$10.000	\$833	\$1.250.000	33,66
25%	\$50.000	\$37.500	\$12.500	\$1.042	\$1.250.000	30,73
30%	\$50.000	\$35.000	\$15.000	\$1.250	\$1.250.000	28,4
35%	\$50.000	\$32.500	\$17.500	\$1.458	\$1.250.000	26,48
40%	\$50.000	\$30.000	\$20.000	\$1.667	\$1.250.000	24,86
45%	\$50.000	\$27.500	\$22.500	\$1.875	\$1.250.000	23,46
50%	\$50.000	\$25.000	\$25.000	\$2.083	\$1.250.000	22,23
55%	\$50.000	\$22.500	\$27.500	\$2.292	\$1.250.000	21,15
60%	\$50.000	\$20.000	\$30.000	\$2.500	\$1.250.000	20,18
65%	\$50.000	\$17.500	\$32.500	\$2.708	\$1.250.000	19,31
70%	\$50.000	\$15.000	\$35.000	\$2.917	\$1.250.000	18,52
75%	\$50.000	\$12.500	\$37.500	\$3.125	\$1.250.000	17,79
80%	\$50.000	\$10.000	\$40.000	\$3.333	\$1.250.000	17,13
85%	\$50.000	\$7.500	\$42.500	\$3.542	\$1.250.000	16,52
90%	\$50.000	\$5.000	\$45.000	\$3.750	\$1.250.000	15,96
95%	\$50.000	\$2.500	\$47.500	\$3.958	\$1.250.000	15,44
100%	\$50.000	\$0	\$50.000	\$4.167	\$1.250.000	14,95

Tingkat Tabungan	Penghasilan	Pengeluaran	Tabungan Tahunan	Tabungan Bulanan	Angka Anda	Tahun
5%	\$75.000	\$71.250	\$3.750	\$313	\$1.250.000	47,18
10%	\$75.000	\$67.500	\$7.500	\$625	\$1.250.000	37,53
15%	\$75.000	\$63.750	\$11.250	\$938	\$1.250.000	32,11
20%	\$75.000	\$60.000	\$15.000	\$1.250	\$1.250.000	28,4
25%	\$75.000	\$56.250	\$18.750	\$1.563	\$1.250.000	25,64
30%	\$75.000	\$52.500	\$22.500	\$1.875	\$1.250.000	23,46
35%	\$75.000	\$48.750	\$26.250	\$2.188	\$1.250.000	21,67
40%	\$75.000	\$45.000	\$30.000	\$2.500	\$1.250.000	20,18
45%	\$75.000	\$41.250	\$33.750	\$2.813	\$1.250.000	18,9
50%	\$75.000	\$37.500	\$37.500	\$3.125	\$1.250.000	17,79
55%	\$75.000	\$33.750	\$41.250	\$3.438	\$1.250.000	16,82
60%	\$75.000	\$30.000	\$45.000	\$3.750	\$1.250.000	15,96
65%	\$75.000	\$26.250	\$48.750	\$4.063	\$1.250.000	15,19
70%	\$75.000	\$22.500	\$52.500	\$4.375	\$1.250.000	14,5
75%	\$75.000	\$18.750	\$56.250	\$4.688	\$1.250.000	13,87
80%	\$75.000	\$15.000	\$60.000	\$5.000	\$1.250.000	13,29
85%	\$75.000	\$11.250	\$63.750	\$5.313	\$1.250.000	12,77
90%	\$75.000	\$7.500	\$67.500	\$5.625	\$1.250.000	12,29
95%	\$75.000	\$3.750	\$71.250	\$5.938	\$1.250.000	11,84
100%	\$75.000	\$0	\$75.000	\$6.250	\$1.250.000	11,43

Tingkat Tabungan	Penghasilan	Pengeluaran	Tabungan Tahunan	Tabungan Bulanan	Angka Anda	Tahun
5%	\$100.000	\$95.000	\$5.000	\$417	\$1.250.000	43,12
10%	\$100.000	\$90.000	\$10.000	\$833	\$1.250.000	33,66
15%	\$100.000	\$85.000	\$15.000	\$1.250	\$1.250.000	28,4
20%	\$100.000	\$80.000	\$20.000	\$1.667	\$1.250.000	24,86
25%	\$100.000	\$75.000	\$25.000	\$2.083	\$1.250.000	22,23
30%	\$100.000	\$70.000	\$30.000	\$2.500	\$1.250.000	20,18
35%	\$100.000	\$65.000	\$35.000	\$2.917	\$1.250.000	18,52
40%	\$100.000	\$60.000	\$40.000	\$3.333	\$1.250.000	17,13
45%	\$100.000	\$55.000	\$45.000	\$3.750	\$1.250.000	15,96
50%	\$100.000	\$50.000	\$50.000	\$4.167	\$1.250.000	14,95
55%	\$100.000	\$45.000	\$55.000	\$4.583	\$1.250.000	14,07
60%	\$100.000	\$40.000	\$60.000	\$5.000	\$1.250.000	13,29
65%	\$100.000	\$35.000	\$65.000	\$5.417	\$1.250.000	12,6
70%	\$100.000	\$30.000	\$70.000	\$5.833	\$1.250.000	11,99
75%	\$100.000	\$25.000	\$75.000	\$6.250	\$1.250.000	11,43
80%	\$100.000	\$20.000	\$80.000	\$6.667	\$1.250.000	10,92
85%	\$100.000	\$15.000	\$85.000	\$7.803	\$1.250.000	10,46
90%	\$100.000	\$10.000	\$90.000	\$7.500	\$1.250.000	10,04
95%	\$100.000	\$5.000	\$95.000	\$7.917	\$1.250.000	9,65
100%	\$100.000	\$0	\$100.000	\$8.333	\$1.250.000	9,29

Tingkat Tabungan	Penghasilan	Pengeluaran	Tabungan Tahunan	Tabungan Bulanan	Angka Anda	Tahun
5%	\$200.000	\$190.000	\$10.00	\$833	\$1.250.000	33,66
10%	\$200.000	\$180.000	\$20.000	\$1.667	\$1.250.000	24,86
15%	\$200.000	\$170.000	\$30.000	\$2.500	\$1.250.000	20,18
20%	\$200.000	\$160.000	\$40.000	\$3.333	\$1.250.000	17,13
25%	\$200.000	\$150.000	\$50.000	\$4.167	\$1.250.000	14,95
30%	\$200.000	\$140.000	\$60.000	\$5.000	\$1.250.000	13,29
35%	\$200.000	\$130.000	\$70.000	\$5.833	\$1.250.000	11,99
40%	\$200.000	\$120.000	\$80.000	\$6.667	\$1.250.000	10,92
45%	\$200.000	\$110.000	\$90.000	\$7.500	\$1.250.000	10,04
50%	\$200.000	\$100.000	\$100.000	\$8.333	\$1.250.000	9,29
55%	\$200.000	\$90.000	\$110.000	\$9.167	\$1.250.000	8,65
60%	\$200.000	\$80.000	\$120.000	\$10.000	\$1.250.000	8,09
65%	\$200.000	\$70.000	\$130.000	\$10.833	\$1.250.000	7,61
70%	\$200.000	\$60.000	\$140.000	\$11.667	\$1.250.000	7,18
75%	\$200.000	\$50.000	\$150.000	\$12.500	\$1.250.000	6,79
80%	\$200.000	\$40.000	\$160.000	\$13.333	\$1.250.000	6,45
85%	\$200.000	\$30.000	\$170.000	\$14.167	\$1.250.000	6,14
90%	\$200.000	\$20.000	\$180.000	\$15.000	\$1.250.000	5,86
95%	\$200.000	\$10.000	\$190.000	\$15.833	\$1.250.000	5,6
100%	\$200.000	\$0	\$200.000	\$16.667	\$1.250.000	5,3

Tahun Sampai Kemandirian Finansial									
\$95k									65,8
\$90k									64,7
\$85k									50,3
\$80k									42,8
\$75k									36,7
\$70k									31,9
\$65k									28
\$60k									24,6
\$55k									21,6
\$50k									19
\$45k									14,4
\$40k									12,4
\$35k									10,5
\$30k									8,8
\$25k									7,1
\$20k									5,6
\$15k									5,6
\$10k									5,6
\$5k									5,6
\$0k									5,6

Pengeluaran Tahunan

Sumber: Zach di Four Pillar Freedom

Pendapatan Tahunan Setelah Pajak

POLA PIKIR PERUSAHAAN

Sementara banyak buku, artikel, dan studi kasus tentang cara menghasilkan uang sudah ditulis, orang kaya menjadi semakin kaya karena satu alasan sederhana: mereka mengambil keuntungan dari sebanyak mungkin cara untuk menghasilkan dan menabung uang. Saya menamakan cara berpikir seperti ini *pola pikir perusahaan* karena ini sangat menyerupai cara bisnis menghasilkan, menabung, dan menumbuhkan uang. Mereka tidak membuang-buang uang atau waktu.

Orang kaya memandang uang bukan sebagai sumber daya terbatas yang harus mereka maksimalkan (sebagaimana yang dilakukan kebanyakan orang), tapi sebagai alat tukar yang bisa digunakan untuk tujuan apa pun. Mereka mengambil manfaat dari setiap kesempatan untuk menghasilkan lebih banyak uang dan membangun kekayaan dengan sebanyak mungkin cara—dengan mengurangi pengeluaran, mengoptimalkan tagihan/harga mereka, meminimalkan pajak mereka, membangun beberapa aliran penghasilan, dan menggunakan cara lain yang bisa mereka temukan. Mereka berfokus menghasilkan sebanyak mungkin uang per menit dan jam dari waktu mereka. Warren Buffett—investor paling sukses di dunia—menghasilkan sekitar \$1,34 juta per jam, bahkan saat ia tidur. Meskipun tidak sebanding dengan Warren Buffett, tahun lalu saya menghasilkan sekitar \$45 per jam bahkan ketika saya sedang tidur!

Kabarnya baiknya adalah bahwa siapa pun yang mempunyai sambungan internet bisa mengadopsi pola pikir perusahaan. Berkat teknologi, menjadi lebih mudah untuk memantau dan mengoptimalkan persisnya berapa banyak uang yang Anda hasilkan per jam. Ada banyak alat *online* yang bisa Anda gunakan untuk menganalisis performa investasi dan alat-alat yang merekomendasikan cara-cara berbeda untuk mengoptimalkan performa tersebut. Alat-alatnya menjadi semakin canggih berkat perkembangan dalam kecerdasan buatan dan pembelajaran mesin.

Sejak ditulisnya buku ini, saya mengetes beberapa alat baru yang menganalisis pola menghasilkan uang, menabung, dan pengeluaran Anda dan tidak hanya memberikan rekomendasi optimisasi, tapi bisa mengotomisasi sebagian besar kehidupan finansial Anda agar kecerdasan buatan selalu membuat keputusan yang tepat untuk Anda lalu menjelaskan sebabnya.

Dalam banyak kasus, keputusan yang tepat terkait uang adalah keputusan yang benar secara matematis. Namun, sebagaimana yang pernah saya beri tahu pada Anda, meskipun otomatisasi tidaklah cukup, menakjubkan melihat potensi yang dimiliki teknologi untuk membantu lebih banyak orang membuat keputusan yang lebih cerdas dengan uang mereka berdasarkan pola, perilaku, dan data performa yang sebenarnya.

Ada sangat banyak situs web yang menakjubkan di mana Anda bisa mempelajari keterampilan baru yang bisa diuangkan dan situs pekerjaan yang memuat peluang untuk mendapatkan uang tunai ekstra—apakah itu pekerjaan menjaga anjing atau mengajar bahasa Inggris secara *online* pada siswa. Intinya adalah, sangat mudah mengadopsi pola pikir perusahaan dan menghasilkan lebih banyak uang, tapi sangat sedikit orang mengambil manfaat dari fakta ini. Sungguh, peluang menghasilkan uang ada di mana-mana.

Untuk mendapatkan daftar terkini aplikasi, alat, dan situs web penghasil uang yang saya rekomendasikan, kunjungi <https://financialfreedombook.com/tools>.

Untuk menghasilkan sebanyak mungkin uang, Anda harus mengombinasikan dan memaksimalkan sebanyak mungkin strategi. Ada empat jenis cara yang umum untuk menghasilkan uang:

1. Pekerjaan purnawaktu—bekerja untuk orang lain.
2. Kerja sampingan—menghasilkan uang dari kerja sampingan.
3. Kewirausahaan—menekuni kerja sampingan Anda dan/atau membuatnya menjadi pekerjaan purnawaktu Anda.
4. Investasi—menumbuhkan uang Anda di pasar.

Berfokus pada keempat jenis ini akan membantu Anda menghasilkan uang terbanyak dengan cepat, dan ini juga akan memberi Anda kendali terbesar terhadap cara Anda menghasilkan uang itu. Alih-alih mengandalkan satu sumber penghasilan—apakah itu pasar saham yang bergolak atau pemberi kerja yang bisa bangkrut atau memilih untuk memecat Anda setiap saat—Anda akan tahu bahwa apa pun yang terjadi, Anda akan tetap bisa mengandalkan setidaknya satu cara untuk menghasilkan uang. Bila Anda kehilangan pekerjaan tapi mempunyai kerja sampingan membantu orang membuat situs web (ini adalah apa yang saya lakukan) atau menjual kartu ucapan buatan tangan di Etsy, Anda tidak perlu panik. Begitu pula bila Anda memutuskan tidak menyukai pekerjaan rutin, memiliki aliran penghasilan lain bisa memberi Anda kebebasan untuk mengundurkan diri kapan pun. Beberapa aliran penghasilan bisa memberi Anda opsi, fleksibilitas, dan lebih banyak kendali.

Di bab selanjutnya, saya akan memperlihatkan pada Anda persisnya *bagaimana* melakukan ini semua, tapi pertama, penting untuk memahami mengapa masing-masing hal tersebut penting untuk mencapai pola pikir perusahaan.

KELOLA PEKERJAAN PURNAWAKTU ANDA

Sulit untuk maju semata dengan bekerja kepada orang lain karena uang yang Anda hasilkan dibatasi oleh waktu dan gaji, sementara atasan Anda akan mencoba menekan gaji Anda serendah mungkin karena perusahaan (yang mengikuti pola pikir perusahaan) mencoba menekan pengeluaran serendah mungkin. Karena Anda menukar waktu dengan uang, Anda hanya bisa menghasilkan sekian banyak uang karena waktu Anda terbatas.

Namun, ada banyak keuntungan yang bisa diperoleh dengan melakukan pekerjaan purnawaktu yang tidak bisa diperoleh di tempat lain. Bayangkan pekerjaan purnawaktu sebagai fondasi dan sebagai landasan peluncuran untuk menghasilkan lebih banyak uang. Pekerjaan

purnawaktu tidak saja memberi Anda gaji tetap (yang bisa meningkat melalui promosi atau kenaikan gaji), tapi juga menawarkan sangat banyak tunjangan, misalnya kesempatan dibayar untuk mempelajari keterampilan baru dan membuat koneksi, serta manfaat yang tidak tersedia di luar dunia korporat atau yang sangat mahal bila Anda tanggung sendiri. Salah satunya adalah asuransi.

Asuransi kesehatan tentunya sangat mahal di Amerika Serikat, tapi perusahaan dengan banyak karyawan biasanya bisa memperoleh tarif grup yang bagus dengan premi yang lebih rendah dan manfaat yang lebih baik. Selain itu, perusahaan biasanya menanggung sebagian dari preminya, sehingga bagian yang harus Anda bayar menjadi relatif rendah. Sebagian besar perusahaan juga memiliki departemen sumber daya manusia yang bisa memberi saran kepada Anda terkait program apa yang sebaiknya Anda pilih. Mereka juga mungkin menawarkan asuransi ketunaan sehingga Anda tidak perlu khawatir kehilangan penghasilan bila cedera, jatuh sakit, atau mempunyai anak (cuti untuk orangtua biasanya ditanggung berdasarkan asuransi ketunaan jangka pendek), atau asuransi jiwa agar orang-orang yang Anda cintai terjamin hidupnya bila sesuatu terjadi pada Anda.

Selain itu, sebagaimana sudah disebut, banyak perusahaan menawarkan untuk menyelaraskan kontribusi pada 401(k) Anda, agar Anda mendapatkan uang gratis yang tidak akan diperoleh bila Anda bekerja untuk diri sendiri. Anda kemungkinan juga akan mendapatkan cuti berbayar dalam bentuk liburan, cuti sakit, atau cuti karena alasan pribadi. Beberapa perusahaan juga menawarkan beberapa tunjangan manis lain seperti penitipan anak gratis atau dengan harga diskon, keanggotaan olahraga, makan gratis, dokter jaga gratis, transportasi gratis, kesempatan pendidikan gratis—daftarnya berlanjut. Setiap kali mengambil manfaat dari salah satu tunjangan ini, Anda membebaskan uang yang sedianya harus Anda keluarkan untuk hal-hal tersebut. Dan itu berarti Anda bisa menabung lebih banyak uang. Dalam beberapa kasus, nilai total tunjangan ini bisa dengan mudah menambah gaji sebesar

dua puluh hingga lima puluh persen, dan dengan demikian menambah keseluruhan kompensasi Anda.

Manfaat lain yang bisa berharga dan bisa dinegosiasikan sepenuhnya adalah ekuitas, yang merupakan sebagian kepemilikan dalam sebuah perusahaan. Perusahaan tempat Anda bekerja mungkin menggunakan ekuitas untuk mencoba menarik dan memastikan Anda tetap bekerja di sana.

Meskipun mungkin menyenangkan menjadi seorang “pemilik” perusahaan, ekuitas sering kali berharga hanya bila performa perusahaan baik, terus tumbuh, atau bila perusahaan dijual. Banyak karyawan bermimpi tentang pembagian uang sejumlah multijuta dolar, dan meskipun hal itu bisa terjadi, itu adalah sebuah pengecualian. Lebih bermanfaat bila Anda memandang ekuitas sebagai potensi bonus masa depan dan bukan sesuatu yang akan menjamin hidup Anda seterusnya, meskipun hal ini bisa terjadi!

Selain itu, bila Anda karyawan awal, ekuitas kemungkinan lebih berharga daripada bila Anda bergabung dengan perusahaan belakangan, ketika saham atau andil kepemilikan Anda nilainya mungkin tidak naik. Setiap investasi ada risikonya dan pekerjaan purnawaktu Anda adalah investasi waktu Anda.

Untuk mencaritahu apakah ekuitas itu bernilai atau akan bernilai di masa depan, Anda harus berpikir seperti seorang investor. Apakah Anda akan berinvestasi pada perusahaan? Apakah Anda percaya pada visi, bisnis, dan kepemimpinannya? Apakah Anda bersedia bertahan di sana untuk membantu menumbuhkan bisnisnya? Bila Anda bersedia, ekuitas layak dinegosiasikan dan akhirnya akan menjadi manfaat yang sangat berharga.

Lalu, ada manfaat terbesar dari pekerjaan purnawaktu—kesempatan untuk bekerja di luar kantor, yang dalam banyak kasus tidak saja memberi Anda kendali lebih besar atas waktu Anda, tapi juga fleksibilitas yang lebih besar untuk menghasilkan lebih banyak uang. Untungnya, agar tetap kompetitif dan mendapatkan bakat papan atas, lebih banyak

perusahaan mengembangkan kebijakan kerja yang lebih longgar terkait bekerja dari rumah, karena banyak pekerjaan kita bisa dilakukan di komputer di mana saja. Ini adalah kesempatan besar bagi Anda dan siapa pun yang serius ingin menghasilkan uang, karena ini mendisrupsi relasi linear antara uang dan waktu.

Dalam banyak kasus, selama Anda menyelesaikan pekerjaannya ketika Anda bekerja di luar kantor, Anda bisa melakukannya dari mana saja, dan Anda juga bisa mengisi waktu kosong dengan melakukan kerja sampingan atau proyek penghasil uang lainnya. Pastikan Anda memeriksa kontrak karyawan Anda untuk melihat apakah ada larangan terhadap jenis pekerjaan yang bisa Anda lakukan di luar kantor. Banyak perusahaan tidak memiliki klausul lengkap yang mengatur bahwa Anda tidak boleh bekerja untuk perusahaan pesaing. Meski hal ini bisa dipahami dan masuk akal, jangan membiarkan perusahaan Anda membatasi kemampuan Anda menghasilkan uang di luar pekerjaan purnawaktu. Segala hal bisa dinegosiasikan, dan selama Anda tidak bersaing dengan perusahaan Anda, Anda seharusnya mempunyai hak untuk menghasilkan uang tambahan dari kerja sampingan. Beberapa perusahaan mencoba membatasi kemampuan Anda untuk menghasilkan uang tambahan atau menggunakan taktik menakut-nakuti agar Anda tidak mencari kerja sampingan, tapi Anda tidak usah bekerja untuk perusahaan itu.

Seorang pembaca *Millennial Money*, Brian, mempunyai pekerjaan administrator jaringan purnawaktu dengan tunjangan yang hebat dan gaji \$100.000 setahun, tapi ia bekerja hampir seratus persen di luar kantor dan hanya butuh lima belas hingga dua puluh jam seminggu untuk merampungkan pekerjaannya, jadi ia menghabiskan waktu lebihnya untuk mengelola sebuah perusahaan konsultasi kecil yang melakukan pekerjaan serupa untuk perusahaan-perusahaan kecil yang memberinya penghasilan tambahan sebesar \$150.000 setahun.

Meskipun bisa mengundurkan diri dari pekerjaan purnawaktunya dan menumbuhkan usaha konsultasi miliknya, ia mencintai tunjangan dan keamanan yang ditawarkan pekerjaan purnawaktunya tersebut. Ia

sudah menemukan keseimbangan yang tepat, dan bila suatu hari ingin mengundurkan diri atau dipecat, ia punya pilihan lain. Sementara ini terkesan seperti situasi mujur, nyatanya tidak. Saya melihat hal ini terjadi lebih sering setiap hari, dan Anda bisa dengan sengaja merancang karier Anda seperti ini. Hal ini semakin mudah dilakukan hari ini, dan ini memberi Anda keuntungan besar untuk menghasilkan lebih banyak uang sesuai keinginan Anda sendiri.

Bila memanfaatkan secara maksimal tunjangan ini, Anda bisa menabung uang dalam jumlah sangat besar. Brandon, seorang pemuda berusia dua puluh tiga tahun yang bekerja di Google, tinggal di sebuah truk boks di lahan parkir perusahaan. Pete dan Kara, pasangan yang juga bekerja di Google, tinggal di sebuah RV di lahan parkir. Karena Google memberi gaji yang besar, menawarkan tunjangan yang bagus, dan menyediakan makanan gratis, ketiga karyawan yang giat ini sanggup hidup dari uang yang sangat sedikit dan menabung delapan puluh persen penghasilan mereka.

Tentunya, meskipun Anda menyukai pekerjaan purnawaktu Anda, kerugian terbesar yang dialami bila mempunyai pekerjaan purnawaktu adalah bahwa waktu Anda bukan untuk diri sendiri, dan semakin tinggi gaji Anda, semakin banyak yang diharapkan dari Anda untuk memastikan bahwa Anda memang layak mendapat gaji sebesar itu. Karena itulah, meskipun gaji Anda tinggi, Anda tetap patut meragamkan aliran penghasilan agar bisa meninggalkan pekerjaan purnawaktu bila menganggapnya tidak layak untuk dipertahankan.

Di bagian selanjutnya dari buku ini, saya akan memperlihatkan secara khusus cara memaksimalkan pekerjaan purnawaktu—termasuk cara menganalisis nilai pasar dan nilai Anda bagi perusahaan agar Anda bisa mendapatkan kenaikan gaji, cara membuat atasan Anda berpikir bahwa Anda adalah karyawan terbaik sepanjang masa, cara menaikkan gaji dengan cepat hari ini dan pada masa depan, dan cara memaksimalkan semua tunjangan, termasuk kesempatan untuk bekerja di luar kantor.

KERJA SAMPINGAN UNTUK MERAGAMKAN ALIRAN PENGHASILAN ANDA

Bila benar-benar ingin menghasilkan lebih banyak uang, Anda harus menjadi seorang wiraswasta. Menjadi seorang wiraswasta tidak menuntut bahwa Anda harus mendirikan sebuah perusahaan yang sangat sukses dan menjualnya dengan harga satu miliar dolar. Anda bisa menjadi seorang wiraswasta semata dengan menjual sesuatu yang dibeli orang lain. Bila Anda menghasilkan uang di luar pekerjaan purnawaktu, meskipun jumlahnya hanya \$10 seminggu, maka Anda adalah seorang wiraswasta.

Banyak orang, sebelum menapaki sebuah jalur karier atau saat mencari pekerjaan purnawaktu, melakukan pekerjaan serabutan untuk menghasilkan uang. Mereka mungkin mempunyai pekerjaan purnawaktu sebagai pelayan atau di bidang ritel. Atau mungkin mereka menjadi pengasuh anak, memotong rumput, atau bekerja di bengkel pamannya. Bila tidak mempunyai banyak uang, Anda akan mengambil peluang apa pun untuk menghasilkan uang, meskipun uangnya hanya 50 dolar. Mungkin ini bukan pekerjaan impian dan mungkin potensi pertumbuhannya tidak ada, tapi uang adalah uang, bukan?

Saya tak habis pikir melihat bagaimana banyak orang tidak melanjutkan kerja sampingan mereka begitu mereka mendapatkan pekerjaan purnawaktu. Kerja sampingan—yang saya definisikan sebagai cara apa pun untuk menghasilkan uang di luar pekerjaan purnawaktu—adalah cara yang relatif sederhana untuk menjadi seorang wiraswasta dan meragamkan aliran penghasilan tanpa mengambil risiko meninggalkan pekerjaan purnawaktu.

Anda juga bisa mulai kerja sampingan dengan waktu dan uang yang sangat sedikit, jadi kesempatan belajarnya besar, tapi risiko finansialnya rendah. Bila salah satu kerja sampingan Anda tidak memberi hasil, Anda bisa mencoba yang lain. Semakin banyak kerja sampingan yang dimiliki, semakin banyak uang yang bisa dihasilkan, dan bila Anda

sudah mempunyai gaji tetap dari pekerjaan utama, Anda bisa menginvestasikan seratus persen penghasilan sampingan Anda, yang akan secara otomatis menaikkan tingkat tabungan Anda.

Tidak ada jumlah uang yang terlalu kecil untuk diinvestasikan; bahkan uang sejumlah \$20 pun cukup untuk menambah-nambah. Setelah mulai menghasilkan \$300.000 setahun, saya masih mau mengurus kucing tetangga saya dengan bayaran \$60, hanya agar bisa menginvestasikan uang itu. Bahkan, \$1 akan mempercepat laju pemajemukan—menakjubkan betapa cepatnya pertumbuhan penghasilan tambahan yang diinvestasikan. Ingat bahwa setiap tambahan uang yang diinvestasikan dengan bunga tujuh persen akan berlipat ganda setiap sepuluh tahun! Sekurangnya empat puluh persen nilai bersih saya berasal dari menginvestasikan uang yang saya hasilkan melalui kerja sampingan. Malah, saya akan butuh waktu dua kali lebih lama untuk mencapai kemandirian finansial bila tidak melakukan kerja sampingan.

Sementara kita akan mempelajari kerja sampingan secara lebih mendalam di bagian akhir buku ini, untuk menemukan kerja sampingan yang menguntungkan, buatlah daftar keterampilan Anda atau hal-hal yang Anda kuasai dan daftar hal-hal yang Anda lakukan dengan senang hati. Mana yang tumpang-tindih? Lakukan evaluasi terhadap peluang tersebut terlebih dulu. Bila Anda menyukai kerja sampingan, akan lebih besar kemungkinannya Anda mempertahankannya dan bahkan mungkin menumbuhkannya agar semakin menguntungkan. Kerja sampingan Anda bisa apa saja, asalkan Anda menghasilkan uang bila melakukannya, dan sekali lagi, berkat internet, ada semakin banyak cara untuk menghasilkan uang.

Apakah Anda suka menyulam? Menjual sarung tangan di Etsy. Apakah Anda mengoleksi komik? Lelang beberapa di eBay. Apakah Anda suka mengemudi? Jadilah sopir untuk perusahaan taksi *online*—atau lebih baik lagi, jadilah sopir untuk semua perusahaan taksi *online* di kota Anda! Suka musik? Mungkin Anda bisa bekerja sebagai DJ atau mulai menjual *beat packs* secara *online*. Kemungkinannya tak terbatas.

Akan tetapi, meskipun ada sangat banyak cara untuk menghasilkan uang dengan kerja sampingan, tidak semua kerja sampingan tercipta secara sejajar. Contohnya, bila Anda mengemudi untuk perusahaan taksi online, Anda bisa mengemudi kapan pun Anda mau, tapi Anda tetap bekerja untuk sebuah perusahaan besar—yang, persis seperti pekerjaan purnawaktu, membatasi penghasilan potensial Anda.

Untuk memaksimalkan potensi penghasilan kerja sampingan, carilah kerja sampingan:

1. Di mana Anda benar-benar bekerja untuk diri Anda sendiri.
2. Yang bayarannya bagus untuk waktu Anda.
3. Yang Anda sukai.
4. Yang mengajari Anda keterampilan baru (keterampilan adalah mata uang masa depan).
5. Yang memiliki potensi pertumbuhan (Anda bisa menumbuhkannya menjadi usaha yang lebih besar bila mau).
6. Yang memiliki potensi penghasilan pasif (di mana Anda bisa mempekerjakan orang lain untuk melakukan pekerjaannya atau membuat aliran penghasilan yang berulang).

Kerja sampingan favorit saya (dan yang paling menguntungkan) adalah membeli dan menjual nama domain situs web, bertukar moped dan VW camper, membuat situs web, mengeblog, dan mengadakan kampanye iklan digital.

Salah satu manfaat dari kerja sampingan adalah Anda mendapatkan kesempatan untuk menyelidiki beberapa gagasan berbeda tanpa perlu berkomitmen pada salah satunya. Bila Anda pencinta anjing tapi tidak suka membawa anjing jalan-jalan, tidak perlu repot. Lakukan sebanyak yang Anda inginkan atau beralihlah ke kerja sampingan lain. (Saya jamin, mengurus kucing bukanlah pekerjaan yang berat.) Anda juga bisa mengunjungi situs web seperti TaskRabbit, Postmates, atau Craigslist untuk melihat apakah ada kerja serabutan yang bisa Anda

lakukan. Ini membutuhkan upaya yang lebih keras karena Anda senantiasa harus mencari peluang baru, tapi Anda mendapatkan lebih banyak uang. Ingat, uang itu tak terbatas.

Semakin banyak Anda melakukan kerja sampingan, semakin mahir Anda melakukannya. Contohnya, setelah beberapa waktu Anda bisa memahami dengan lebih baik berapa harga yang harus ditetapkan untuk suatu jasa. Selain itu, Anda kemungkinan akan membangun basis klien yang stabil yang datang ke Anda berulang kali, dan mereka juga akan mulai merekomendasikan Anda ke orang lain, jadi Anda tidak perlu menghabiskan waktu ekstra mencari klien baru. Ini berarti Anda akhirnya akan bekerja lebih sedikit untuk menghasilkan jumlah uang yang sama—atau, bila mempunyai klien setia, Anda bahkan menghasilkan lebih banyak uang.

Salah satu manfaat terbesar dari kerja sampingan adalah bahwa semakin sering Anda melakukannya, semakin banyak Anda melatih diri untuk mengadopsi pola pikir perusahaan dan semakin mudah bagi Anda untuk mengidentifikasi peluang lain untuk menghasilkan uang. Kerja sampingan yang paling menguntungkan adalah yang paling memenuhi permintaan pasar tapi menghadapi persaingan yang relatif kecil. Semakin banyak pesaing Anda, semakin kurang kemampuan Anda untuk menetapkan harga tinggi, kecuali bila Anda mempunyai keunggulan kompetitif yang unik atau nilai yang bisa membenarkan penetapan harga premium. Anda akan belajar banyak hal saat mulai bereksperimen, dan setelah beberapa waktu, Anda akan melihat peluang menghasilkan uang di mana-mana.

Anda juga akan menemukan cara-cara baru untuk menumbuhkan kerja sampingan agar menjadi lebih menguntungkan saat Anda belajar lebih banyak tentang pasar. Contohnya, bila Anda sudah memotong rumput seseorang, coba tawarkan untuk mengairi kebun dan merapikan semak mereka guna memperoleh uang kecil. Kerja sampingan juga merupakan cara yang bagus untuk mencoba menjadi seorang wiraswasta. Malah, bila Anda benar-benar menikmati kerja

sampingan dan ada banyak permintaan terhadapnya, Anda mungkin akan memutuskan untuk membuat kerja sampingan tersebut menjadi pekerjaan purnawaktu atau usaha yang lebih besar.

REKRUT ORANG UNTUK MELAKUKAN PEKERJAANNYA DAN HASILKAN LEBIH BANYAK UANG DENGAN ALIRAN PENGHASILAN PASIF

Dua cara terbaik untuk menghasilkan uang terbanyak dalam jangka panjang adalah dengan merekrut orang lain untuk melakukan pekerjaan untuk Anda dan berfokus membangun aliran penghasilan pasif. Inilah sebabnya mengapa orang-orang paling kaya di dunia adalah wiraswasta yang mendirikan dan menumbuhkan perusahaan mereka sendiri. Alih-alih bekerja sendiri untuk uang, orang lain yang bekerja untuk mereka. Untuk apa memotong rumput padahal Anda bisa mempekerjakan orang lain untuk melakukannya dan tetap menghasilkan mayoritas uangnya?

Ketika Anda membangun sebuah usaha, nilai yang Anda ciptakan tidak seratus persen bergantung pada waktu Anda sendiri, nilainya bisa jauh lebih besar, karena karyawan Anda juga menciptakan nilai. Membangun sebuah usaha melipatgandakan dan memajemukan kekuatan Anda untuk menghasilkan uang dengan jumlah karyawan yang Anda miliki.

Dan ingat bahwa “karyawan” Anda tidak harus menjadi karyawan purnawaktu; mereka adalah siapa saja yang Anda bayar untuk melakukan pekerjaannya sekali atau secara berkala. Banyak orang menjadi kaya dengan membayar orang lain untuk melakukan pekerjaannya dan menghubungkan permintaan dengan penawaran.

Bila Anda membangun sebuah usaha yang menghasilkan uang, Anda juga membangun sebuah aset yang nilainya naik, dan Anda bahkan mungkin bisa menjualnya—mendapatkan kembali seluruh nilai yang Anda ciptakan, dan mencetak banyak uang.

Namun, Anda tidak selalu membutuhkan sejumlah karyawan atau

banyak waktu untuk menghasilkan sejumlah uang. Hal terbaik tentang menjadi seorang wiraswasta adalah bahwa Anda memegang kendali, jadi Anda bisa merancang sebuah usaha yang pas dan membiayai gaya hidup ideal Anda. Sebagaimana sudah Anda ketahui, hubungan antara uang dan waktu tidak perlu linear—Anda bisa membangun sebuah usaha yang menghasilkan banyak uang tapi membutuhkan sedikit karyawan dan sedikit waktu. Ini dikenal sebagai usaha penghasilan pasif karena Anda bisa menghasilkan uang tanpa perlu melakukan banyak pekerjaan aktif. Bila Anda bisa menemukan sebuah usaha atau investasi yang memberi penghasilan pasif yang konsisten dan bisa diandalkan (seperti penghasilan sewa atau dividen saham), Anda bisa menghasilkan uang secukupnya untuk mengimbangi atau menutup pengeluaran bulanan. Begitu mempunyai penghasilan pasif bulanan yang bisa diandalkan untuk hidup, Anda praktis sudah mencapai kemandirian finansial.

Satu lagi contoh tentang usaha penghasilan pasif adalah mengadakan kursus *online*: Anda menghabiskan waktu menciptakan dan mengemas kontennya, lalu menjualnya. Sementara Anda bisa secara aktif menjual kursus atau pengetahuan Anda, ini juga bisa mendatangkan penghasilan pasif ketika orang menemukan dan membelinya *online*. Saya mengenal beberapa orang yang mengadakan kursus *online* tentang topik khusus, seperti merawat anggrek, mereparasi gitar, atau bahkan meluncurkan buku, yang mampu hidup dari penghasilan yang diperoleh dari kursus yang mereka adakan sejak lima tahun lalu. Setiap tahun mereka memperbarui konten kursus, dan peserta kursus mereka terus bertambah.

Perusahaan perantara produk juga merupakan usaha penghasilan pasif yang populer. Gagasan di baliknya adalah bahwa Anda mendesain sebuah produk dan mengalihdayakan sepenuhnya pembuatannya, pemesanannya, distribusinya, dan layanan pelanggannya, jadi Anda tidak perlu melakukan banyak hal. Ketika seseorang memesan produk Anda (contohnya, melalui Amazon), Amazon memenuhi pemesanannya dan

Anda mendapat bayaran. Ketika persediaan rendah, Anda dan pemasok diberi tahu agar Anda bisa mengadakan kembali persediaannya. Samantha, seorang perempuan yang saya kenal, meluncurkan sebuah perusahaan perkemahan yang sangat menguntungkan. Hampir seluruh perusahaannya terotomatisasi. Ia mampu menghasilkan \$5.000 sebulan dari usahanya itu yang hampir semuanya melalui Amazon, dan ia hanya butuh waktu beberapa jam untuk mengelolanya!

Meskipun ini tampak terlalu bagus, sangat mungkin membangun aliran penghasilan pasif, tapi karena usaha penghasilan pasif adalah usaha, usaha seperti ini menghadapi kekuatan pasar yang sama seperti usaha lain; persaingan, permintaan, dan banyak faktor lain bisa mengancam keberlangsungan hidup mereka.

Meskipun statistiknya bisa mematahkan semangat—hanya dua puluh persen usaha yang sanggup bertahan selama lima tahun dan empat persen bertahan selama sepuluh tahun—jangan membiarkan hal ini menghalangi Anda melakukan kerja sampingan dan menjadi orang yang lebih berjiwa wiraswasta. Statistik ini menyesatkan karena tidak mengukur tingkat kesuksesan seorang wiraswasta yang meluncurkan banyak usaha. Sebagian besar wiraswasta sukses mengalami kegagalan ketika pertama kali meluncurkan sebuah usaha. Dua perusahaan pertama yang saya luncurkan (keduanya adalah aplikasi ponsel) benar-benar gagal, tapi saya belajar sangat banyak dalam prosesnya yang bisa saya gunakan ketika meluncurkan usaha yang sukses, yang semuanya dimulai sebagai kerja sampingan.

Dengan memulai sebuah usaha melalui kerja sampingan, Anda mengurangi risiko yang timbul bila Anda langsung terjun menjadi wiraswasta purnawaktu. Pertahankan gaji yang Anda peroleh dari pekerjaan purnawaktu Anda sampai berhasil membangun aliran penghasilan yang konsisten atau Anda mempunyai cukup banyak pelanggan untuk meminimalkan risiko. Meskipun saya tidak menentang bila Anda mengundurkan diri dari pekerjaan penuh-waktu Anda dan terjun sepenuhnya untuk melaksanakan sebuah gagasan besar, sebuah gagasan

besar saja tidaklah cukup. Kita semua mempunyai gagasan besar, tapi kesuksesan bisnis tergantung pada eksekusi—Anda harus mampu melaksanakannya. Saya melihat banyak wiraswasta mengundurkan diri dari pekerjaan purnawaktu mereka untuk mewujudkan sebuah gagasan padahal mereka belum mempunyai bukti kuat terkait konsep dan pelanggan.

Wiraswasta purnawaktu sering menghadapi keadaan ramai atau sepi order. Ketika berlimpah order, mereka makmur, tapi sebuah usaha bisa sulit untuk dipertahankan dan terutama sulit dibangun. Mereka selalu mengejar kesepakatan berikutnya atau bayaran berikutnya, jadi kenyataannya, kebebasan yang diperoleh dari bekerja sendiri ironisnya bisa menimbulkan banyak stres.

Usaha—sebagaimana halnya kehidupan, sebagaimana halnya investasi—adalah tentang mengambil risiko terukur. Risikonya lebih kecil ketika Anda berusia dua puluh dua tahun dan masih lajang serta mempunyai banyak waktu untuk menguji, mengulangi, dan bangkit kembali setelah mengalami kegagalan. Namun, risiko itu tentunya jauh lebih tinggi bila Anda berusia tiga puluh lima dengan dua anak dan Anda adalah tulang punggung keluarga. Saya tidak mengatakan Anda tidak bisa mewujudkannya pada usia tiga puluh lima, tapi semakin banyak risiko yang diambil, semakin banyak bukti yang dibutuhkan, dan kerja sampingan adalah cara terbaik untuk mendapatkannya tanpa mempertaruhkan penghasilan purnawaktu Anda.

Untuk meningkatkan kemungkinan kesuksesan Anda sebagai seorang wiraswasta, mulai dengan melakukan kerja sampingan. Bila Anda bisa membangun aliran klien atau sumber penghasilan yang konsisten dan mempunyai tabungan yang cukup bisa diandalkan, menjadi wiraswasta purnawaktu mungkin merupakan pilihan yang tepat untuk Anda. Usaha Anda, persis seperti Anda, akan berubah setelah beberapa waktu, dan bila sukses, Anda akan mempunyai banyak pilihan. Anda bisa memutuskan untuk terus menumbuhkan usaha Anda, Anda bisa mengubahnya menjadi aliran penghasilan pasif, atau Anda bisa menjualnya.

Di bagian selanjutnya dalam buku ini, saya akan memperlihatkan cara memilih dan menumbuhkan kerja sampingan yang menguntungkan, cara menetapkan harga dan menjual produk, cara memutuskan apakah Anda sebaiknya menjadi wirausaha purnawaktu, serta cara mengubah kerja sampingan menjadi aliran penghasilan pasif atau bisnis gaya hidup yang menghasilkan cukup banyak uang untuk membiayai dan menyesuaikan dengan gaya hidup Anda. Kerja sampinganlah yang menghasilkan uang terbanyak untuk Anda dalam waktu sesingkat mungkin. Ingat, waktu > uang.

INVESTASIKAN SEBANYAK MUNGKIN UANG SEDINI MUNGKIN

Penghasilan dari investasi adalah penghasilan pasif yang utama, dan ini adalah strategi utama yang digunakan orang kaya untuk menjadi kaya dan tetap kaya. Orang kaya juga tahu bahwa \$1 yang diinvestasikan hari ini akan bernilai lebih dari \$1 sehari kemudian, berkat pemajemukan, dan bahwa \$1 yang *tidak* diinvestasikan hari ini akan bernilai lebih sedikit daripada \$1 sehari kemudian, karena inflasi. Ini adalah bagian final dari pola pikir perusahaan: belajar melihat nilai potensial masa depan dalam setiap dolar yang Anda hasilkan, tabung, dan investasikan. Sebagaimana Anda ketahui, semakin dini dan semakin banyak yang Anda investasikan, semakin cepat uang Anda tumbuh. Ini sebabnya mengapa saya hampir selalu menginvestasikan uang begitu uang masuk ke rekening bank saya; bahkan beberapa hari tambahan pemajemukan bisa menambah jumlah total. Meski kita bisa menginvestasikan apa saja, menurut saya, investasi saham, obligasi, dan real estat adalah investasi yang paling mudah dikelola dan diandalkan.

Bila Anda ingin menaikkan tingkat tabungan Anda dengan cepat, salah satu strategi yang paling efektif adalah dengan menaikkannya sebesar satu persen setiap tiga puluh hingga sembilan puluh hari. Satu persen itu cukup kecil, sehingga Anda tidak merasakannya dalam ke-

hidupan sehari-hari, tapi cukup signifikan untuk memberi dampak yang sangat besar dalam hal seberapa cepat Anda mencapai kemandirian finansial.

Taruhlah Anda menghasilkan \$50.000 setahun (setelah pajak) dan sudah menabung lima persen penghasilan Anda. Bila Anda menaikkan-nya sebesar satu persen setiap tiga bulan (empat persen setahun), Anda akan menabung dua puluh lima persen penghasilan Anda setelah hanya lima tahun. Bila Anda terus menaikkan tingkat tabungan Anda seperti ini sampai Anda mencapai tingkat tabungan enam puluh lima persen (yang akan terjadi setelah lima belas tahun), jumlah yang Anda tabung menjadi \$814.349 (tanpa memasukkan faktor keuntungan pemajemukan) setelah dua puluh tahun. Itu sangat besar! Bila Anda mengikuti pola yang sama dengan gaji \$100.000, Anda akhirnya akan mempunyai \$1.628.698.

Betul, enam puluh lima persen dari \$50.000 adalah jumlah yang besar, tetapi bila Anda selalu mencari kesempatan untuk meningkatkan penghasilan, jumlah yang tersisa akan banyak sekali.

Lebih dari lima puluh persen nilai bersih pribadi saya berasal dari keuntungan investasi. Namun, mengandalkan hanya satu metode—seberapa pun efektifnya—adalah riskan, karena itulah pola pikir perusahaan sangat dahsyat. Dengan meragamkan aliran penghasilan, secara konsisten mencari cara-cara baru untuk menghasilkan lebih banyak uang, dan menginvestasikan sebanyak mungkin uang, Anda mendapatkan lebih banyak kendali atas masa depan finansial Anda dan melindungi diri sendiri seandainya salah satu aliran penghasilan terdisrupsi.

\$50.000 (dengan eskalasi satu persen setiap tiga bulan, mencapai puncak pada tingkat tabungan enam puluh lima persen) = \$814.349

Tahun	Tingkat Tabungan	Kenaikan Persentase Tabungan	Gaji	Jumlah yang Ditabung	Perkiraan Tingkat Kembalian	Saldo Investasi Total
0	5%	4%	\$50.000	\$2.500	7%	\$2.675,00
1	9%	4%	\$50.000	\$4.500	7%	\$7.677,25
2	13%	4%	\$50.000	\$6.500	7%	\$15.169,66
3	17%	4%	\$50.000	\$8.500	7%	\$25.326,53
4	21%	4%	\$50.000	\$10.500	7%	\$38.334,39
5	25%	4%	\$50.000	\$12.500	7%	\$54.392,80
6	29%	4%	\$50.000	\$14.500	7%	\$73.715,29
7	33%	4%	\$50.000	\$16.500	7%	\$96.530,36
8	37%	4%	\$50.000	\$18.500	7%	\$123.082,49
9	41%	4%	\$50.000	\$20.500	7%	\$153.633,26
10	45%	4%	\$50.000	\$22.500	7%	\$188.462,59
11	49%	4%	\$50.000	\$24.500	7%	\$227.869,97
12	53%	4%	\$50.000	\$26.500	7%	\$272.175,87
13	57%	4%	\$50.000	\$28.500	7%	\$321.723,18
14	61%	4%	\$50.000	\$30.500	7%	\$376.878,81
15	65%	0%	\$50.000	\$32.500	7%	\$438.035,32
16	65%	0%	\$50.000	\$32.500	7%	\$503.472,80
17	65%	0%	\$50.000	\$32.500	7%	\$573.490,89
18	65%	0%	\$50.000	\$32.500	7%	\$648.410,25
19	65%	0%	\$50.000	\$32.500	7%	\$728.573,97
20	65%	0%	\$50.000	\$32.500	7%	\$814.349,15

\$100.000 (dengan eskalasi satu persen setiap tiga bulan, mencapai puncak pada tingkat tabungan enam puluh lima persen) = \$1.628.698

Tahun	Tingkat Tabungan	Kenaikan Persentase Tabungan	Gaji	Jumlah yang Ditabung	Perkiraan Tingkat Kembalian	Saldo Investasi Total
0	5%	4%	\$100.000	\$5.000	7%	\$5.350,00
1	9%	4%	\$100.000	\$9.000	7%	\$7.677,25
2	13%	4%	\$100.000	\$13.000	7%	\$30.339,32
3	17%	4%	\$100.000	\$17.000	7%	\$50.653,07
4	21%	4%	\$100.000	\$21.000	7%	\$76.668,78
5	25%	4%	\$100.000	\$25.000	7%	\$108.785,60
6	29%	4%	\$100.000	\$29.000	7%	\$147.430,59
7	33%	4%	\$100.000	\$33.000	7%	\$193.060,73
8	37%	4%	\$100.000	\$37.000	7%	\$246.164,98
9	41%	4%	\$100.000	\$41.000	7%	\$307.266,53
10	45%	4%	\$100.000	\$45.000	7%	\$376.925,19
11	49%	4%	\$100.000	\$49.000	7%	\$455.739,95
12	53%	4%	\$100.000	\$53.000	7%	\$544.351,75
13	57%	4%	\$100.000	\$57.000	7%	\$643.446,37
14	61%	0%	\$100.000	\$61.000	7%	\$753.757,61
15	65%	0%	\$100.000	\$65.000	7%	\$876.070,65
16	65%	0%	\$100.000	\$65.000	7%	\$1.006.945,59
17	65%	0%	\$100.000	\$65.000	7%	\$1.146.981,78
18	65%	0%	\$100.000	\$65.000	7%	\$1.296.820,51
19	65%	0%	\$100.000	\$65.000	7%	\$1.457.147,94
20	65%	0%	\$100.000	\$65.000	7%	\$1.628.698,30

\$200.000 (dengan eskalasi satu persen setiap tiga bulan, mencapai puncak pada tingkat tabungan enam puluh lima persen) = \$3.257.396

Tahun	Tingkat Tabungan	Kenaikan Persentase Tabungan	Gaji	Jumlah yang Ditabung	Perkiraan Tingkat Kembalian	Saldo Investasi Total
0	5%	4%	\$200.000	\$10.000	7%	\$10.700,00
1	9%	4%	\$200.000	\$18.000	7%	\$30.709,00
2	13%	4%	\$200.000	\$26.000	7%	\$60.678,63
3	17%	4%	\$200.000	\$34.000	7%	\$101.306,13
4	21%	4%	\$200.000	\$42.000	7%	\$153.337,56
5	25%	4%	\$200.000	\$50.000	7%	\$217.571,19
6	29%	4%	\$200.000	\$58.000	7%	\$294.861,18
7	33%	4%	\$200.000	\$66.000	7%	\$386.121,46
8	37%	4%	\$200.000	\$74.000	7%	\$492.329,96
9	41%	4%	\$200.000	\$82.000	7%	\$614.533,06
10	45%	4%	\$200.000	\$90.000	7%	\$753.850,37
11	49%	4%	\$200.000	\$98.000	7%	\$911.479,90
12	53%	4%	\$200.000	\$106.000	7%	\$1.088.703,49
13	57%	4%	\$200.000	\$115.000	7%	\$1.286.892,74
14	61%	4%	\$200.000	\$122.000	7%	\$1.507.515,23
15	65%	0%	\$200.000	\$130.000	7%	\$1.752.141,29
16	65%	0%	\$200.000	\$130.000	7%	\$2.013.891,18
17	65%	0%	\$200.000	\$130.000	7%	\$2.293.963,57
18	65%	0%	\$200.000	\$130.000	7%	\$2.593.641,02
19	65%	0%	\$200.000	\$130.000	7%	\$2.914.295,89
20	65%	0%	\$200.000	\$130.000	7%	\$3.257.396,60

Bila Anda ingin mencapai kemandirian finansial secepat mungkin, berusahalah habis-habisan. Anda harus menemukan cara untuk menghasilkan sebanyak mungkin uang, menabung sebanyak mungkin uang, dan menginvestasikan sebanyak mungkin uang. Saat menulis pagi ini, saya masuk ke akun saya: Saya menghasilkan sekitar \$2.000 dalam empat puluh delapan jam terakhir, sebagian besarnya secara pasif melalui hasil investasi. Begitulah cara orang kaya menjadi semakin kaya dan Anda pun bisa melakukannya. Jadikan setiap momen, setiap hari, setiap tahun sesuatu yang bernilai. Gunakan waktu Anda sebaik-baiknya.

Kerja keras selama setahun pada tahun ini bisa membeli kebebasan selama lima, sepuluh, bahkan dua puluh tahun. Anda harus memandang menabung dan berinvestasi bukan sebagai pengorbanan, tapi sebagai sebuah peluang. Sebuah peluang untuk bekerja keras selama beberapa tahun untuk membangun kekayaan. Kekayaan yang mengubah hidup. Kekayaan kebebasan.

RINGKASAN

1. **Membangun kekayaan bergantung pada tiga pengungkit dasar.**
 - Penghasilan: Berapa uang yang Anda hasilkan.
 - Tabungan: Berapa uang yang Anda tabung/investasikan.
 - Pengeluaran: Berapa uang yang Anda keluarkan.
2. **Sebagian besar buku keuangan terlalu berfokus pada memangkas pengeluaran**, tapi meskipun menghasilkan uang dan memangkas pengeluaran itu penting untuk mencapai kebebasan finansial, menghasilkan uang lebih ampuh daripada memangkas pengeluaran dalam hal mempercepat tercapainya kebebasan finansial.
3. **Tingkat tabungan:** Ukur tabungan dalam mata uang (rupiah) dan persentase. Untuk mengalkulasi tingkat tabungan, Anda harus menambahkan semua uang yang Anda tabung, baik dalam akun prapajak (misalnya, 401(k) dan IRA) dan akun setelah pajak (misalnya, akun keperantaraan) dan membaginya dengan penghasilan Anda.

4. Tingkat tabungan Anda berkorelasi langsung dengan jumlah waktu yang dibutuhkan untuk mencapai angka Anda. Bahkan kenaikan \$1 per hari pun bisa membuat perbedaan.
5. **Pola pikir perusahaan:** Ambil keuntungan atas setiap peluang untuk menghasilkan lebih banyak uang dan membangun kekayaan dengan sebanyak mungkin cara—dengan memangkas pengeluaran, mengoptimalkan tarif/harga, meminimalkan pajak, membangun beberapa aliran penghasilan, dan cara apa pun yang ada. Berfokuslah untuk menghasilkan sebanyak mungkin uang per menit dan jam.
6. Untuk menghasilkan sebanyak mungkin uang, Anda harus mengombinasikan dan memaksimalkan sebanyak mungkin strategi penghasil uang. Ada empat jenis cara untuk menghasilkan uang:
 - Pekerjaan purnawaktu—bekerja untuk orang lain.
 - Kerja sampingan—menghasilkan uang sampingan.
 - Kewirausahaan—membangun bisnis gaya hidup, menumbuhkan kerja sampingan, dan/atau menjadikannya pekerjaan purnawaktu.
 - Investasi—menumbuhkan uang Anda di pasar saham dan real estat.
7. **Cari kerja sampingan:**
 - Di mana Anda benar-benar bekerja untuk diri Anda sendiri.
 - Yang bayarannya bagus untuk waktu Anda.
 - Yang benar-benar Anda nikmati agar bisa bertahan lama mengerjakannya.
 - Yang mengajari Anda keterampilan baru (keterampilan adalah mata uang masa depan).
 - Yang mempunyai potensi pertumbuhan (Anda bisa menumbuhkannya menjadi usaha yang lebih besar bila mau).
 - Yang mempunyai potensi penghasilan pasif (di mana Anda bisa mempekerjakan orang lain untuk melakukan pekerjaannya atau membuat aliran pemasukan yang berulang).
8. **Investasi adalah penghasilan pasif yang utama, dan ini adalah strategi utama yang digunakan orang kaya untuk menjadi kaya dan tetap kaya.** Meskipun Anda bisa menginvestasikan apa saja,

saya merasa investasi saham, obligasi, dan real estat adalah investasi yang paling mudah dikelola dan diandalkan. Investasikan sebanyak mungkin uang secepat mungkin. Strategi yang efektif adalah menaikkan tingkat tabungan Anda sebesar satu persen setiap tiga puluh hingga sembilan puluh hari, tapi Anda harus menaikkannya semampu Anda.

BAB 6

APAKAH NILAINYA SEPADAN?

11 Cara Berpikir tentang Uang Sebelum Anda Membeli Sesuatu

Berapa harga secangkir kopi? Bila pergi ke kedai kopi di daerah tempat tinggal Anda, mungkin Anda melihat bahwa secangkir kopi dua belas ons berharga \$3 termasuk pajak, jadi jawaban Anda mungkin adalah \$3. Tampaknya cukup sederhana, jadi mengapa saya mengajukan pertanyaan ini?

Karena secangkir kopi seharga \$3 itu harganya sebenarnya lebih tinggi—mungkin jauh lebih tinggi daripada apa yang Anda kira.

Sangat mudah mengeluarkan uang saat ini sehingga beberapa orang meluangkan waktu untuk mempertimbangkan harga sebenarnya dari setiap transaksi. Gesek kartu kredit Anda, sentuh ponsel Anda, atau tekan sebuah tombol dan Anda sebentar lagi mengeluarkan uang. Sayangnya, semakin mudah kita mengeluarkan uang, semakin banyak orang menghabiskannya, dan itu menimbulkan konsekuensi yang tidak disadari banyak orang.

Menabung uang adalah menghasilkan uang. Setiap pembelian yang Anda lakukan adalah sebuah kompromi—mengeluarkan uang untuk sesuatu, artinya uang yang bisa Anda tabung atau keluarkan untuk hal lain menjadi berkurang. Bila ingin mempercepat tercapainya kebebasan

finansial, Anda tidak saja harus memahami konsep ini, tapi juga harus belajar mempertimbangkan setiap transaksi finansial yang dilakukan. Apa yang sebenarnya Anda peroleh sebagai imbalan atas uang Anda? Apakah nilainya sepadan? Bila Anda menghabiskan uang untuk X, apakah Anda masih punya cukup uang untuk Y? Kalau begitu, mana yang lebih penting, X atau Y? Dengan kata lain, berapa sebenarnya harga segala sesuatu?

Ketika mengeluarkan uang, Anda tidak hanya membayar sesuatu dengan dolar. Anda juga membayar dengan waktu dan nilai potensi dolar di masa depan. Anda juga menambah jumlah waktu yang dibutuhkan untuk mencapai angka Anda. Segala hal yang Anda beli, Anda tukar dengan kebebasan. Apa yang lebih bernilai untuk Anda—kebebasan selama beberapa minggu atau mantel baru?

Bila ingin membuat keputusan yang lebih cerdas tentang uang, Anda harus berhati-hati saat mengeluarkannya, antara lain dengan mempertimbangkan harga sebenarnya dari segala hal yang Anda beli—or yang tidak Anda beli—and menggunakan itu untuk menentukan apakah yang Anda beli itu nilainya sepadan dengan uang yang dikeluarkan.

Untuk melakukan hal ini, Anda harus mengajukan pertanyaan-pertanyaan selain “Berapa harga barang ini?” pada diri Anda sendiri. Malah, ada sebelas pertanyaan kunci yang bisa Anda tanyakan pada diri sendiri sebelum membuat keputusan terkait pengeluaran yang akan membantu Anda memahaminya. Anda tidak perlu mengajukan pertanyaan ini pada diri sendiri setiap kali melakukan pembelian, tapi menyimpan pertanyaan ini di benak (atau di dompet atau ponsel) akan menjadi kendali yang berguna agar Anda tidak mengeluarkan uang sembarangan atau secara gegabah, dan ini juga akan membantu Anda merasa lebih percaya diri tentang apa yang Anda beli dengan uang Anda.

Bila Anda belajar untuk memandang uang dengan cara ini, Anda akan menyadari bahwa segala hal harganya lebih mahal daripada apa

yang terlihat, dan Anda akhirnya akan mengeluarkan lebih sedikit uang dan menabung lebih banyak secara otomatis. Meskipun sebelas pertanyaan tampak sulit untuk diingat, setelah beberapa waktu, kesebelas pertanyaan ini akan menjadi bagian alami dari rutinitas belanja Anda. Saya juga membuat daftar sederhana yang bisa Anda unduh dan cetak atau simpan di <https://financialfreedombook.com/tools>.

KALKULASI DAN PANTAU SECARA BERKALA TARIF RIIL ANDA PER JAM

Sebelum mengajukan pertanyaan-pertanyaan ini, Anda perlu mencari-tahu berapa uang yang sebenarnya Anda hasilkan. Khususnya, berapa uang yang sebenarnya Anda hasilkan per jam? Ini dikenal sebagai tarif riil per jam. Salah satu tujuan buku ini adalah membantu Anda menghasilkan sebanyak mungkin uang dalam waktu sesingkat mungkin dan akhirnya memiliki penghasilan pasif yang cukup agar Anda tidak perlu lagi menukar waktu dengan uang. Semakin tinggi tarif rill per jam, semakin banyak uang yang Anda hasilkan dengan waktu Anda.

Mengalkulasi tarif rill per jam penting karena ini memungkinkan Anda untuk melihat, dalam angka riil, berapa waktu yang Anda tukar untuk mendapatkan uang dan menimbang informasi ini ketika mempertimbangkan harga sesuatu dan apakah sesuatu tersebut patut dibeli.

Rincian gaji Anda mungkin menunjukkan bahwa Anda dibayar \$20 per jam setelah pajak, tapi itu hanya untuk waktu ketika duduk di meja kerja atau melakukan pekerjaan Anda. Ini tidak mencakup semua waktu ekstra yang Anda habiskan dengan melakukan segala hal *karena* pekerjaan Anda tapi yang berada di luarnya. Anda menghabiskan waktu pergi dan pulang dari tempat kerja, bersiap menghadapi hari kerja, berbelanja pakaian kerja, melakukan perjalanan dinas, menghilangkan stres setelah bekerja atau di akhir minggu, dan mungkin hal-hal lain. Anda tidak dibayar untuk waktu yang sudah Anda habiskan itu mes-

kipun mungkin Anda akan menggunakan waktu Anda untuk hal lain seandainya saja Anda tidak mempunyai pekerjaan tersebut.

Pekerjaan purnawaktu menyita lebih banyak waktu dan kehidupan daripada apa yang Anda kira. Bila Anda menjumlahkan semua waktu ini dan menyertakannya ke dalam kalkulasi tarif riil Anda per jam, Anda akan melihat bahwa Anda menghasilkan uang yang jauh lebih sedikit dari apa yang dikatakan atasan Anda.

Saat Anda menghasilkan lebih banyak uang dalam pekerjaan purnawaktu dan memulai kerja sampingan, tarif riil per jam akan berubah, sebagaimana nilai bersih Anda, penting untuk mengalkulasi dan memantau secara berkala. Saya merekomendasikan untuk mengalkulasi tarif riil per jam untuk setiap aliran penghasilan Anda secara terpisah dan secara keseluruhan idealnya sekali setiap kuartal, atau sekurangnya sekali setahun. Bila Anda mengetahui tarif per jam Anda, Anda bisa mengevaluasi pekerjaan dan peluang penghasilan baru dengan lebih baik saat bekerja untuk meningkatkan gaji Anda.

Meskipun sulit untuk mengalkulasi berapa persisnya tarif riil Anda per jam, karena bersiap-siap, pergi dan pulang dari tempat kerja, berbelanja pakaian kerja, dinas ke luar kota, detoks, dan sebagainya bervariasi dari minggu ke minggu, estimasi solid sudah cukup untuk tujuan kita. Mulailah dengan mencaritahu tarif dasar per jam Anda—yaitu jumlah uang yang dibayarkan kepada Anda oleh perusahaan tempat Anda bekerja untuk setiap jam Anda bekerja. Bila saat ini Anda dibayar per jam, ini sangat mudah untuk dilakukan, dan Anda mungkin sudah mengetahuinya.

Bila Anda adalah karyawan yang digaji, rincian gaji Anda menunjukan tarif per jam, tapi ini biasanya dikalkulasi berdasarkan kerja mingguan 35 hingga 40 jam, dan sangat mungkin Anda bekerja lebih dari itu. Bila demikian, bagi gaji prapajak tahunan dengan jumlah jam kerja dalam setahun. Caritahu berapa jam rata-rata Anda bekerja per minggu lalu kalikan dengan berapa minggu Anda bekerja (kurangi dengan waktu libur Anda). Bila Anda karyawan yang digaji,

semakin banyak jam kerja Anda, semakin rendah tarif riil Anda per jam. Jadi, bila Anda bekerja lima puluh jam per minggu selama lima puluh minggu per tahun, Anda bekerja 2.500 jam per tahun. Itu waktu premium yang banyak!

Bila Anda menghasilkan \$50.000 setahun, itu berarti tarif dasar per jam Anda adalah \$20 ($\$50.000 / 2.500 = \20). Bila Anda tidak tahu berapa jam Anda bekerja setiap minggu, akan bermanfaat bila Anda memantau jam kerja selama beberapa minggu, lalu tentukan rata-ratanya. Meskipun Anda menghabiskan waktu satu jam setiap hari menjelajahi internet di meja kerja karena Anda tidak mempunyai cukup pekerjaan yang membuat Anda sibuk, hitung itu sebagai jam kerja karena pekerjaan Anda menghalangi Anda menggunakan waktu tersebut untuk hal lain.

Sekarang setelah mempunyai tarif dasar per jam, Anda bisa mengalkulasi tarif riil Anda per jam. Bayangkan seluruh waktu yang Anda habiskan setiap minggu untuk pergi dan pulang dari tempat kerja, melakukan perjalanan kerja (bila Anda seorang petualang, ini benar-benar hebat), membeli pakaian kerja, menghadiri acara, menghilangkan stres dari pekerjaan, atau hal lain yang Anda lakukan yang tidak perlu Anda lakukan seandainya Anda tidak punya pekerjaan. Ingat bahwa rata-rata orang Amerika menghabiskan sekitar 53 menit pergi dan pulang dari tempat kerja setiap hari. Itu berarti mereka menghabiskan sekitar 220 jam setiap tahun pergi dan pulang dari tempat kerja kalau mereka bekerja lima puluh minggu per tahun. Itu sama dengan tambahan 27,5 hari kerja berdurasi 8 jam per tahun! Dan mereka tidak dibayar dalam hitungan menit.

Dan bila Anda melakukan perjalanan kerja ke luar kota, jam-jam itu benar-benar diperhitungkan—beberapa perjalanan ke luar kota untuk menghadiri konferensi atau mengunjungi klien bisa menambahkan ratusan jam setahun. Ketika menghadiri konferensi penjualan di St. Louis, Anda tidak bisa berada di tempat lain melakukan hal lain, sehingga hari kerja reguler delapan atau sepuluh jam menjadi hari

kerja enam belas jam lebih dengan perjalanan. Sebuah perjalanan kerja tiga hari biayanya mungkin menjadi empat puluh delapan jam bagi Anda, alih-alih dua puluh empat jam seandainya Anda berada di rumah. Bila Anda selalu bepergian untuk bekerja, Anda mungkin akan terperanjat mengetahui betapa rendahnya tarif per jam Anda sebenarnya. Saya melakukan kalkulasi ini untuk salah seorang teman saya yang menghasilkan \$250.000 setahun sebagai seorang konsultan bisnis, yang hampir sepanjang tahun melakukan perjalanan. Karena seluruh perjalanan dan waktu yang ia habiskan, tarif riil per jam setelah pajak yang ia peroleh adalah sekitar \$35 per jam!! Ia begitu terperanjat mengetahui berapa banyak waktu yang sebenarnya ia tukar untuk uang sehingga ia berganti pekerjaan beberapa bulan kemudian.

Gunakan tabel berikut untuk menulis berapa waktu yang Anda habiskan per minggu bekerja dan melakukan hal-hal terkait pekerjaan. Lalu, gunakan informasi ini untuk mengalkulasi tarif riil per jam prapajak dan setelah pajak dengan membagi gaji dengan total jam yang dihabiskan untuk pekerjaan Anda.

	Jumlah Jam Rata-Rata per Minggu	Jam per Tahun (berapa minggu Anda bekerja per tahun X jam per minggu)
Bekerja		
Bersiap-siap		
Perjalanan pulang-pergi kantor		
Kunjungan (ke klien, dll.)		
Berbelanja		
Bersantai		
Lain-lain		
Total		
Gaji		
Tarif per Jam Efektif: Gaji/Jam Total per Tahun (prapajak)		
Tarif Pajak Tahunan (Federal + Negara Bagian)		
Tarif per Jam Efektif: Gaji/Jam Total per Tahun (setelah pajak)		

Saya juga membuat sebuah kalkulator *online* yang bisa Anda gunakan untuk mengalkulasi tarif riil per jam di <https://financialfreedombook.com/tools>.

Tabel berikut memperlihatkan angka-angka saya ketika bekerja lima puluh jam seminggu di sebuah agensi pemasaran digital dengan penghasilan \$50.000 setahun.

Wah! Itu jauh lebih kecil daripada tarif dasar \$20 yang saya asumsikan adalah penghasilan saya berdasarkan jumlah waktu yang saya habiskan untuk pekerjaan.

Jangan khawatir bila tarif riil per jam Anda lebih kecil daripada yang Anda kira. Di bab selanjutnya, kita akan mempelajari cara memaksimalkan tarif riil per jam, tapi saat ini saya hanya ingin Anda mengetahui berapa sebenarnya tarif Anda sekarang agar Anda lebih tahu harga sebenarnya dari apa yang Anda beli.

	Jumlah Jam Rata-Rata per Minggu	Jam per Tahun (berapa minggu Anda bekerja per tahun X jam per minggu)
Bekerja	50	2.500
Bersiap-siap	5	250
Perjalanan pulang-pergi kantor	7,5	375
Kunjungan (ke klien, dll.)	3	150
Berbelanja	0,25	13
Bersantai	8	400
Lain-lain		
Total	73,5	3.688
Gaji		\$50.000
Tarif per Jam Efektif: Gaji/Jam Total per Tahun (prapajak)		\$13,56
Tarif Pajak Tahunan (Federal + Negara Bagian)		25%
Tarif per Jam Efektif: Gaji/Jam Total per Tahun (setelah pajak)		\$10,17

Sekarang setelah mempunyai tarif riil per jam, Anda bisa mengajukan sebelas pertanyaan pada diri sendiri, yang akan membantu Anda mengevaluasi harga sebenarnya dari segala hal. Setiap pertanyaan dirancang untuk membantu Anda menjawab pertanyaan yang merupakan inti dari setiap pembelian yang hendak Anda lakukan: Apakah layak dibeli? Jawabannya akan mengejutkan Anda.

PERTANYAAN 1: SEBERAPA BAHAGIA SAYA DENGAN PEMBELIANINI?

Ketika sebagian besar orang ingin membeli sesuatu, mereka melihat harganya terlebih dulu, lalu bertanya pada diri sendiri apakah mereka ingin membelinya. Semakin murah harganya, semakin mudah keputusannya dibuat. “Secangkir kopi ini harganya tiga dolar. Apakah saya

mau menghabiskan tiga dolar untuk secangkir kopi ini?" Masyarakat di Amerika Serikat mengonsumsi 400 juta cangkir kopi setiap hari—kopi relatif murah dan mudah untuk dibeli tanpa perlu dipikirkan.

Namun, lain kali Anda ingin membeli sesuatu, sebelum mempertimbangkan harga atau apakah Anda sanggup membelinya atau semua pertanyaan yang akan kita bahas di akhir bab ini, ajukan satu pertanyaan pribadi kepada diri sendiri: "Berapa nilai yang akan diberikan pada hidup saya? Seberapa bahagia saya akan dibuatnya hari ini? Seberapa bahagia saya akan dibuatnya besok dan bulan depan?"

Menjawab pertanyaan ini menjadi semakin mudah setelah beberapa waktu saat Anda menyadari bahwa banyak hal yang Anda kira akan membuat Anda bahagia ternyata tidak membuat Anda bahagia. Atau hal-hal yang dulu membuat Anda bahagia, tidak lagi membuat Anda bahagia. Ini adalah konsep penguasaan uang karena ini memaksa Anda untuk membuat pilihan berdasarkan sesuatu yang lebih dalam. Hanya Anda yang tahu apa yang membuat Anda benar-benar bahagia dan apakah barang yang Anda beli layak untuk dibeli.

Anda perlu memikirkan kebahagiaan jangka pendek dan panjang, karena bulan depan Anda mungkin akan menyesal membeli sesuatu yang membuat Anda senang hari ini. Menjawab pertanyaan ini untuk secangkir kopi cukup mudah. Bila Anda mencintai kopi yang lezat dan minum secangkir kopi berkualitas tinggi pada pagi hari menimbulkan suasana yang tepat bagi Anda, Anda mungkin akan menetapkan bahwa menghabiskan \$25 untuk membeli sebungkus kacang atau \$3 untuk membeli secangkir kecil kopi di kafe lokal itu layak.

Begitu banyak buku keuangan pribadi dan pakar uang menyarankan untuk mengurangi minum kopi atau anggur setiap hari atau setiap keseharian kecil yang cenderung Anda beli dalam seminggu. Pemikirannya adalah bahwa pembelian kecil ini jumlahnya senantiasa bertambah (secangkir kopi seharga \$3 setiap hari adalah \$1.095 setahun) dan bahwa uang ini akan lebih bermanfaat bila ditabung atau diinvestasikan untuk kebutuhan di kemudian hari. Namun, hal-hal kecil itu sering

membuat Anda bahagia dan mendatangkan kegembiraan pada hidup Anda dan karenanya jauh lebih berharga daripada apa yang terlihat. Sahabat karib Anda mungkin tidak akan menghabiskan \$25 untuk pelayanan manikur mingguan, tetapi bila Anda menjadi senang dan percaya diri saat pergi ke salon kuku untuk bersantai setelah bekerja sehari di kantor, maka lakukanlah. Jangan berhenti melakukan apa yang Anda nikmati hanya demi menabung beberapa dolar. Percayalah, bila menyangkut gambaran besar, kebahagiaan kecil kemungkinan lebih berharga daripada uang ekstra yang Anda tabung.

Di lain pihak, bila Anda merasa bosan saat berada di bandara dan mulai agak kehausan, Anda bisa menggunakan pertanyaan ini untuk menentukan seberapa besar keinginan Anda untuk membeli jus hijau organik itu; Anda mungkin memutuskan bahwa segelas air gratis akan menghapus dahaga Anda. Ketika mengetahui bahwa harga jus hijau adalah \$14 sebotol, Anda sudah memutuskan untuk tidak membelinya.

Namun pertanyaan “Apakah ini akan membuat saya bahagia?” mungkin lebih menantang untuk pembelian besar seperti jas baru yang bagus, sebuah mobil, atau bahkan sebuah rumah. Orang sering mengeluarkan sebagian besar uang untuk membeli rumah besar, mobil mahal, atau wisata mewah karena mereka merasa memang itulah yang harus mereka lakukan, bukan karena mereka benar-benar menginginkannya atau barang-barangnya akan membuat mereka benar-benar bahagia.

Bila Anda suka mengemudi dan mempunyai minat pada mobil keren, mungkin menghabiskan uang ekstra untuk membeli mobil kabriolet berkinerja tinggi layak dipertimbangkan. Namun sebaliknya, mungkin Anda akan merasa lebih bahagia bila mengeluarkan lebih sedikit uang untuk mobil dan menggunakan uang yang Anda tabung untuk bepergian ke Eropa. Akhirnya, Anda mungkin mengeluarkan jumlah uang yang sama, tapi satu keputusan mungkin akan mendatangkan kegembiraan yang lebih besar daripada keputusan yang lain. Bila Anda tidak yakin, tidurlah terlebih dulu dan buatlah peraturan pribadi bahwa Anda tidak akan membeli sesuatu bila Anda tidak yakin dengan nilainya. Beli

apa yang Anda inginkan, apa yang memberi Anda kegembiraan, dan katakan tidak pada apa pun yang “tidak menarik” atau “mungkin” atau “saya tidak tahu”.

Jadi, lain kali Anda berjalan melewati kedai kopi atau salon atau bar anggur, atau mencari properti secara *online*, bertanyalah pada diri Anda sendiri, “Ini akan membuat saya seberapa bahagia, dan apakah layak untuk dibeli?” Atau, tungguhlah beberapa hari, minggu, atau bahkan bulan dan ajukan pertanyaan yang sama untuk mengetahui apakah Anda masih ingin membelinya. Sebuah strategi yang populer adalah untuk selalu menunggu tiga puluh hari sebelum Anda melakukan pembelian apa pun senilai jumlah dolar tertentu—taruhlah, \$100, atau melakukan pembelian *online* Anda hanya sekali sebulan. Setelah beberapa waktu, level kesadaran ini akan membantu Anda mengidentifikasi dengan lebih mudah hal-hal yang layak dibeli dan memaksimalkan kenikmatan Anda per dolar.

PERTANYAAN 2: BERAPA UANG YANG HARUS SAYA HASILKAN AGAR MAMPU MEMBELI/MEMBAYARNYA?

Sekarang mari kita cermati beberapa angka. Ketika membeli sesuatu, Anda membayarnya dengan dolar setelah pajak, yang artinya Anda sebenarnya harus menghasilkan lebih dari harga yang tertera agar mampu membelinya. Contohnya, bila Anda berada dalam golongan pajak efektif tiga puluh persen, itu berarti bahwa 1,5 dari lima hari Anda bekerja dalam seminggu habis hanya untuk membayar pajak! Itu juga berarti bahwa setiap \$1 yang Anda hasilkan sebenarnya nilai daya belinya hanya \$0,70.

Bergantung pada golongan pajak federal, serta berapa yang Anda bayar untuk Jaminan Sosial dan pajak penghasilan negara bagian dan lokal, harga sebenarnya dari secangkir kopi seharga \$3 itu pastinya lebih mahal. Anda kemungkinan harus berpenghasilan dua puluh hingga empat puluh persen lebih besar daripada daftar harga apa pun yang Anda

beli, jadi lain kali Anda ingin mengalkulasi harga prapajak sesuatu, gunakan rumus berikut.

$$\begin{aligned} & (\text{harga yang tertera pada produk yang ingin Anda beli}) / \\ & (1 - \text{persentase pajak yang Anda bayar}) = \text{harga prapajak barang} \end{aligned}$$

Dengan kopi tadi sebagai contoh, taruhlah Anda membayar dua puluh lima persen penghasilan Anda untuk pajak. Jadi:

$$\$3/(1 - 0,25) = \$4$$

Dengan kata lain, Anda harus mempunyai penghasilan sebesar \$4 agar mampu membeli secangkir kopi seharga \$3. Meskipun \$1 bukanlah jumlah yang besar, ketika Anda menganalisis pembelian yang lebih besar, selisihnya bisa sangat besar. Contohnya, bila Anda membayar dua puluh lima persen dari penghasilan untuk pajak dan Anda ingin membeli sebuah mobil seharga \$40.000, Anda harus mempunyai penghasilan prapajak sekitar \$53.333 agar mampu membelinya. Itu adalah ekstra \$13.333. Cara sederhana untuk melihatnya adalah bahwa berapa pun pajak yang Anda bayar, Anda harus mempunyai penghasilan sekian banyak lebih besar agar mampu membeli sesuatu. Jadi, bila Anda membayar pajak sebesar lima belas persen, apa pun yang Anda beli sebenarnya lima belas persen lebih mahal daripada daftar harga. Bila Anda ingin melihatnya secara teknis, jumlah sebenarnya lebih besar karena pajak penghasilan Anda tidak mencakup uang yang Anda butuhkan untuk membayar Jaminan Sosial dan pajak Layanan Kesehatan, yang saat buku ini ditulis menambah sekurangnya 7,5 hingga lima belas persen lagi (tergantung apakah Anda bekerja untuk diri sendiri atau untuk seorang atasan) pada golongan pajak Anda.

Ini hanyalah salah satu dari banyak alasan mengapa optimisasi pajak itu penting, karena ini membuat setiap \$1 yang Anda hasilkan bernilai sebesar mungkin. Mengurangi pajak sebesar lima persen melalui peng-

rangan dan strategi investasi yang tepat sama seperti menghemat dua jam waktu setiap minggu, atau lebih dari seratus jam setahun! Adalah bermanfaat bila kita berpikir tentang uang dalam satuan waktu, yang membawa kita ke pertanyaan berikutnya.

PERTANYAAN 3: BERAPA JAM DALAM HIDUP SAYA YANG SAYA TUKAR AGAR MAMPU MEMBELI/MEMBAYAR INI?

Sebagaimana sudah kita bahas, uang itu tak terbatas, lain halnya dengan waktu. Setiap kali Anda dibayar untuk bekerja, Anda menukar waktu dengan uang.

Harapan hidup rata-rata di Amerika Serikat adalah sekitar tujuh puluh sembilan, yang artinya rata-rata orang Amerika hidup selama 692.040 jam. Karena Anda menghabiskan sekurangnya sepertiga hidup Anda dengan tidur, rata-rata orang Amerika terjaga selama 461.360 jam. Bila Anda berusia dua puluh tahun dan hidup hingga usia tujuh puluh sembilan, sisa waktu Anda terjaga adalah sekitar 344.560 jam. Bila Anda berusia tiga puluh dan hidup hingga usia tujuh puluh sembilan, sisa waktu Anda terjaga adalah 286.160 jam. Bila Anda berusia lima puluh tahun, sisa waktu Anda terjaga adalah 169.360 jam. Dan seterusnya.

Lain kali Anda membeli sesuatu, bertanyalah pada diri sendiri, “Seberapa jauh saya menukar hidup saya dengan ini? Berapa jam saya harus bekerja agar mampu membayar secangkir kopi seharga \$3?”

Secangkir kopi adalah contoh kecil, dan kalkulasi ini cenderung lebih bermakna secara psikologis untuk pembelian besar, tapi juga berlaku untuk kopi. Menggunakan tarif riil per jam setelah pajak yang Anda kalkulasi di awal bab ini, mari kita mengalkulasi sejauh apa Anda harus menukar hidup Anda untuk secangkir kopi seharga \$3.

$$\begin{aligned} & (\text{harga yang tertera}) / (\text{tarif riil per jam setelah pajak}) \\ & = \text{jumlah jam yang ditukar} \end{aligned}$$

Untuk menjelaskan contoh ini, mari menggunakan tarif per jam saya setelah pajak sebesar \$10,79, yang saya kalkulasi di awal bab ini.

$$\$3 / \$10,79 \text{ per jam} = 0,278$$

Nah, 0,278 dari satu jam adalah 16,68 menit, jadi saya harus bekerja sekitar enam belas menit dan empat puluh detik untuk kopi ini. Itu tidak terlalu buruk. Saya rasa sebagian besar pencandu kafein akan bersedia bekerja enam belas menit untuk secangkir kopi yang lezat. Namun, bagaimana dengan pembelian yang lebih mahal? Bagaimana bila saya ingin membeli sebuah mobil baru seharga \$40.000?

$$\$40.000 / \$10,79 \text{ per jam} = 3.707 \text{ jam}$$

Itu jumlah waktu yang luar biasa! Itu adalah tujuh puluh empat minggu kerja berdurasi lima puluh jam—bekerja selama sekitar satu setengah tahun hanya untuk membeli sebuah mobil baru! Pahami bahwa kecuali bila hal yang Anda beli nilainya bisa bertambah, seperti real estat, Anda harus menabung lebih banyak atau bekerja lebih lama untuk mencapai kemandirian finansial bila Anda memilih untuk membelinya. Cara lain untuk melihatnya adalah, bila Anda tidak membeli mobil seharga \$40.000 itu, bergantung pada angka Anda, Anda mungkin bisa pensiun hingga lima tahun lebih dini! Apakah mobil baru itu nilainya sepadan dengan lima tahun hidup Anda? Akhirnya, nilai mobil itu mungkin sepadan bagi Anda bila hal itu membuat Anda bahagia dan Anda bisa menjawab ya untuk pertanyaan berikutnya.

PERTANYAAN 4: APAKAH SAYA MAMPU MEMBELINYA?

Ini tampaknya adalah pertanyaan yang wajar, tapi banyak orang hidup melampaui kemampuan mereka dan membeli hal-hal yang sebenarnya tidak mampu mereka bayar, sehingga pertanyaan ini menjadi penting, terutama ketika Anda hendak memutuskan untuk melakukan pembelian besar.

Apakah Anda mampu membeli secangkir kopi seharga \$3? Mungkin. Namun, bagaimana dengan rumah seharga \$300.000? Itu semua tergantung pada keuangan Anda dan nilai bersih yang dibahas di bab sebelumnya. Ini juga tergantung pada berapa uang yang sudah Anda tabung.

Bila Anda mengamati nilai bersih median orang Amerika dan beberapa banyak rata-rata keluarga menghabiskan uang setiap tahun, mudah untuk melihat bahwa dalam sebagian besar situasi, jawaban terhadap pertanyaan “Apakah saya mampu membelinya?” adalah tidak. Pada 2016, penghasilan sebelum pajak rata-rata keluarga Amerika adalah \$74.664 dan pengeluaran tahunan mereka sebesar \$57.311. Bila kita mengalkulasi pengurangan penghasilan bersih setelah pajak sebesar sekitar dua puluh persen, keluarga tersebut hanya mempunyai sisa sekitar \$59.731, yang artinya penghasilan mereka hampir tidak melebihi pengeluaran mereka. Selisih yang begitu tipis adalah penyebab mengapa rata-rata rumah tangga Amerika mempunyai utang kartu kredit \$15.654, utang pinjaman auto \$27.669, dan utang pinjaman siswa \$46.597.

Sebagai aturan umum, jangan pernah menghabiskan lebih dari dua hingga tiga persen total nilai bersih Anda untuk melakukan satu pembelian seperti liburan atau sebuah mobil. Bila Anda baru mulai dan mempunyai nilai bersih negatif, Anda perlu melakukan beberapa kompromi besar agar bisa maju secara finansial, misalnya menghindari memiliki mobil Anda, atau beli mobil bekas yang paling murah, paling andal yang bisa ditemukan. Tentunya, bila Anda membutuhkan mobil

untuk pekerjaan, Anda boleh mengeluarkan lebih banyak uang, tapi saya mendorong Anda untuk mengeluarkan uang sesedikit mungkin sampai nilai bersih Anda positif. Cobalah membayar tunai untuk mobil Anda—di kebanyakan kota, Anda bisa menemukan mobil bekas yang andal dengan harga di bawah \$2.000—sehingga Anda tidak perlu membayar bunga untuk kredit mobil. Ini mungkin berarti Anda harus menunda liburan untuk sementara waktu, tapi ingat bahwa dampak dari pilihan Anda hari ini artinya Anda mempunyai lebih banyak waktu dan lebih banyak kebebasan di masa depan.

Membeli sebuah rumah adalah pengecualian, karena tidak seperti kebanyakan mobil, yang nilainya berkurang setelah beberapa waktu, nilai real estat biasanya naik, sehingga membuatnya menjadi investasi yang aman. Masuk akal bila Anda mengajukan hipotek dari sebuah bank untuk membeli rumah, tapi Anda harus mengajukannya sesuai kebutuhan, bukan sesuai keinginan bank. Bank sering kali bersedia meminjamkan uang jauh lebih banyak daripada jumlah yang seharusnya Anda pinjam karena mereka menghasilkan uang dari bunga yang Anda bayar. Kecuali Anda melakukan “*house-hacking*” dan secara strategis menggunakan uang bank dan penyewa untuk membayar hipotek, Anda sebaiknya hanya meminjam jumlah minimal yang dibutuhkan.

Saya akan menjelaskan secara terperinci cara menaksir pembelian real estat di Bab 11. Untuk saat ini, aturan praktisnya adalah bahwa Anda seharusnya mengeluarkan hanya tiga puluh persen penghasilan tahunan setelah pajak, atau kurang dari itu, untuk hipotek atau sewa setiap tahun. Beberapa penasihat finansial mengatakan bahwa Anda boleh mengeluarkan uang hingga empat puluh persen penghasilan untuk pengeluaran terkait rumah, tapi saya kira itu terlalu banyak. Tempat tinggal adalah pengeluaran terbesar bagi kebanyakan orang, jadi Anda harus meminimalkannya sebisa mungkin agar mempunyai lebih banyak uang untuk diinvestasikan.

PERTANYAAN 5: BAGAIMANA HARGA BERBANDING DALAM HAL PERSENTASE?

Selisih harga \$1 antara secangkir kopi seharga \$3 dan \$4 mungkin tampak tidak terlalu besar, tapi sebenarnya ini adalah selisih dua puluh lima persen. Dengan melihat selisih persentase, menjadi lebih mudah untuk menilai selisih sebenarnya antara dua harga.

Lain kali Anda pergi berbelanja dan ingin membandingkan beberapa produk atau beberapa versi dari produk yang sama, pertimbangkan selisih harga sebagai sebuah persentase daripada dari segi dolar. Contohnya, harga kopi merek lokal mungkin \$9 sebungkus dan merek ternama \$12 sebungkus. Tiga dolar bukan selisih yang besar, tapi dalam kasus ini, selisihnya adalah tiga puluh tiga persen, selisih yang sangat besar. Malah, membeli merek lokal, kalau begitu, sama seperti mendapatkan keuntungan tiga puluh tiga persen dari uang Anda. Ini gila! Anda tidak bisa mendapatkan keuntungan seperti itu di mana pun!

Bila Anda berfokus pada selisih persentase antara dua harga, lebih mudah membuat pertimbangan nilai tentang apakah layak membayar lebih banyak untuk satu produk daripada produk lain. Bagi saya pribadi, sebuah produk harus jauh lebih baik untuk saya agar saya bersedia membayar tiga puluh tiga persen lebih banyak untuk mendapatkannya, tapi kalau saya merasa nilainya sepadan, setidaknya saya tahu saya membuat keputusan menggunakan semua informasi yang saya miliki. Mungkin tidak layak untuk membayar tiga puluh tiga persen lebih untuk apa yang pada dasarnya adalah kopi yang sama (karena perbedaan kualitas antara merek lokal dan merek perusahaan biasanya minim), tapi bagi saya mungkin layak untuk membayar tiga puluh tiga persen, atau bahkan lima puluh persen atau tujuh puluh lima persen lebih untuk kopi yang jelas lebih lezat.

Cara termudah untuk menghasilkan uang adalah dengan tidak mengeluarkannya, dan Anda bisa menggunakan strategi yang sama ketika mencoba menabung uang. Contohnya, seberapa besar perbedaan

harga bila Anda makan di luar ketimbang menyiapkan makanan yang sama di rumah? Ada restoran steik di Chicago yang benar-benar saya sukai. Suasannya enak dan makanan serta minumannya nikmat, tapi saya mengalkulasi bahwa steik tulang iganya harganya empat ratus persen lebih mahal daripada bila saya membeli potongan daging yang sama dengan harga \$15 di toko daging dan mempersiapkannya di rumah. Itu adalah premium yang sangat besar, dan setelah melakukan kalkulasi itu, saya lebih sering membuat steik di rumah. Mungkin akan layak makan di restoran itu untuk acara istimewa, karena saya tidak bisa menciptakan suasana di restoran tersebut di rumah, tapi kalau saya hanya menginginkan steik biasa, penggelembungan harga sebesar empat ratus persen sulit untuk dipahami.

PERTANYAAN 6: APAKAH SAYA BISA MENDAPATKANNYA DENGAN LEBIH MURAH ATAU MENUKARNYA

Ini adalah pertanyaan sederhana yang harus dipertimbangkan sebelum melakukan pembelian. Tentunya, mendapatkan sesuatu secara gratis adalah yang terbaik, dan Anda bisa menemukan banyak hal yang gratis bila Anda sabar dan bersedia mencarinya. Saya penggemar besar Freecycle, sebuah situs web yang memuat barang-barang gratis dan memiliki jutaan pengguna. Anda bisa menemukan banyak hal di sana bila Anda menjadikannya bagian dari penjelajahan internet Anda yang reguler. Beberapa waktu yang lalu, saya menemukan sebuah *juicer* seharga \$300 yang tidak pernah digunakan pemiliknya, sebuah sepeda seharga \$500, dan sebuah kursi meja yang menakjubkan. Selain itu, jangan takut melakukan barter. Bila Anda mempunyai sesuatu yang tidak dibutuhkan lagi, cari orang yang bersedia menukar sesuatu untuk barang Anda tersebut.

Kedua, bila tidak bisa menemukan sesuatu yang gratis, Anda mungkin bisa membeli barang bekas yang jauh lebih murah daripada yang baru. Hampir segala hal nilainya turun setelah dibeli, jadi Anda bisa

membuat penghematan yang signifikan saat membeli sesuatu—dari mobil, baju, komputer, buku, hingga mebel—bila membeli barang bekas dan tidak membeli yang baru. Saya tidak mengatakan Anda tidak boleh membeli barang-barang baru—apa yang Anda tukar dengan uang/waktu Anda terserah Anda. Saya hanya mengajak Anda untuk mempertimbangkan apakah Anda bisa mendapatkan nilai yang sama dengan harga lebih murah dengan membeli barang bekas. Secara pribadi, saya jarang menemukan barang baru yang nilainya sepadan dengan harga premium. Sepatu yang kelihatannya seperti-baru seharga \$100 yang saya pakai saya beli seharga \$19 di eBay dan menghemat hampir delapan puluh persen dengan hanya beberapa klik.

Tentunya, ini tidak berlaku untuk makanan, tapi Anda masih tetap bisa mencari opsi yang lebih murah. Jangan menghabiskan waktu berjam-jam mencoba menghemat beberapa dolar, tapi menginvestasikan waktu untuk mencari toko pangan paling murah atau pasar petani di lingkungan tempat tinggal Anda akan menuai hasil menguntungkan di kemudian hari.

Satu lagi opsi yang patut dipertimbangkan adalah menukar atau melakukan barter. Anda mungkin bisa mempersilakan teman-teman Anda menggunakan mobil Anda sebagai imbalan atas kesediaan mereka untuk mengajak Anda makan di luar sekali seminggu. Meskipun ini adalah lazim saat kita kuliah, begitu memasuki dunia nyata, kita cenderung lupa bahwa pertukaran dan barter adalah hal yang bisa dilakukan dan bisa jauh lebih murah bila kita mengupayakannya. Saya selalu mencoba menukar keterampilan saya dalam desain situs web dengan hal-hal gratis dan sudah mendapatkan segala hal dari mebel gratis, membawa jalan anjing saya, pangkas rambut, hingga nasihat real estat dan banyak makan gratis yang semuanya dibarter. Meskipun tidak pernah melakukannya, saya juga pernah bertemu dengan orang-orang yang membarter untuk sewa gratis dan menyimpan penghasilan mereka, yang akan kita bahas selanjutnya di buku ini.

PERTANYAAN 7: BERAPA BANYAK YANG SAYA HABISKAN UNTUK KENYAMANAN?

Berapa harga membuat secangkir kopi setiap hari di rumah?

Kita semua akhirnya membayar harga premium yang benar-benar tinggi untuk kenyamanan ketika membeli hal-hal yang mencakup sejenis layanan. Penggelembungan harga kopi, contohnya, tidaklah seberapa berarti, sebagaimana juga penggelembungan harga makanan pesanan.

Taruhlah sebungkus kopi favorit Anda dengan berat satu pon berharga \$12. Itu sekitar 75 sen per ons. Dibutuhkan sekitar 0,75 ons kacang untuk membuat secangkir kopi 12 ons, jadi harganya sekitar 56 sen ($\$0,75 \text{ per ons} \times 0,75 \text{ ons}$) untuk membuat kopi di rumah sementara di luar harganya \$3. Itu adalah biaya untuk kenyamanan sebesar 435,71 persen!

Anda bisa melakukan kalkulasi untuk penyediaan makanan ini dengan cukup mudah menggunakan rumus di atas. Namun, jangan lupa memperhitungkan waktu ekstra yang Anda habiskan untuk membuat makanan sendiri, termasuk biaya belanja bahan makanan, mempersiapkan makanannya, dan bersih-bersih setelahnya. Anda juga perlu mempertimbangkan apakah Anda sebenarnya bisa membuat makanannya sendiri, yang nilainya tidak bisa diukur tapi setidaknya akan membantu Anda mengetahui nilai kenyamanan. Mungkin membayar seseorang \$15 untuk membuatkan Anda roti lapis keju panggang atau *salad Caesar* bukanlah nilai yang sepadan, tapi membayar seseorang \$50 untuk membuatkan Anda makanan bintang lima yang membutuhkan waktu berjam-jam bila dibuat di rumah adalah nilai yang sepadan. Namun, sebagaimana segala hal lain, bila Anda suka memasak, mungkin layak bila Anda membuatnya sendiri meskipun akhirnya waktu yang Anda habiskan lebih banyak. Dan ini mungkin juga lebih sehat!

Atau untuk layanan seperti bersih-bersih rumah atau halaman, bila tarif riil Anda per jam adalah \$40, maka masuk akal bila Anda mem-

bayar tetangga Anda untuk memotong rumput dengan upah \$20 per jam atau membayar perusahaan pembersih untuk membersihkan rumah Anda selama empat jam dengan upah \$120. Namun, bila biaya membersihkan rumah Anda adalah \$200 selama empat jam, maka akan lebih murah bila Anda melakukannya sendiri. Tentunya, Anda mungkin menetapkan bahwa nilai premiumnya sepadan untuk membeli kembali empat jam tersebut agar Anda bisa menggunakan untuk hal-hal lain yang lebih menyenangkan. Ini semua adalah kesadaran akan apa yang harus Anda korbankan untuk mendapatkan sesuatu dan menyadari berapa harga kenyamanan.

Saya mendorong Anda untuk mulai mengalkulasi harga kenyamanan Anda sendiri untuk hal-hal yang Anda konsumsi secara berulang. Dulu saya suka mengeluarkan \$3 untuk membeli secangkir kopi berkualitas setiap hari sampai saya menyadari bahwa saya bisa memperoleh manfaat yang sama dengan harga yang jauh lebih murah bila membuat kopi yang sama di rumah. Akan tetapi, saya akan tetap membeli secangkir kopi Stumptown (kopi terbaik) seharga \$6 dari waktu ke waktu ketika saya bepergian karena saya tahu ini membuat saya bahagia. Saya selalu memesan *sushi* dari sebuah restoran, karena saya tidak bisa membuatnya sendiri.

PERTANYAAN 8: BERAPA BIAYA YANG SAYA TANGGUNG SETIAP TAHUN ATAU SELAMA SISA HIDUP SAYA?

Sekecil apa pun nilainya, pengeluaran berulang akan bertambah setelah beberapa waktu, jadi adalah bermanfaat bila Anda mengalkulasi dampak pengeluaran berulang setiap tahun, selama jangka waktu yang lebih panjang, dan dengan sejumlah biaya, selama sisa hidup Anda. Selain itu, ingat bahwa setiap pengeluaran berulang yang Anda miliki sepanjang hidup akan meningkatkan angka Anda.

Berapa harga kopi untuk Anda bila Anda membelinya setiap hari tahun ini? Atau berapa biaya keanggotaan klub kebugaran dalam seta-

hun? Secangkir kopi seharga \$3 setiap hari jumlahnya menjadi \$1.095 setahun, atau \$10.950 dalam sepuluh tahun. Itu biaya yang lumayan besar untuk secangkir kopi setiap hari selama sepuluh tahun. Saya mau membayarnya, tapi mungkin setelah melihat jumlah totalnya, Anda tidak mau. Biaya bulanan \$75 untuk menjadi anggota di klub kebugaran adalah \$900 setahun, atau sekurangnya \$9.000 selama sepuluh tahun ke depan (karena biaya keanggotaan kemungkinan akan naik). Bila Anda pergi ke sana hanya untuk mengayuh sepeda atau menggunakan alat genjot dengan harga yang sama, mungkin akan lebih masuk akal bila Anda membuka ruangan latihan dan mendatangkan perlengkapan latihan sendiri di *basement* rumah Anda. Biaya berlangganan bulanan HBO Now sebesar \$14,99 sebulan yang berarti berlangganan setahun sebesar \$179,88. Dan seterusnya.

Setelah menganalisis pengeluaran, saya menyadari bahwa kebiasaan mencicip sambal kering membuat saya harus mengeluarkan \$820 setahun. Itu jumlah uang yang besar, tapi ketika melakukan kalkulasi sendiri, saya menyimpulkan bahwa lebih mahal bila saya berbelanja dan menyiapkan makan siang saya sendiri. Pada waktu yang sama, saya membayar \$891 lebih mahal bila membeli kopi di luar daripada membuatnya sendiri di rumah (\$1.095 setahun berbanding \$204 setahun). Ketika saya pertama kali melakukan kalkulasi ini, tarif riil per jam saya hampir \$10, jadi saya membuat keputusan untuk tidak menukar 89 jam dalam hidup saya dengan kebiasaan minum kopi di luar, tetapi seiring bertambahnya penghasilan dan tarif riil saya per jam, sekarang hampir dua puluh jam dalam hidup saya per tahun saya tukar dengan kebiasaan saya minum kopi, yang bagi saya adalah nilai yang sepadan.

PERTANYAAN 9: BERAPA HARGA PER PENGGUNAAN BARANG INI?

Contoh ini tidak berlaku untuk secangkir kopi, jadi saya akan agak menyimpang di sini untuk mengilustrasikan pertanyaan bermanfaat ini.

Bila Anda membeli sesuatu yang akan sering Anda gunakan, harga barangnya patut diestimasi berdasarkan per penggunaan dan/atau berdasarkan seberapa sering Anda menggunakannya. Contohnya, Anda mungkin suka memanggang dan Anda hendak memutuskan untuk membeli dua alat pemanggang berbeda, yang satu seharga \$500 dan yang satu lagi \$1.000.

Selain membandingkan harga dolarnya, Anda juga bisa mempertimbangkan (1) seberapa sering Anda akan menggunakan alat pemanggangnya setiap tahun dan (2) berapa tahun Anda akan menggunakan alat pemanggangnya. Bila Anda menggunakan alat pemanggangnya dua kali seminggu, itu adalah 104 kali setiap tahun. Bila Anda mengestimasi usianya akan mencapai 10 tahun, sebagaimana alat pemanggang Anda yang lama, menggunakan 104 kali dalam setahun selama 10 tahun = sekitar 1.040 penggunaan. Lalu, Anda bisa mengambil angka ini dan bagi kedua harga alat pemanggang di atas dengan angka ini untuk memperoleh perkiraan jumlah per penggunaan atau per tahun, jadi $\$500/1.040$ penggunaan = $\$0,48$ per penggunaan atau $\$500/10$ tahun = $\$50$ per tahun. Bila Anda melakukan kalkulasi yang sama dengan alat pemanggang seharga \$1.000, maka $\$1.000/1.040$ penggunaan = $\$0,96$ per penggunaan atau $\$1.000/10$ tahun = $\$100$ per tahun.

Sementara alat pemanggang seharga \$1.000 mungkin terasa jauh lebih mahal daripada alat pemanggang seharga \$500, dengan melihat selisih 1.040 penggunaan, Anda akhirnya membayar sekitar \$0,48 bila menggunakan alat pemanggang yang lebih bagus, atau sekitar \$50 per tahun. Terserah Anda untuk memutuskan apakah tambahan \$50 per tahun (atau \$1 per minggu) adalah nilai yang sepadan untuk alat pemanggang yang lebih bagus. Bila alat pemanggang yang lebih bagus lebih mudah digunakan, memasak dengan lebih cepat, atau memungkinkan Anda untuk memasak untuk lebih banyak orang, ini mungkin adalah keputusan yang mudah.

Ini terutama bagus untuk dilakukan ketika mengevaluasi pembelian besar seperti mobil, kapal, dan pakaian khusus yang mungkin Anda pakai hanya beberapa kali (seperti tuksedo atau gaun yang supermewah).

PERTANYAAN 10: BERAPA NILAI UANGINI PADA MASA DEPAN?

Bila Anda sudah berhasil sejauh ini dan mulai berpikir tentang uang dengan cara berbeda, Anda kini menjadi sejawat saya. Pertanyaan-pertanyaan ini mengubah hidup saya. Namun, masih ada satu pertanyaan lagi yang perlu dipertimbangkan. Siap untuk menyimak? Ini adalah kalkulasi favorit saya.

Setiap dolar yang Anda belanjakan sebenarnya bisa diinvestasikan seandainya saja Anda tidak melakukan pembelian, jadi Anda harus selalu mencoba menganalisis (terutama ketika mempertimbangkan untuk melakukan pembelian besar) nilai masa depan uang Anda seandainya Anda menginvestasikannya.

Mari kita mengamati nilai masa depan uang yang digunakan untuk membeli kopi di atas untuk mengetahui nilai uang yang saya keluarkan hari ini dalam lima, sepuluh, dan tiga puluh tahun lebih. Untuk mendapatkan cara mudah untuk mengukur ini untuk setiap pembelian, pelajari kalkulator nilai masa depan di <https://financialfreedombook.com/tools>.

Menggunakan tingkat pertumbuhan tahunan tujuh persen, uang \$3 yang kita keluarkan untuk secangkir kopi hari ini nilainya menjadi \$4,21 dalam lima tahun, \$5,90 dalam sepuluh tahun, dan \$22,84 dalam tiga puluh tahun. Angka-angka tersebut sebenarnya tidak terlalu mengesankan, tapi mari kita lihat harga tahunan kopi itu selama jangka waktu yang sama. Jumlah \$1.095 yang Anda keluarkan setiap tahun akan bernilai \$8.123,26 setelah lima tahun, \$18.086,70 setelah sepuluh tahun, dan \$120.859,30 setelah tiga puluh tahun! APA?! Semua para pembenci kopi bisa menyimpan uang kecil!

Ketika membeli sesuatu hari ini, Anda mengorbankan kesempatan untuk menabung dan menumbuhkan uang itu. Dengan demikian, setiap kali melakukan pembelian, Anda menambah jumlah waktu yang Anda butuhkan untuk mencapai angka Anda. Dan karena nilai uang

menurun setelah beberapa waktu akibat inflasi, Anda akhirnya akan perlu menabung lebih banyak uang semakin lama Anda menunggu. Ini adalah efek negatif mengeluarkan uang versus menginvestasikannya. Persis sebagaimana setiap dolar yang diinvestasikan membantu Anda semakin mendekati angka Anda dan mengurangi jumlah waktu yang dibutuhkan untuk mencapainya, setiap dolar yang dikeluarkan berarti Anda harus bekerja lebih banyak dan akan dibutuhkan lebih banyak waktu untuk mencapai kebebasan finansial. *Anda kehilangan kesempatan untuk meraih keuntungan bila membeli sesuatu bukan hanya karena Anda mengeluarkan uang, tapi juga karena Anda melewatkkan kesempatan untuk menumbuhkannya.*

Bila Anda menabung \$40.000 dengan tidak membeli mobil baru, itu memungkinkan Anda untuk menginvestasikan \$40.000 tersebut. Alih-alih nilai bersih -\$40.000, dampaknya adalah $+\$40.000 \times 7\%$ per tahun selama sepuluh, dua puluh, atau tiga puluh tahun berikutnya. Dengan berlipat gandanya investasi $+\$40.000$ setiap sepuluh tahun karena Anda urung membeli mobil baru, uang Anda tumbuh menjadi \$80.000 dalam sepuluh tahun, \$160.000 dalam dua puluh tahun, dan \$320.000 dalam tiga puluh tahun. Jadi, setiap kali Anda tidak mengeluarkan uang dan sebaliknya menginvestasikannya, Anda memaksimalkan dampak bersih uang itu.

Dengan bertanya pada diri sendiri, “Apakah uang ini lebih bernilai bagi saya hari ini atau di masa depan?” Anda akan lebih bersedia untuk menginvestasikan uang daripada mengeluarkannya—yang membawa kita ke pertanyaan yang paling penting.

PERTANYAAN 11: BERAPA WAKTU (KEBEbasan) YANG SAYA DAPATKAN DARI HAL INI DI MASA DEPAN?

Ketika saya asyik menyusuri perjalanan kemandirian finansial, saya mengalkulasi bahwa untuk setiap \$25 yang saya tabung, saya mendapatkan satu hari kebebasan di masa mendatang (sekitar \$1 yang

ditabung per satu jam kebebasan di masa depan). Jadi, ketika menabung \$100 dalam sehari, saya tahu saya mendapatkan empat hari kebebasan. Ini mempermudah saya untuk mengatakan ya atau tidak ketika hendak memutuskan untuk membeli sesuatu, karena saya mampu mengukurnya dalam satuan waktu depan, yang merepresentasikan kebebasan.

Berkat pemajemukan, semakin muda Anda, semakin sedikit uang yang perlu Anda dapatkan untuk memperoleh kebebasan sehari, seminggu, atau setahun. Karena perhitungannya agak sulit untuk dilakukan dengan tangan, saya membuat sebuah alat *online* sederhana yang bisa digunakan untuk mengalkulasi, berdasarkan saldo investasi Anda saat ini, perkiraan tingkat pertumbuhan investasi, dan rata-rata perkiraan tingkat inflasi, berapa banyak uang yang Anda perlukan untuk membeli kebebasan sehari atau setahun. Anda juga bisa menggunakannya untuk menentukan berapa hari yang Anda beli di masa depan dengan jumlah uang yang Anda investasikan.

Pelajari kalkulator kebebasan finansial di <https://financialfreedombook.com/tools>.

KESIMPULAN

Meskipun tampaknya ada terlalu banyak hal yang harus dipahami, pertanyaan-pertanyaan ini menjadi lebih mudah untuk dijawab saat Anda mempraktikkannya, dan setelah beberapa waktu, saya jamin Anda akan mampu membuat keputusan finansial yang lebih baik. Percayalah pada saya. Hal psikologis ini sangat dahsyat! Ingat bahwa ini semua kembali pada kompromi—bila secangkir kopi seharga \$3 tadi membuat Anda bahagia dan Anda menyadari bahwa Anda menukar 16 menit hidup Anda untuk kopi tapi menetapkan bahwa ini adalah kompromi yang layak dilakukan, silakan saja, minumlah. Namun, saat Anda menerapkan pertanyaan-pertanyaan ini pada pengeluaran berulang tahunan atau pembelian yang lebih besar, Anda akan mulai mempertanyakan nilai setiap dolar yang dikeluarkan. Sekali lagi, inilah

sebabnya mengapa cara terbaik untuk menabung uang adalah dengan tidak mengeluarkannya. Terserah Anda untuk memutuskan apakah nilainya sepadan. Kompromi tersebut bisa menambahkan jumlah yang Anda butuhkan untuk mencapai kebebasan seumur hidup.

Unduh sebuah kartu tentang langkah-langkah ini yang bisa Anda cetak dan simpan di dompet atau ponsel Anda di <https://financialfreedombook.com/tools>.

RINGKASAN

1. **Kalkulasi tarif riil per jam**, yaitu berapa uang yang sebenarnya Anda hasilkan dalam satu jam hidup Anda setelah menyisihkan waktu untuk bersiap-siap, pergi dan pulang dari tempat kerja, bepergian untuk pekerjaan, menghilangkan stres setelah bekerja, atau hal lain yang menghabiskan waktu yang tidak perlu dilakukan bila itu bukan pekerjaan Anda.
2. **Bertanyalah pada diri sendiri sebelas pertanyaan berikut sebelum membeli sesuatu:**
 1. Seberapa bahagia saya dengan pembelian ini?
 2. Berapa banyak uang yang harus saya hasilkan agar mampu membelinya?
 3. Berapa jam dalam hidup yang harus saya tukar agar mampu membelinya?
 4. Apakah saya mampu membeli/membayarnya?
 5. Bagaimana harga-harga berbanding dari segi persentase?
 6. Apakah saya bisa mendapatkannya dengan harga lebih rendah atau menukarinya dengan hal lain?
 7. Berapa uang yang saya keluarkan untuk kenyamanan?
 8. Berapa biaya yang harus saya tanggung selama sisa hidup saya?
 9. Berapa biaya per penggunaan barang ini?
 10. Berapa nilai uang ini di masa depan?
 11. Berapa banyak waktu (kebebasan) yang saya peroleh dari hal ini pada masa depan?

BAB 7

SATU-SATUNYA ANGGARAN YANG AKAN ANDA BUTUHKAN

Cara Hidup secara Gratis dan Menaikkan Tingkat Tabungan
Anda Sekurangnya 25%

Saya benci anggaran. Sungguh. Saya rasa anggaran adalah alasan terbesar mengapa banyak orang mengelola uang mereka dengan sangat buruk—mereka juga benci anggaran. Sebagian besar buku keuangan pribadi dan kursus literasi finansial didasarkan pada penganggaran, tapi mempertahankan anggaran adalah beban yang terlalu besar dan menaruh fokus yang terlalu rinci terhadap pembelian kecil yang, bila segala hal dipertimbangkan, tidak mempunyai dampak yang terlalu besar terhadap berapa uang yang Anda miliki.

Alasan lain mengapa saya tidak suka dengan anggaran adalah karena anggaran meneguhkan pikiran kelangkaan. Penganggaran dirancang untuk membuat Anda melacak setiap sen yang Anda keluarkan sedemikian rupa sehingga membuat Anda merasa bersalah bila mengeluarkan terlalu banyak uang atau mengeluarkan uang untuk sesuatu yang sama sekali tidak Anda *butuhkan*.

Penganggaran sangat mirip dengan diet: semakin Anda merasa

bersalah, semakin kecil kemungkinan Anda melanjutkan. Anda berpikir, *Yah, saya gagal atau Ini sia-sia saja*, lalu menyerah. Atau, Anda akhirnya merasa hak Anda dihalangi, misalnya Anda harus mengurangi pengeluaran untuk setiap kesenangan kecil demi mematuhi anggaran terkutuk itu, dan Anda menjadi frustrasi atau kesal. Alih-alih menjadi alat untuk pemberdayaan dengan mendorong Anda menjadi cerdas terkait uang, anggaran menjadi sumber kegelisahan dan stres. Uh! Anggaran adalah yang terburuk.

Sementara anggaran benar-benar berguna bagi beberapa orang dan pembelian kecil pasti akan menambah jumlah keseluruhan, jumlah uang paling banyak yang Anda tabung tidak akan tercapai dengan mengurangi pengeluaran kecil. Anda menabung uang dalam jumlah terbesar dengan mengendalikan pengeluaran terbesar—yaitu, tempat tinggal, transportasi, dan makanan—and Anda bisa melakukannya tanpa bantuan anggaran formal. Malah, hanya dengan mengoptimalkan pengeluaran Anda untuk tempat tinggal, transportasi, dan makanan, Anda bisa secara realistik menaikkan tingkat tabungan sebesar dua puluh lima persen atau lebih, mengurangi secara signifikan jumlah tahun yang dibutuhkan untuk mencapai angka Anda.

Ingat Travis, teman lama orangtua saya yang membual tentang menabung lima persen setahun untuk masa pensiunnya? Travis mengemudi empat puluh menit pulang pergi untuk menghemat \$20 saat membeli satu peti anggur dan membanggakan diri tentang kemampuannya mencari transaksi seperti ini. Namun demikian, ia dan istrinya belum lama ini membeli mobil baru seharga sekurangnya \$40.000 masing-masing. Menurut berbagai situs web penjualan mobil, seandainya mereka memilih versi mobil yang sama berusia dua tahun yang sudah menempuh jarak kurang dari 30.000 mil, mereka bisa menghemat sekurangnya \$10.000 dari setiap mobil. Seandainya mereka membeli model berusia lima tahun yang sudah menempuh jarak kurang dari 60.000 mil, mereka bisa menghemat lebih dari \$20.000 dari setiap mobil, atau total \$40.000. Itu seperti mendapatkan satu mobil secara gratis! Anda harus

membeli *banyak* peti anggur yang tidak terlalu mahal untuk bisa menghemat \$20.000 hingga \$40.000.

Bila Travis dan istrinya menginvestasikan \$40.000 itu, nilainya akan menjadi \$161.549 dua puluh tahun kemudian. Bila ia urung mengeluarkan tambahan \$150.000 untuk rumahnya dan sebaliknya menginvestasikan uang itu, ia akan mempunyai \$605.810 setelah dua puluh tahun. Itu uang yang banyak.

Sekali lagi, saya tidak bermaksud mencela Travis. Tambahan bangunan pada rumahnya tampak bagus, dan saya tidak tahu seberapa besar kegembiraan yang ia dan istrinya peroleh dari itu. Saya hanya ingin menekankan bahwa kita sering menghabiskan begitu banyak waktu dan energi memikirkan cara menghemat beberapa dolar di sana sini padahal kita bisa menghemat jauh lebih banyak dengan upaya yang relatif kecil dengan mempertimbangkan beberapa pembelian besar. Bila Anda mencaritahu cara menghemat sebanyak mungkin uang dari pengeluaran terbesar, Anda tidak perlu terlalu mengkhawatirkan pengeluaran kecil karena Anda sudah menghemat begitu banyak uang. Dan bila Anda menginvestasikan uang ini dan membiarkannya tumbuh selama beberapa waktu, Anda akhirnya mempunyai lebih banyak daripada yang Anda miliki pada awalnya. Ini adalah satu-satunya anggaran yang Anda butuhkan, dan ini akan sangat membantu memangkas pengeluaran sambil menaikkan tingkat tabungan untuk mencapai kemandirian finansial lebih dini.

Rata-rata keluarga Amerika mengeluarkan \$57.311 pada 2016. Ini mencakup \$7.203 untuk makanan, \$9.049 untuk transportasi, dan \$18.886 untuk tempat tinggal. Ketiga kategori ini jumlahnya adalah \$35.138, atau sekitar 61,3 persen dari total pengeluaran. Ini adalah rasio yang sangat besar, tetapi bila Anda mengurangi kontribusi Jaminan Sosial (rata-rata \$6.509 pada 2016) yang wajib dilakukan warga Amerika—dari total pengeluaran rata-rata—angkanya mendekati tujuh puluh persen penghasilan mereka yang bisa dikeluarkan. Tabel berikut menunjukkan pengeluaran tahunan rata-rata orang Amerika di berbagai kategori.

2016			
Pengeluaran Tahunan Rata-Rata	Rata-Rata Rumah Tangga Amerika	% Pengeluaran	Kesempatan Menabung
Tempat tinggal	\$18.886	32,95%	TINGGI
Transportasi	\$9.049	15,79%	TINGGI
Makanan	\$7.203	12,57%	TINGGI
Asuransi pribadi dan pensiun	\$6.831	11,92%	RENDAH
Layanan kesehatan	\$4.612	8,05%	RENDAH
Pengeluaran lain	\$3.933	6,86%	SEDANG
Hiburan	\$2.913	5,08%	SEDANG
Kontribusi uang tunai (kado, dll.)	\$2.081	3,63%	SEDANG
Pakaian dan layanan	\$1.083	3,15%	SEDANG
Total	\$57.311	100%	

Sumber: Biro Statistik Tenaga Kerja Amerika Serikat

Mengamati angka-angka ini, Anda bisa melihat bagaimana mengurangi tiga pengeluaran terbesar, yaitu tempat tinggal, transportasi, dan makanan akan memungkinkan Anda untuk menabung jauh lebih banyak. Tidak realistik bila berpikir bahwa Anda bisa menghemat jauh lebih banyak uang dari asuransi pribadi dan pensiun (yang mencakup Jaminan Sosial) dan layanan kesehatan, karena itu semua adalah biaya tetap. Selebihnya adalah pengeluaran yang lebih kecil seperti hiburan, pakaian, dan pengeluaran lain yang bisa Anda kelola dengan mudah bila Anda berhati-hati mengeluarkan uang, tapi karena ini semua mencakup hanya sebagian kecil dari pengeluaran total, kecil kemungkinannya ini membuat perbedaan besar terhadap keseluruhan tabungan

Anda. Pengeluaran kecil untuk hiburan kemungkinan juga adalah hal-hal yang membuat Anda paling bahagia.

Dan bila Anda mempertimbangkan nilai depan setiap uang yang Anda hematkan dari pengeluaran terbesar, peluang pertumbuhan untuk tabungan menjadi semakin besar. Mengurangi sewa bulanan Anda sebesar \$400 mungkin tampaknya tidak seberapa, tapi \$400 dalam setahun adalah \$4.800. Bila Anda tinggal di apartemen tersebut selama tiga tahun, Anda menghemat \$14.400. Bila Anda menginvestasikan tabungan bulanan sebesar \$400 itu selama jangka waktu tiga tahun, nilainya menjadi \$16.558 pada akhir periode. Setelah dua puluh tahun pemajemukan tujuh persen, nilainya akan menjadi \$66.873, meskipun Anda tidak menambahkan uang sepeser pun.

Bila rata-rata rumah tangga Amerika bisa memangkas \$35.138 yang mereka keluarkan per tahun untuk tempat tinggal, transportasi, dan makanan menjadi separuh, mereka bisa menabung tambahan \$17.500 per tahun. Bila mereka menginvestasikan \$17.500 setiap tahun selama dua puluh tahun ke depan (sekitar \$1.458 per bulan), mereka akan mempunyai \$835.143 setelah dua puluh tahun. Itu adalah jumlah tabungan yang sangat besar yang mempercepat tercapainya angka Anda.

Di kategori mana Anda bisa berhemat? Bila Anda pindah ke apartemen yang lebih kecil, berjalan kaki ke tempat kerja, dan masak di rumah, Anda kemungkinan bisa menaikkan tingkat tabungan Anda menjadi lima puluh persen atau lebih, mengurangi jumlah waktu yang dibutuhkan untuk mencapai kemandirian finansial selama beberapa dekade. Berikut adalah beberapa saran untuk menghemat uang dalam kategori ini. Bila ingin menjadi sangat kreatif, Anda bisa mencaritahu cara hidup gratis. Betul, Anda membaca dengan benar: *gratis*.

TEMPAT TINGGAL

Harga tempat tinggal mencakup sekitar tiga puluh tiga persen dari rata-rata anggaran orang Amerika. Ketentuan umum yang berla-

ku adalah bahwa Anda boleh menghabiskan antara tiga puluh hingga empat puluh persen dari penghasilan prapajak untuk tempat tinggal. Saya tidak tahu dari mana asal nasihat ini, tapi semua orang mengatakan itu dan itulah yang dikatakan kepada saya ketika saya mencari tempat tinggal saya yang pertama. Namun, jangan mentang-mentang kebanyakan orang mengeluarkan uang di kisaran ini, lalu Anda juga harus begitu. Malah, dengan sedikit kecerdasan, Anda bisa mengeluarkan uang dalam jumlah jauh lebih kecil, atau bahkan tidak mengeluarkan sepeser pun, untuk tempat tinggal.

Antara awal 2011 dan akhir 2012, saya menghemat \$25.000 ketika pindah dari sebuah apartemen dengan sewa \$1.500 ke apartemen yang lebih kecil dengan sewa \$700. Memang, saya harus pindah ke tempat yang lebih dekat dengan jalanan yang sibuk, ke sebuah apartemen dengan ukuran separuh apartemen sebelumnya, dan di lingkungan tempat tinggal yang benar-benar berbeda, tapi apartemen itu juga mempunyai dua kamar tidur, dan itu sudah lebih dari cukup untuk saya. Uang yang saya tabung setelah pindah apartemen kini bernilai lebih dari \$100.000 pertumbuhan investasi. Itu adalah hampir sepuluh persen dari seluruh angka saya. Dan uangnya akan terus tumbuh hingga ke masa depan. Tiga puluh tahun lagi, bila uangnya terus tumbuh sebesar tujuh persen per tahun, penghematan sewa dari satu apartemen itu akan bernilai \$761.225!

Namun, tabungan saya tidak seberapa dibandingkan dengan tabungan Anita, yang, dalam upaya untuk pensiun dalam lima tahun, tinggal bersama teman-temannya sehingga ia hanya perlu mengeluarkan \$750 per bulan untuk sewa meskipun penghasilannya sebagai pengacara adalah \$175.000 setahun saat itu. Mengikuti nasihat untuk mengeluarkan uang hingga empat puluh persen dari penghasilan tahunan untuk menyewa tempat tinggal, Anita secara teknis mampu mengeluarkan \$6.600 setahun untuk membayar sewa rumah, tapi ia malah menginvestasikan selisih \$5.850 dan bisa pensiun pada usia tiga puluh tiga.

Ada sangat banyak cara untuk menghemat uang sewa rumah, be-

berapa cara lebih wajar dari yang lain. Anda bisa pindah ke apartemen yang lebih kecil, ke lingkungan tempat tinggal yang tidak menarik, atau ke gedung yang lebih tua, atau cari teman sekamar, yang manfaat tambahannya adalah membantu Anda menghemat beberapa pengeluaran yang lain. Bila Anda memutuskan untuk mendapatkan teman sekamar, Anda sebenarnya bisa menyewa satu rumah dan menagih bagian yang lebih besar dari harga sewa kepada teman Anda karena Anda-lah penyewa utamanya atau karena Anda yang mengelola rumah itu. Anda juga bisa pindah bersama seorang anggota keluarga atau orangtua, yang mungkin bisa membuat kesepakatan manis bagi Anda terkait sewa rumah. Tentu, tidak ada orang yang mau tinggal bersama orangtua mereka untuk selamanya (saya pastinya tidak mau), tapi bila Anda mampu menabung uang dan menginvestasikan selisihnya, nilainya mungkin sepadan. Semakin kreatif Anda, semakin sedikit uang yang perlu Anda keluarkan untuk untuk tempat tinggal.

CARA HIDUP BEBAS SEWA

Saya dan Anita menabung uang dalam jumlah sangat besar dengan memilih untuk membayar sewa yang jauh lebih kecil daripada yang secara teknis mampu kami bayar, tapi kami masing-masing tetap harus membayar \$700–\$750 sebulan. Kita semua berasumsi bahwa sewa adalah malapetaka yang diperlukan, tapi ada sangat banyak cara untuk hidup bebas sewa. Malah, sekarang menjadi lebih mudah dan Anda bahkan tidak perlu tinggal di sebuah tenda di pekarangan rumah teman Anda.

Tiga cara termudah untuk hidup bebas sewa adalah dengan menjaga rumah (milik orang lain), *house-hacking*, dan barter. Berikut adalah cara kerjanya.

Menjaga rumah adalah hal yang benar-benar mudah dan tidak butuh uang. Pada waktu tertentu di Amerika Serikat, banyak orang mencari orang lain untuk menjaga rumah mereka dan hewan peliharaan mereka

saat mereka bepergian. Dan sebagai imbalan atas jasa menjaga rumah mereka, Anda boleh tinggal secara gratis. Di masa lalu, Anda bisa melakukan hal ini hanya bila mengenal seseorang—seorang tetangga, rekan kerja, atau teman keluarga—yang sedang mencari penjaga rumah. Namun, hari ini ada banyak situs web di mana Anda bisa membuat profil dan mencari ratusan pekerjaan menjaga rumah di dekat tempat tinggal Anda. Ini berarti bila Anda proaktif, Anda bisa menemukan sebuah rumah yang perlu dijaga kapan pun dan di mana pun, bahkan ketika Anda sedang bepergian, atau bahkan menjaga rumah secara purnawaktu di kota di mana Anda tinggal. Tentu, Anda mungkin harus melompat dari satu tempat ke tempat lain, tapi ini gratis! Dalam banyak kasus, Anda bahkan mungkin akan dibayar untuk menjaga rumah, sesuatu yang lebih baik.

Beberapa situs web terbaik yang menawarkan pekerjaan menjaga rumah adalah TrustedHousesitters USA, House Sitters America, HouseCarers, Nomador, dan MindMyHouse. Semuanya sangat mudah digunakan. Beberapa situs ini mengenakan biaya keanggotaan yang nilainya sepadan untuk mencari peluang tempat tinggal gratis. Silakan buat profil, izinkan latar belakang Anda diperiksa (sebagian besar situs web meyediakan layanan ini dengan gratis), dan mulailah mencari peluang. Begitu Anda sudah melakukannya beberapa kali dan memperoleh penilaian yang baik, akan lebih mudah bagi Anda untuk mendapatkan peluang. Dalam banyak kasus, Anda bisa tinggal di tempat yang tidak akan mampu Anda bayar, seperti rumah-rumah besar di Colorado atau *brownstones* bernilai jutaan dolar di Brooklyn. Meskipun biasanya lebih mudah menjaga rumah saat bepergian, Anda juga bisa mendapatkan tempat tinggal jangka panjang selama setahun atau dua tahun bila Anda ingin tinggal di tempat yang sama. Memang, bila Anda masih lajang, menjaga rumah dengan cara ini tidak terlalu rumit karena Anda tidak perlu khawatir tentang mengakomodasi orang lain, tapi bila sudah berkeluarga, terkadang Anda bisa mengajak mereka.

Bila ingin bertualang, Anda bisa tinggal gratis secara internasional dengan menggunakan situs web seperti Workaway dan Help Exchange. Kedua situs web ini memungkinkan Anda untuk berhubungan dengan orang-orang di seluruh dunia, orang-orang yang butuh bantuan dengan imbalan tempat tinggal gratis dan bahkan dalam beberapa kasus makan gratis. Anda bisa mendapatkan peluang di pertanian organik atau rumah kapal, contohnya, dan ada peluang menakjubkan lain untuk tinggal di suatu tempat secara gratis. Mungkin Anda butuh waktu untuk menemukan situasi terbaik, tapi bila Anda gesit, Anda bisa hidup gratis hampir di mana pun di dunia.

House-hacking membutuhkan upaya yang agak lebih besar daripada menjaga rumah, serta sejumlah uang untuk memulai, tapi bila Anda melakukannya dengan benar, Anda bisa menabung dan bahkan menghasilkan banyak uang. Yang penting adalah membeli sebidang (atau beberapa bidang) real estat dan menyewakan kamar atau unit yang tidak Anda huni kepada orang lain. Dengan melakukan hal ini, orang lain akan menanggung hipotek Anda, jadi alhasil Anda hidup bebas sewa atau bahkan menghasilkan uang. Selain itu, karena nilai real estat biasanya naik setelah beberapa waktu, invetasinya sendiri akan meningkatkan nilai bersih Anda dan membuat pencapaian kemandirian financial lebih mudah.

Dan bila Anda sanggup melunasi (atau meminta orang lain melunasi) hipotek saat Anda mencapai angka Anda, Anda tidak perlu khawatir dengan sewa karena Anda akan menjadi pemilik propertinya. Bukankah itu keren?

Cara termudah untuk mulai melakukan *house-hacking* adalah membeli apartemen atau rumah dengan dua atau tiga kamar tidur dan menyewakan kamar tambahannya kepada teman atau penyewa lain; Anda harus mengenakan biaya sewa yang cukup untuk menutup tagihan hipotek bulanan Anda. Bila Anda lebih memilih untuk tidak tinggal bersama teman-teman secara purnawaktu, Anda bisa menyewakan kamar tambahan di situs seperti Airbnb. Bila hipotek bulanan Anda adalah

\$1.000, Anda bisa menyewakan satu kamar dengan harga \$100 semalam selama sepuluh malam untuk menutup biayanya dan tinggal sendiri secara gratis selama sisa bulan. Manfaat lain dari cara ini adalah bahwa nilai apartemen dengan dua dan tiga kamar tidur cenderung naik lebih cepat daripada studio dan apartemen satu kamar tidur, jadi bila Anda memang ingin membeli real estat, ini akhirnya adalah investasi jangka panjang yang lebih baik.

Anda juga bisa membeli beberapa apartemen atau bahkan seluruh gedung; ini sebenarnya jauh lebih mudah daripada yang Anda kira. Adam, seorang pembaca *Millennial Money*, membeli sebuah gedung apartemen di Chicago pada usia dua puluh empat dan ia tidak saja mampu menutup hipoteknya dengan menyewakan ke orang lain, tapi juga menghasilkan penghasilan tambahan sebesar \$2.500 sebulan. Di Bab 11, saya akan lebih memaparkan rincian tentang *house-hacking* dan investasi pada real estat.

Barter adalah sesederhana yang Anda kira. Jadilah seorang pengasuh anak atau penjaga kebun musim panas dengan imbalan tinggal gratis. Saya kenal dengan seseorang yang tinggal secara gratis di sebuah rubanah apartemen di rumah seorang wanita tua sebagai imbalan atas jasanya menjaga properti dan melakukan tugas antar-jemput barang untuk pemilik.

Menjaga rumah, *house-hacking*, dan barter adalah opsi yang bisa dilaksanakan bila Anda ingin hidup gratis. Selain itu, Anda tidak perlu melakukannya untuk selamanya. Strategi yang bagus adalah menjaga rumah selama setahun agar Anda bisa menabung cukup banyak uang untuk membayar uang muka pembayaran sebuah rumah yang bisa diubah untuk melakukan *house-hacking*. Dengan beralih dari menjaga rumah ke *house-hacking*, Anda bisa menghemat uang, membeli aset yang nilainya meningkat, dan akhirnya mulai mendapatkan aliran kas dari pendapatan sewa. Atau, bila Anda fleksibel, Anda bisa menjaga rumah di sekeliling dunia untuk selamanya.

TRANSPORTASI

Transportasi mencakup sekitar sembilan belas persen dari anggaran rata-rata orang Amerika. Ada tiga jenis transportasi yang dimasukkan ke dalam kategori pengeluaran ini: pergi ke tempat kerja, pergi untuk melakukan tugas antar-jemput barang, dan bepergian untuk berlibur. Sebagaimana sudah saya sebut, rata-rata orang Amerika pulang pergi ke tempat kerja 53 menit dalam sehari, sering kali dengan mobil. Bila ini adalah satu-satunya cara untuk sampai ke kantor, itulah yang harus dilakukan. Namun, sebagian besar pengeluaran untuk pergi dan pulang dari tempat kerja adalah untuk membeli mobil. Orang Amerika mengeluarkan lebih banyak uang untuk membayar kredit mobil ketimbang pinjaman siswa, mengajukan kredit mobil sebesar \$96 miliar dalam kuartal pertama 2017.

Cara termudah untuk menghemat biaya transportasi bila Anda harus membeli mobil adalah dengan selalu membeli mobil bekas dan selalu membeli mobil termurah. Dan bila Anda sanggup, bayarlah tunai agar Anda tidak perlu membayar bunga pinjaman. Rata-rata cicilan kredit mobil baru adalah \$517 dan rata-rata jangka waktu kredit adalah enam tahun. Bayangkan saja dampak dari membeli mobil bekas seharga kurang dari \$2.000 secara tunai dan menginvestasikan \$517 sebulan yang Anda hemat. Jumlah yang Anda tabung adalah \$46.365 setelah enam tahun lalu \$187.256 setelah dua puluh tahun lebih tanpa menambahkan sepeser pun pada jumlah pokok. Itu adalah ROI luar biasa yang Anda dapatkan karena membeli mobil bekas alih-alih mobil baru.

Tentunya, memiliki mobil akan mengeluarkan biaya bahkan setelah Anda membelinya. Sejak ditulisnya buku ini, biaya rata-rata kepemilikan mobil bila Anda mengemudi sekitar 15.000 mil per tahun adalah \$8.469 per tahun. Itu mencakup biaya asuransi, bensin, pajak, pemeliharaan, biaya parkir, dan pengeluaran lain yang dikenakan pada Anda sebagai pemilik mobil.

Bila Anda memperhitungkan ini semua, cara terbaik untuk menghe-

mat uang transportasi adalah dengan tidak memiliki mobil sama sekali. Saya sendiri adalah penggemar moped besar dan skuter. Kedua kendaraan ini tidak saja jauh lebih murah daripada mobil, tapi dengan moped Anda bisa menempuh jarak hampir seratus mil dengan satu galon bahan bakar. Selain itu moped dan skuter tampak keren dan menyenangkan untuk dikendarai. Bentuk transportasi yang paling murah adalah berjalan kaki, setelah itu bersepeda. Pada akhir 2012, saya pindah ke tempat tinggal yang lebih dekat dengan kantor saya agar saya bisa berjalan kaki ke kantor dan saya mengestimasi bahwa selama lima tahun terakhir saya sudah menabung lebih dari \$40.000 dengan tidak mengemudi.

Transportasi umum juga merupakan pilihan yang bagus bila Anda tinggal di sebuah kota yang memilikinya. Kereta, bus, dan bahkan feri biayanya tidak lebih dari beberapa ratus dolar sebulan dan tidak membutuhkan biaya asuransi atau pemeliharaan. Selain itu, Anda tidak perlu susah payah mengemudi! Anda bisa menggunakan waktu 53 menit setiap hari untuk membaca buku atau tidur sebentar, mendengarkan musik di *podcast*, atau menghasilkan uang ekstra dengan menjual sesuatu secara *online* atau mengerjakan salah satu kerja sampingan.

Bila Anda mempunyai beberapa teman atau tetangga yang pergi ke arah yang sama dengan Anda, gunakanlah mobil bersama untuk memangkas biaya, sesuatu yang mungkin bisa lebih menghemat uang dari pada transportasi umum. Pilihan lain adalah berbagi kendaraan dengan menggunakan layanan seperti Uber, Lyft, atau Waze. Saya mengenal beberapa orang di Los Angeles, salah satu kota yang paling tergantung pada mobil, yang menggunakan layanan berbagi kendaraan untuk pergi ke mana-mana karena biayanya sangat rendah.

SENI TRAVEL-HACKING

Pergilah keluar dan jelajahi dunia. Kini biaya bepergian menjadi lebih mudah dan murah. Meskipun *travel-hacking* membutuhkan upaya, dengan upaya kecil Anda bisa bepergian dengan biaya rendah.

Semakin sering Anda melakukan *travel-hacking*, semakin mahir Anda. Saya membayar tiket untuk beberapa penerbangan dalam tujuh tahun terakhir dan sudah pergi ke dua puluh negara, biasanya di kelas bisnis, secara gratis. Berikut adalah cara bepergian secara domestik dan internasional dengan harga murah, dan dalam beberapa kasus bahkan secara gratis. *Travel-hacking* adalah tentang mencari celah dan menggunakan perhitungan waktu, pencarian strategis, poin hadiah maskapai penerbangan, bonus kartu kredit, dan promosi lain untuk mengurangi atau menghapus biaya bepergian.

Perkenankan saya membuat sebuah pernyataan—*travel-hacking* adalah sebuah seni dan ilmu. *Travel-hacking* selalu berkembang, jadi penawaran khusus dan celah akan sering berubah, tetapi ini akan memberi Anda petunjuk. Cara terbaik untuk mendapatkan informasi terkini adalah dengan memeriksa forum *travel-hacking online*. Berikut adalah beberapa tips *travel-hacking* favorit saya:

1. Pertama, sebelum mencari sebuah penerbangan, Anda perlu membuat diri Anda tidak terlacak oleh maskapai penerbangan dan situs perjalanan agar mereka tidak memperlihatkan pada Anda harga tinggi ketika Anda mencari kembali. Maskapai penerbangan menggunakan harga variabel dan menyesuaikannya berdasarkan riwayat jelajah web Anda. Matikan cookies di peramban Anda lalu buka jendela jelajah *incognito*.
2. Bepergianlah ketika orang lain tidak ingin bepergian. Anda bisa menghemat lebih dari lima puluh persen untuk penerbangan, hotel, dan hal-hal lain bila Anda bepergian bukan pada musim liburan. Mudah untuk meng-Google kapan musim perjalanan puncak untuk lokasi mana pun. Saya selalu mencoba pergi ke tujuan satu hingga dua minggu sebelum atau sesudah musim puncak sehingga saya bisa merasakan cuaca yang bagus, tapi dengan wisatawan yang lebih sedikit dan dengan harga yang lebih murah. Cobalah untuk terbang pada hari Selasa atau Rabu dengan penerbangan termurah.

3. **Beli tiket satu arah, yang biasanya bisa lebih murah daripada tiket pulang-pergi.** Cari transaksi satu arah dan pesan langsung bila Anda menemukannya (transaksi mana pun kemungkinan akan langsung hilang ketika Anda menutup jendela web). Biasanya bermanfaat bila kita menghabiskan waktu ekstra untuk mencari tiket satu arah termurah dan tidak membatasi tiket Anda untuk satu maskapai penerbangan. Saya sering berangkat dengan satu maskapai penerbangan dan kembali dengan maskapai penerbangan lain, atau tiba di satu bandara dan berangkat dari bandara lain.
4. **Beli tiket satu per satu bila Anda sekeluarga, karena maskapai penerbangan sering mempunyai satu atau dua tiket saja dengan harga tertentu, jadi bila Anda mencoba membeli empat tiket, Anda akan langsung dikenakan tingkat harga yang lebih tinggi.** Meski dibutuhkan lebih banyak waktu untuk membeli tiket satu per satu, Anda bisa menghemat banyak uang dan sering kali waktu yang Anda habiskan sepadan dengan hasilnya. Pastikan Anda mencatat kursi yang Anda pilih agar bisa memilih kursi yang memungkinkan rombongan Anda bisa duduk berdekatan. Anda juga bisa kembali setelah itu dan menghubungkan tiket Anda satu sama lain agar salah satu anggota rombongan Anda tidak disuruh pindah saat yang lain naik ke dalam pesawat.
5. **Coba berangkat dari bandara terbesar, karena semakin besar bandaranya, semakin murah harganya.** Biasanya bila kita pergi ke kota besar naik bus, kereta, atau mengemudi untuk mendapatkan transaksi penerbangan yang lebih baik, hasilnya akan sepadan. New York City, contohnya, adalah salah satu kota paling murah di dunia untuk pergi terbang. Gunakan kreativitas Anda dengan mencari penerbangan satu arah menuju dan keluar dari berbagai kota, bandara, dan maskapai penerbangan.
6. **Buat monitor tarif menggunakan layanan seperti AirfareWatchdog, Skyscanner, dan Hopper untuk memberi tahu Anda ketika tarif untuk perjalanan ideal Anda turun.** Selain itu, pantau semua

poin hadiah mil dan kartu kredit Anda menggunakan layanan gratis seperti AwardWallet.

7. **Jadilah langganan buletin surel perjalanan dari publikasi dan mesin pencarian perjalanan seperti Expedia dan Travelocity.** Ada beberapa transaksi gila yang bisa ditemukan bila Anda fleksibel dan siap bertindak cepat ketika menerima surelnya. Ada juga surel premium yang bisa melakukan pencarian dan membuat kesepakatan untuk Anda. Bila Anda sering bepergian atau ingin sering bepergian, transaksi penerbangan premium dan buletin *travel-hacking* ini patut dipelajari.

Bila ingin melakukan *travel-hacking* pada level paling tinggi, Anda harus menggunakan hadiah kartu kredit dan tunjangan untuk memaksimalkan peluang perjalanan gratis. Anda harus melakukan ini hanya bila Anda bertanggung jawab untuk kartu kredit dan bila Anda melunasi tagihan Anda setiap bulan. Beginilah cara saya mendapatkan banyak penerbangan gratis. Beginilah cara kerja *travel-hacking* dengan kartu kredit:

1. **Pertama Anda harus menentukan kartu kredit basis Anda (satu untuk keperluan pribadi dan yang satu lagi untuk usaha Anda bila Anda mempunyai usaha).** Daftarkan diri untuk menjadi anggota kartu kredit poin/mil perjalanan yang benar-benar bagus dan gunakanlah untuk membeli segala hal sehingga Anda mengakumulasi mil/poin setiap kali Anda melakukan pembelian. Karena Anda akan sering menggunakan kartu basis Anda dan kemungkinan akan menyimpannya selama beberapa tahun, Anda harus mencari kartu yang memberikan hadiah terbaik dan memberi Anda beberapa poin untuk kategori khusus seperti poin tiga kali untuk pengeluaran perjalanan atau lima kali untuk pengeluaran untuk bahan makanan. Bila Anda sering bepergian, dapatkan kartu yang memaksimalkan keuntungan belanja dalam perjalanan. Sebagian besar kartu kredit

tidak mengenakan biaya pada tahun pertama, lalu mengenakan biaya antara \$99–\$500 untuk setiap tahun berikutnya, tapi kartu kredit sering memberikan keuntungan tambahan yang meringankan biaya. Contohnya, kartu kredit basis saya mengenakan biaya tahunan \$350, tapi saya mendapatkan kredit perjalanan \$300 darinya dan saya bisa menggunakannya untuk masuk ke ruang tunggu bandara secara gratis, jadi saya akhirnya mendapatkan nilai yang jauh lebih besar daripada \$350 yang saya keluarkan. Menggunakan kartu pribadi dan bisnis basis, saya mengakumulasi sekurangnya 400.000 poin/mil per tahun, sesuatu yang bagus untuk nilai \$5.000 untuk perjalanan domestik atau internasional gratis.

2. Selanjutnya, mulailah mencari kartu mil promo, yang akan Anda gunakan untuk mendapatkan bonus pendaftaran promosi satu kali (biasanya 40.000 hingga 100.000 mil/poin) lalu batalkan setelah itu. Anda mendapatkan bonusnya bila Anda menghabiskan jumlah minimal, biasanya sekitar \$2.000 hingga \$4.000 selama tiga bulan pertama memiliki kartu. Saya mencapai ambang ini dengan memindahkan semua pengeluaran saya ke kartu baru dan menggunakannya secara ekslusif sampai saya mendapatkan bonus. Sebagian besar kartu ini tidak mengenakan biaya pada tahun pertama, jadi Anda bisa membatalkan setelah mendapatkan bonus dan tidak membayar biaya sama sekali. Hati-hati dengan skor kredit Anda, karena membuka dan menutup beberapa akun kartu kredit bisa menurunkan skor untuk sementara. Jangan melakukan hal ini persis sebelum mengajukan hipotek atau pinjaman. Selain itu, ada pembatasan tertentu terkait berapa banyak kartu kredit dari satu bank yang boleh Anda ajukan. Saya hanya mengajukan tiga hingga lima kartu kredit per tahun, yang terdiri dari kartu kredit pribadi dan kartu kredit bisnis. Sebagian besar waktu saya mendapatkan bonus mil sekitar 300.000 hingga 400.000 melakukan ini, yang adalah tambahan satu lagi perjalanan gratis bernilai \$4.000 hingga \$5.000 per tahun.

3. Begitu Anda mendapatkan bonusnya, sebagian besar perusahaan kartu kredit memperkenankan Anda mengalihkan poin/mil ke maskapai penerbangan favorit Anda. Beberapa maskapai penerbangan memberikan nilai tukar yang lebih baik untuk mil Anda daripada maskapai penerbangan lain—1:1 biasanya adalah yang terbaik yang bisa Anda peroleh, yang artinya Anda bisa mengalihkan satu poin kartu kredit untuk satu mil. Begitu milnya sudah dialihkan, Anda bisa mulai mencari transaksi super-hemat, yang memungkinkan Anda mendapatkan tiket untuk jumlah mil yang paling sedikit. Terkadang ada promo mil bernilai lebih tinggi atau perjalanan tertentu memberikan diskon—misalnya, penerbangan dari New York ke London yang biasanya 50.000 mil pulang-pergi mungkin menjadi 30.000 mil, atau tiket kelas satu yang biasanya 300.000 mil mungkin diberi diskon menjadi 120.000. Kesepakatannya selalu berubah, dan meskipun menyakitkan bila harus melihat dan membaca forum untuk pemberitahuan, penghematannya bisa sangat besar. Meskipun saya tidak seteguh beberapa *travel hackers*, saya secara rutin mendapatkan tiket pulang-pergi ke Eropa, yang biasanya berharga \$5.000, dengan jarak sekitar 100.000 mil. Ketika saya tertarik untuk pergi ke suatu tempat, saya mulai mencari hadiah perjalanan lima bulan sebelum berangkat. Terkadang saya tidak bisa menemukannya pada suatu hari tapi pada hari lain saya menemukannya.

Sementara hal ini mungkin kedengarannya gila, sebenarnya ini mudah dilakukan. Dibutuhkan sedikit waktu untuk mempelajarinya lalu melakukannya, tapi nilai waktu/uangnya bisa sangat tinggi dan Anda bisa menjelajahi dunia. Apa pun yang Anda lakukan, pastikan Anda membayar dengan kartu kredit yang jumlahnya yang bisa dicicil setiap bulan. Nilainya tidak ada bila Anda harus membayar bunga untuk saldo sebelumnya.

MAKANAN

Anda mungkin bisa memangkas anggaran untuk makanan dalam jumlah besar, tapi Anda perlu mempertimbangkan apakah jumlah yang dihemat sepadan dengan waktu Anda. Bila Anda menghasilkan sangat banyak uang dari pekerjaan purnawaktu atau dari kerja sampingan, mungkin nilainya tidak sepadan bila Anda berupaya terlalu keras untuk berhemat dengan mengurangi makan. Anda mungkin tidak mau menghabiskan satu jam ekstra berbelanja untuk menghemat \$10 bila tarif riil Anda per jam adalah \$50, kecuali bila Anda benar-benar suka berbelanja atau Anda mempunyai pantangan makan khusus. Hal yang sama berlaku untuk penggunaan kupon, memasak, atau makan di luar. Di sinilah kenyamanan dan kalkulasi lain dari bab terakhir bisa benar-benar bermanfaat. Dan tentunya, tidak setiap hal membutuhkan keputusan terkait harga—bila Anda memang sangat suka memasak atau berbelanja atau memotong kupon, lakukanlah!

Beberapa cara sederhana untuk menghemat uang untuk makan adalah membelinya secara kolektif bersama teman sekamar atau tetangga Anda atau menanam makanan Anda sendiri (sedap!). Sementara melakukan yang terakhir itu butuh lebih banyak waktu, Anda akan mendapatkan manfaat tambahan, yaitu menghabiskan waktu di luar dan makan yang sehat, dan bila Anda menanam lebih banyak dari yang dibutuhkan, Anda bisa menjualnya atau menukarinya dengan makanan lain. Ketika saya masih vegan (pantang makan daging), saya menanam selada di dapur saya selama setahun penuh dan menghemat sekurangnya \$30 seminggu. Rasanya juga lezat.

Cara lain menghemat uang makan adalah dengan membeli dalam jumlah besar. Namun, pastikan Anda melakukan kalkulasi sendiri. Belum lama ini saya menemukan bahan makanan, yang berdasarkan per unit, harganya lebih murah di Whole Foods daripada di Cotsco! Lihat selalu angka kecil yang tertera pada label harga yang menunjukkan harga barang per unit (biasanya per ons) untuk melakukan perban-

dingan. Membeli dalam jumlah besar juga akan melindungi Anda dari inflasi, karena harga makanan pokok akan naik setelah beberapa waktu. Pilihan lain untuk produk yang Anda gunakan sering kali adalah dengan memeriksa layanan berlangganan dan berhemat Amazon, yang memungkinkan Anda menghemat sepuluh persen dengan memesan pengiriman reguler makanan favorit Anda.

Makanan yang dibuat di rumah cenderung lebih murah dan lebih sehat daripada makanan yang Anda makan di luar, tetapi tidak selalu begitu. Bila Anda memutuskan untuk makan di luar, ada banyak cara menghemat uang dengan upaya ringan. Bergabunglah dengan klub makan, cari promo pendaftaran untuk aplikasi-aplikasi pengiriman makanan, cari promo “beli satu, dapatkan satu secara gratis”, bagikan hidangan utama dan hidangan pembuka, selalu pesan air (restoran menghasilkan sangat banyak uang dari soda dan minuman), dan sebagainya. Satu lagi cara mudah untuk menghemat uang di restoran favorit Anda adalah dengan membeli kartu ucapan untuk restoran itu melalui pengecer diskon. Ini bisa menambah jumlah tabungan langsung sebesar lima hingga dua puluh lima persen.

Di mana Anda bisa berhemat atau menghapus sepenuhnya pengeluaran terbesar Anda? Tabung uang sebanyak mungkin dan investasikan tabungan tersebut. Lalu, berhematlah uang sebanyak mungkin dari pengeluaran kecil tanpa menyisihkan hal-hal yang Anda cintai. Nah, inilah satu-satunya anggaran yang Anda butuhkan.

RINGKASAN

1. **Anda tidak membutuhkan anggaran.** Anda kemungkinan bisa menabung dua puluh persen atau lebih per bulan dengan memangkas tiga pengeluaran terbesar—tempat tinggal, transportasi, dan makanan.
2. **Biaya tempat tinggal mencakup sekitar tiga puluh tiga persen dari anggaran rata-rata orang Amerika.** Berhematlah dalam pengeluaran terkait tempat tinggal dengan pindah ke rumah yang lebih murah atau menyewakan kamar yang tak terpakai atau seluruh rumah. Pilihan lain adalah hidup gratis dengan menjaga rumah orang lain atau membeli sebuah rumah dan melakukan *house-hacking*. *House-hacking* adalah bila Anda membeli rumah dengan dua atau tiga kamar tidur dan menyewakan kamar yang tak terpakai untuk mengurangi beban pengeluaran, menutup sepenuhnya, atau bahkan menghasilkan uang dari hipotek. Anda juga bisa melakukan *house-hacking* dengan membeli beberapa unit di gedung yang sama dan menyewakannya untuk menutup biaya Anda sendiri.
3. **Berhematlah dalam pengeluaran untuk transportasi dengan berjalan kaki dan naik sepeda setiap kali hal itu memungkinkan.** Bila Anda tidak benar-benar membutuhkan sebuah mobil, jangan beli. Bila Anda harus mempunyai mobil, beli mobil bekas.
4. **Pergilah keluar dan jelajahi dunia.** Saat ini mudah sekali untuk bepergian dengan harga murah. Semakin sering Anda melakukan *travel-hacking*, semakin mahir Anda melakukannya.
5. **Berhematlah dalam pengeluaran untuk makanan** dengan menanam makanan Anda sendiri, masak di rumah, membeli dalam jumlah besar, melakukan barter dengan tetangga Anda, dan memburu promo.

BAB 8

KELOLA PEKERJAAN PURNAWAKTU ANDA

Gunakan Pekerjaan Purnawaktu Anda sebagai Landasan
Peluncuran Menuju Kebebasan

Di bab ini, saya akan mengatakan pada Anda apa yang atasan Anda tidak pernah katakan pada Anda, dan mengajarkan Anda cara menggunakan pekerjaan purnawaktu sebagai landasan peluncuran untuk menghasilkan lebih banyak uang dalam waktu singkat. Kebanyakan orang memandang pekerjaan purnawaktu sebagai sebuah silo: mereka datang, melakukan pekerjaan, bergaul dengan rekan kerja saat makan siang atau mengobrol di kantor, meluangkan waktu sesedikit mungkin untuk bekerja, lalu pulang. Namun, ini adalah kesalahan.

Mengoptimalkan pekerjaan purnawaktu itu penting bila Anda ingin menghasilkan lebih banyak uang dan mencapai angka Anda sesegera mungkin. Sementara bekerja untuk orang lain bukanlah jalan tercepat menuju kekayaan, ada banyak manfaat yang menyertainya yang tidak akan Anda peroleh bila bekerja untuk diri sendiri. Meskipun Anda berimpi untuk mempunyai usaha sendiri, adalah bijak bila Anda mem-

pertahankan pekerjaan sehari-hari Anda dan memanfaatkan sepenuhnya sampai Anda bisa membuat mimpi Anda menjadi realitas tanpa perlu khawatir tentang uang.

Ini bukan tentang menyukai atau tidak menyukai pekerjaan Anda; ini adalah tentang memiliki kebebasan dan cukup uang untuk melakukan apa yang Anda inginkan—apakah itu menerima pekerjaan yang Anda cintai meskipun bayarannya lebih kecil atau “pensiun” dini. Seperti apa pun karier Anda, atau apa pun pekerjaan Anda, bila melaksanakannya dengan pola pikir perusahaan, Anda bisa mengurangi secara signifikan waktu yang dibutuhkan untuk mencapai angka Anda.

Tergantung di mana Anda berada hari ini dan seberapa agresif Anda, mungkin dibutuhkan waktu lima, sepuluh, dua puluh tahun lebih untuk mencapai angka Anda, jadi Anda perlu menyeimbangkan strategi jangka pendek dan jangka panjang. Tujuannya adalah mendapatkan sebanyak mungkin uang dari pekerjaan Anda hari ini, lalu mencari peluang untuk terus menambahkannya selama beberapa waktu.

Strategi karier jangka pendek harus difokuskan untuk meningkatkan nilai pasar (berapa orang bersedia membayar Anda) dan memaksimalkan gaji dan tunjangan, termasuk setiap peluang untuk bekerja di luar kantor atau membuat jadwal Anda sendiri (yang bisa memberi Anda lebih banyak kendali atas waktu Anda). Strategi karier jangka panjang harus didasarkan pada memanfaatkan akses informasi dan orang lain dengan berjejaring, mengembangkan keterampilan, dan belajar sebanyak mungkin, agar Anda bisa meningkatkan nilai Anda dan belajar segala hal tentang cara perusahaan Anda (dan perusahaan lain) menghasilkan uang agar Anda bisa menerapkannya pada pekerjaan purna-waktu, kerja sampingan, serta usaha patungan Anda di masa depan.

STRATEGI JANGKA PENDEK

Tiga tujuan strategis jangka pendek adalah memaksimalkan tunjangan, menghasilkan sebanyak mungkin uang secepat mungkin (agar Anda

bisa menginvestasikannya!), dan memberi diri Anda lebih banyak fleksibilitas dengan waktu. Berikut adalah caranya.

Maksimalkan Tunjangan Anda

Mari kita mengamati tunjangan Anda terlebih dulu, karena inilah yang paling mudah untuk dimaksimalkan. Bila perusahaan tempat Anda bekerja menawarkannya, tunjangan Anda bisa sangat berharga dan memberi Anda lebih banyak fleksibilitas, atau membantu Anda menabung atau menghasilkan lebih banyak uang. Namun, Anda harus memanfaatkannya sepenuhnya. Hanya sekitar tiga puluh empat persen orang Amerika benar-benar menaruh perhatian terhadap materi yang mereka terima tentang tunjangan mereka, yang sama saja seperti meninggalkan uang gratis di atas meja. Memanfaatkan sepenuhnya tunjangan bisa dengan mudah menambahkan dua puluh persen atau lebih pada seluruh kompensasi Anda.

Sementara asuransi kesehatan, asuransi kesehatan gigi, asuransi mata, asuransi jiwa, asuransi ketunadaayaan, HSA (*health savings account*, akun tabungan kesehatan), FSA (*flexible spending account*, akun belanja fleksibel), tunjangan transit, dan penyelarasan kontribusi (401)k yang ditawarkan perusahaan tempat Anda bekerja mungkin tak bisa diubah, tunjangan lain—seperti seberapa sering Anda bisa bekerja di luar kantor—mungkin bisa dinegosiasi. Anda juga bisa menegosiasikan waktu libur tambahan, tunjangan transportasi, dan penggantian untuk pengeluaran lain. Seorang pembaca *Millennial Money* meminta pada perusahaan untuk membayar tagihan ponsel dan internet miliknya, karena ia menggunakannya untuk pekerjaan, sehingga ia bisa menghemat \$150 sebulan. Bila Anda secara konsisten menyertakan tunjangan saat menegosiasikan gaji, setelah beberapa waktu Anda bisa mendapatkan paket yang benar-benar manis.

Anda harus selalu memanfaatkan semua tunjangan asuransi dan keuntungan pajak yang ditawarkan perusahaan tempat Anda bekerja.

Hampir semua tunjangan asuransi yang ditawarkan perusahaan Anda patut diterima, karena pemberi kerja Anda kemungkinan menanggung sebagian biaya (uang gratis!). Anda juga harus memanfaatkan sebanyak mungkin tunjangan prapajak dengan berkontribusi pada HSA, FSA, atau 401(k) atau memilih penawaran transit prapajak bila Anda mengemudi atau menggunakan transit umum untuk pergi ke tempat kerja. Karena uang yang Anda kontribusikan ke akun ini diambil dari dolar prapajak, dengan berpartisipasi di dalamnya, Anda mengurangi penghasilan kena pajak, yang artinya Anda membayar pajak lebih sedikit pada akhir tahun. Ini terutama berguna bila Anda harus mengeluarkan uangnya untuk hal-hal seperti biaya transit atau layanan kesehatan. Jangan khawatir: kita akan memerinci cara memaksimalkan akun investasi keringanan pajak (seperti 401(k)) di bab investasi.

Beberapa perusahaan menyediakan HSA untuk membantu karyawan yang mempunyai program asuransi kesehatan menanggung biaya pengobatan mereka. Ketika ikut serta dalam sebuah program, Anda bisa mengontribusikan sejumlah dolar prapajak untuk membayar biaya pengobatan, dan bila tidak mengeluarkannya pada tahun tertentu, Anda bisa mengalihkannya ke periode selanjutnya dan uangnya akan terus berakumulasi.

Ini adalah salah satu perbedaan utama antara sebuah HSA dan sebuah FSA (akun belanja yang fleksibel). Sementara sebuah FSA (bila ditawarkan oleh perusahaan) bisa digunakan bersama dengan program asuransi mana pun, Anda kehilangan uang yang tidak Anda keluarkan pada akhir tahun. Selain itu, batas kontribusi FSA biasanya lebih rendah daripada batas kontribusi HSA. Sejak 2019, orang bisa mengontribusikan hingga \$3.500 (\$4.500 bila Anda berusia di atas lima puluh lima) per tahun pada sebuah HSA. Bila Anda mempunyai keluarga, Anda bisa mengontribusikan hingga hingga \$7.000 (\$8.000 bila Anda berusia di atas lima puluh lima). Karena Anda tidak akan pernah kehilangan uang itu, maksimalkan kontribusi HSA untuk mengurangi beban pajak dan untuk menenangkan diri, karena Anda tahu bahwa

Anda akan selalu mempunyai uang untuk membayar biaya pengobatan ketika membutuhkannya. Anda juga bisa menggunakan HSA sebagai akun investasi keringanan pajak yang lain karena Anda bisa tetap menginvestasikan dan menumbuhkan uang Anda sampai pensiun atau membutuhkannya.

Kita sudah membahas cara memaksimalkan 401(k), tapi untuk menegaskan poin Anda, berkontribusilah secukupnya selalu untuk mendapatkan *employer match* Anda (lebih banyak uang gratis!). Setelah itu, Anda harus mencoba memaksimalkan kontribusi—untuk menghemat pajak dan menginvestasikan sebanyak mungkin untuk masa depan. Nantinya, di bab investasi, saya akan membahas bagaimana persisnya berinvestasi pada 401(k).

Tentu, ada istilah yang membingungkan dan terkadang banyak catatan kecil, tapi sebagian besar perusahaan mempunyai departemen sumber daya manusia yang bisa Anda manfaatkan untuk membantu Anda menjawab setiap pertanyaan. Karyawan HR dilatih untuk membantu Anda memahami dan memanfaatkan secara maksimal tunjangan Anda. Minta daftar lengkap tunjangan pemberi kerja Anda, karena mungkin ada beberapa yang tidak Anda ketahui (misalnya pembagian laba perusahaan) atau yang terlewatkan oleh Anda dalam paket tunjangan. Sebuah pertemuan sederhana selama tiga puluh menit bisa menghasilkan keuntungan besar dari waktu Anda.

Setelah memaksimalkan tunjangan, langkah selanjutnya adalah menegosiasikan tunjangan yang lebih baik. Negosiasi tunjangan biasanya lebih mudah dilakukan di perusahaan kecil, tapi meskipun Anda bekerja untuk sebuah perusahaan besar, tidak ada salahnya mencoba menegosiasikan tunjangan yang akhirnya mendukung gaya hidup Anda yang ideal. Ingat, atasan Anda ingin mempertahankan Anda, jadi mereka kemungkinan akan membuat penyesuaian yang masuk akal terhadap tunjangan Anda agar Anda betah bertahan di perusahaan.

Tunjangan yang bisa memberi dampak positif terbesar terhadap hidup Anda adalah kebebasan untuk bekerja di luar kantor, dan bila

demikian, seberapa sering Anda bisa melakukannya. Sementara Anda mungkin senang menjadi bagian dari kultur kantor, Anda mungkin tidak ingin berada di kantor delapan jam sehari, lima hari seminggu. Atau mungkin Anda membenci pulang-pergi kantor setiap hari atau merasa suasana kantor bisa memecah perhatian, jadi Anda lebih suka bekerja di luar kantor sesering mungkin. Meskipun bekerja di luar kantor seratus persen mungkin ada sisi buruknya, misalnya tidak bisa berjejaring secara efektif sebagaimana bila bekerja di kantor, ini semua berkaitan dengan mencari dan mencoba menegosiasikan keseimbangan yang tepat untuk Anda.

Pada 2016, empat puluh tiga persen angkatan kerja Amerika bekerja di luar kantor selama beberapa periode sepanjang tahun, dan ini adalah angka tertinggi dalam sejarah. Bahkan, pemerintah AS pun ikut-ikutan: sekarang 3,1 persen dari pegawai federal bekerja di luar kantor purnawaktu. Selain itu, menurut laporan tahunan Gallup State of the American Workplace 2016, pekerja yang menghabiskan tiga hingga empat hari dalam seminggu bekerja di luar kantor mempunyai tingkat tertinggi dalam pengabdian pegawai, jadi Anda bisa meyakinkan atasan bahwa Anda akan menjadi pegawai yang lebih baik bila bisa bekerja di rumah setidaknya paruh waktu.

Meskipun mungkin sulit untuk menegosiasikan tiga hingga empat hari kerja seminggu, Anda bisa mulai secara kecil-kecilan dan mengembangkan tunjangan yang lebih mantap setelah beberapa waktu. Kemampuan Anda untuk bekerja di luar kantor akhirnya akan bergantung pada peran Anda di perusahaan saat ini, performa Anda, dan nilai Anda untuk perusahaan. Contohnya, bila Anda seorang asisten, Anda kemungkinan tidak akan bisa bekerja dari rumah sesering itu, kecuali atasan Anda juga bekerja di luar kantor. Namun, bila Anda bekerja di bidang penjualan atau pemasaran dan performa Anda bagus, Anda mungkin bisa menegosiasikan kesepakatan yang manis. Semakin kuat performa Anda dan semakin besar nilai Anda untuk perusahaan, semakin besar kemungkinannya penyelia Anda menerima bahwa Anda

bekerja di luar kantor. Bila Anda menginginkan keistimewaan yang lebih fleksibel dalam hal bekerja di luar kantor, jangan takut untuk meminta. Keistimewaan ini tidak membebankan pemberi kerja, dan mengacu pada sebuah riset yang menyatakan bahwa fleksibilitas kerja bisa meningkatkan keterlibatan pekerja, hal ini bahkan bisa meningkatkan produktivitas dan nilai Anda bagi perusahaan.

Brandon, yang meninggalkan perusahaan pada usia tiga puluh empat, mampu meyakinkan atasannya untuk memperkenankannya bekerja di luar kantor purnawaktu sebagai pengembang situs web sambil tetap menerima gaji purnawaktu dengan bonus dan tunjangan. Karena tidak perlu pulang-pergi kantor atau membeli pakaian kerja, ia bisa menabung banyak uang dan ini membantunya mencapai kemandirian finansial dengan lebih cepat.

Drew, yang tinggal di Chicago, bekerja di bidang penjualan perangkat lunak dan sudah menjual lebih dari \$2 juta untuk perusahaan. Saat performanya ditinjau, ia mengatakan bahwa satu-satunya hal yang akan membuatnya bertahan adalah bila ia mendapatkan kenaikan gaji sebesar \$100.000 dan boleh pindah ke Los Angeles untuk hidup bersama pacarnya dan bekerja di luar kantor. Perusahaan ingin tetap menghasilkan uang, jadi mereka menyetujuinya. Sekarang, sementara para rekan kerjanya menghadapi musim dingin yang menggilkan dan duduk di kantor sehari-hari, ia bangun pagi dan membawa anjingnya berjalan-jalan di pantai pada pagi hari, lalu menerima beberapa panggilan telepon pada siang hari. Ia juga menghabiskan waktu sebulan di Jepang dan menelepon kantor dengan mudah (menelepon beberapa kali pada tengah malam!)

Meski contoh tentang Drew agak ekstrem, pelajarannya di sini jelas: bila Anda berharga untuk perusahaan (dan kemungkinan memang begitu), Anda bisa memberi alasan kuat mengapa Anda berhak menerima tunjangan yang Anda inginkan. Semakin dibutuhkan keterampilan Anda, semakin besar fleksibilitas yang kemungkinan akan diperoleh, tapi meskipun Anda masih baru atau masih muda, Anda tetap bisa bernegosiasi untuk mendapatkan tunjangan fleksibilitas. Selama Anda me-

lakukan pekerjaan dengan baik dan perusahaan ingin mempertahankan Anda, mereka kemungkinan akan bersedia mengatur kesepakatan yang membuat Anda bahagia dan mau bekerja untuk perusahaan. Bekerjalah di luar kantor dan dapatkan uang ekstra dan waktu ekstra!

Tidak semua peluang kerja di luar kantor setara. Sebagian besar pekerjaan yang memungkinkan Anda untuk bekerja di luar kantor adalah jabatan yang memberi gaji, meskipun ada beberapa pekerjaan yang dibayar per jam, seperti pekerjaan layanan pelanggan atau asisten virtual, yang bisa Anda lakukan di luar kantor. Bila Anda melakukan pekerjaan bergaji, atasan Anda tidak akan mengukur berapa jam Anda bekerja, yang ia lihat adalah apakah Anda menyelesaikan pekerjaan dan melakukannya dengan benar. Bila Anda bisa menyelesaikan pekerjaan Anda dalam empat jam dan tidak perlu berada di kantor sepanjang hari, Anda bisa menggunakan waktu selebihnya melakukan berbagai macam hal—melakukan kerja sampingan, tidur sebentar, makan siang bersama seorang teman atau rekan, apa pun. Dan meskipun Anda dibayar per jam, Anda akan tetap menghemat waktu dan energi karena tidak perlu pulang-pergi kantor atau bersiap pergi ke kantor setiap hari.

Atau Anda bisa seperti pemrogram Bay Area yang mengakui di Reddit bahwa ia mengotomatisasi pekerjaan bergaji \$95.000 setahun agar ia hanya perlu berkerja dua jam seminggu. Seluruh pekerjaannya menggunakan naskah yang merespons tugas dan surel tertentu, jadi ia menulis sebuah program yang melakukan pekerjaan ini untuknya. Sementara etika dari pendekatan ini patut dipertanyakan, ia menyelesaikan pekerjaannya dengan baik.

Akhirnya, tunjangan terakhir ini adalah sebuah keuntungan dan sebuah bentuk kompensasi. Mari kita bicara tentang ekuitas, yang merupakan bentuk kepemilikan sebuah perusahaan. Sebuah perusahaan mungkin menawarkan ekuitas pada Anda, atau menjanjikan ekuitas untuk masa depan, sehingga Anda bisa berpartisipasi dalam kenaikan nilai bila Anda tetap tinggal untuk membantu menumbuhkan perusahaan. Sementara menjadi “pemilik” bisa membuat Anda kaya,

menjadi pemilik juga bisa menjadi tak berharga, jadi penting untuk mengevaluasi peluang dengan cermat.

Sementara ada banyak jenis ekuitas yang bisa diberikan perusahaan kepada Anda, biasanya ekuitas diberikan dalam lembar saham perusahaan. Memiliki lembar saham mirip dengan memiliki saham perusahaan. Ada lembar saham pribadi, yaitu lembar saham sebuah perusahaan yang diperdagangkan di pasar saham. Beberapa saham kepemilikan memungkinkan Anda untuk memberi suara terkait arah perusahaan dan menerima laba setiap tahun bila bisnisnya menguntungkan, sementara kepemilikan lain tidak menawarkan kemungkinan ini.

Sebagian besar bentuk ekuitas hanya berharga ketika Anda menjualnya atau ketika perusahaan Anda dijual atau sahamnya dijual di pasar saham. Anda bisa menerima hibah ekuitas individu bila Anda dipekerjakan atau dipromosikan, atau diberi saham sebuah perusahaan secara berkala sebagai bagian dari paket kompensasi. Setiap situasi itu unik, jadi mustahil membuat rekomendasi menyeluruh, tapi lebih baik melihat ekuitas sebagai bonus potensial masa depan yang mungkin diperoleh bergantung pada performa perusahaan.

Tentu, menjadi salah satu karyawan pertama di Google atau Amazon bisa menjadikan Anda seorang multijutawan, tapi ini adalah pengecualian. Sebagaimana Anda ketahui, sebagian besar perusahaan gagal, dan dengan demikian ekuitas dalam sebuah perusahaan yang gagal kemungkinan tidak berharga. Ekuitas cenderung lebih menguntungkan orang-orang di puncak daripada karyawan berperingkat rendah.

Selain itu, banyak perusahaan menciptakan saham baru seiring pertumbuhan mereka, yang bisa melemahkan nilai saham Anda di masa depan, jadi pada saat Anda menjual saham, nilai saham Anda tidak seberapa.

Sementara memiliki sebagian perusahaan mungkin terkesan sebagai peluang yang menakjubkan, ini utamanya bergantung pada dua faktor:

1. **Apakah Anda percaya bahwa perusahaan akan tumbuh, menghasilkan lebih banyak uang, dan menjadi lebih berharga?** Apakah Anda percaya pada perusahaan, visinya, kepemimpinannya? Seandainya Anda seorang investor: Apakah Anda mau berinvestasi di perusahaan ini?
2. **Apakah Anda mau bertahan di perusahaan untuk mencaritahu?** Mungkin Anda membutuhkan waktu beberapa tahun sebelum mampu menguangkan ekuitas Anda. Beberapa bentuk ekuitas bisa dibawa ketika/bila Anda pergi dan bentuk lain tidak bisa. Selain itu, sebagian besar ekuitas cenderung bisa dicairkan setelah jangka waktu tertentu (biasanya empat atau lima tahun) jadi untuk mendapatkan nilai penuh, Anda harus bertahan di perusahaan selama seluruh masa pencairan.

Anda mungkin mendapatkan kesempatan untuk bergabung dengan sebuah perusahaan kecil atau bergabung dengan sebuah perusahaan dalam waktu cukup dini di mana kepemilikan ekuitas akan menjadi sangat berharga, tapi penting untuk melihat kesempatan ini dengan mata terbuka. Hibah ekuitas, seperti kenaikan gaji, sering disertai dengan harapan lebih atas waktu Anda. Namun, bila Anda benar-benar percaya pada perusahaan dan kepemimpinannya, menjadi seorang pemilik atau mitra bisa menjadi kesempatan yang luar biasa bila Anda bersedia bertahan lama untuk berinvestasi menumbuhkan perusahaan.

Cara Mendapatkan Kenaikan Gaji

Ada beberapa hal yang lebih penting untuk mengamankan masa depan finansial Anda daripada dibayar sebanyak mungkin. Penghasilan seumur hidup Anda terdampak secara signifikan oleh setiap kenaikan gaji yang diperoleh, dan satu kenaikan gaji bisa berarti mencapai kebebasan finansial lebih cepat. Mendapatkan kenaikan gaji satu persen lebih besar bisa membuat Anda lebih kaya ratusan ribu dolar selama dua

puluh hingga tiga puluh tahun berikutnya dengan menginvestasikan dan memajemukan selisih kenaikan yang kecil itu. Sebuah studi sederhana yang mengamati kenaikan tahunan tiga persen versus empat persen setiap tahun menunjukkan bahwa setelah tiga puluh tahun, kenaikan gaji empat persen bernilai \$578.549 lebih besar daripada ketika selisih kecil satu persen itu diinvestasikan di pasar saham. Ini adalah karena potensi penghasilan Anda di masa depan terkena dampak gaji dasar Anda hari ini. Kebanyakan orang dibayar kurang dari semestinya untuk jabatan mereka, tapi mereka tidak melakukan apa-apa terkait hal ini. Delapan puluh sembilan persen orang Amerika percaya mereka pantas mendapatkan kenaikan gaji, tapi hanya lima puluh empat persen bermaksud untuk meminta kenaikan di tahun berikutnya.

Kurang dari sepuluh persen dari semua karyawan yang saya pimpin dalam karier saya tidak pernah meminta kenaikan gaji atau bonus. Entah itu karena takut atau malas atau hal lain, saya masih tetap tidak bisa percaya bahwa mereka tidak minta kenaikan gaji. Meski memang benar bahwa beberapa orang tidak termotivasi oleh uang, tidak ada orang yang mau menerima uang lebih sedikit daripada semestinya. Bila Anda tidak minta, Anda kemungkinan tidak akan pernah dibayar sesuai nilai Anda atau memaksimalkan nilai waktu Anda. Bila Anda aktif mengupayakan kenaikan gaji, hal ini akan membuat perbedaan besar dalam penghasilan keseluruhan Anda seumur hidup dan mempercepat kemampuan Anda untuk mencapai kemandirian finansial.

Ada ketegangan konstan di tempat kerja antara pemberi kerja dan karyawan. Sebagai seorang karyawan, Anda ingin dibayar sebesar mungkin, tapi atasan Anda (dan atasan dari atasan Anda dan semua orang di atas) ingin membayar sekecil mungkin sambil tetap mempertahankan Anda di perusahaan. Mengoptimalkan gaji Anda berarti mencaritahu batas atas di mana atasan Anda bersedia membayar Anda dan melukannya. Ini adalah proses yang konsisten dan jauh dari sempurna, tapi dengan informasi yang benar, Anda bisa meningkatkan kesempatan untuk dibayar lebih banyak. Dan langit adalah batasnya.

Bila ingin menghasilkan lebih banyak uang dari pekerjaan purnawaktu, tidak soal seberapa keras Anda bekerja atau seberapa sibuk Anda atau berapa banyak waktu yang Anda habiskan di meja kerja atau waktu yang Anda gunakan. Yang paling penting adalah persepsi nilai Anda dari sudut pandang perusahaan (dengan kata lain apa yang dipikirkan atasan dan atasan dari atasan Anda!). Semakin berharga Anda menurut persepsi mereka, semakin banyak uang yang bisa dihasilkan. Tak diragukan lagi, ada banyak hal yang Anda lakukan atau yang Anda capai yang tidak dilihat oleh atasan Anda dan atasan dari atasan Anda! Terserah Anda apakah mau menceritakan kisah Anda dan menunjukkan nilai Anda.

Anda harus menjadi pembela diri sendiri; atasan Anda berusaha menghemat uang, bukan membayar Anda lebih banyak. Tentu, atasan Anda ingin mempertahankan Anda, tetapi sebagaimana pernah dikatakan seorang direktur sumber daya manusia pada saya, “Usahakan agar karyawan Anda bahagia secukupnya.” Seorang mantan rekan mengatakan pada saya, “Bayar mereka secukupnya agar mereka mau bertahan di perusahaan, tapi tetap merasa bekerja untuk mendapatkan kenaikan gaji atau bonus berikutnya.” Ini mungkin terkesan dingin, tapi beginilah cara bisnis menghasilkan uang.

Inilah rencananya. Ambil sebuah folder dan bersiaplah untuk mencatat atau mencetak informasi tentang nilai pasar Anda, nilai Anda untuk perusahaan, saat ketika Anda bekerja melampaui tanggung jawab yang tertera di deskripsi kerja, dan tawaran kerja lain yang pernah Anda terima. Tujuan Anda adalah membuat berkas informasi yang bisa Anda gunakan untuk menegaskan bahwa Anda pantas mendapatkan lebih banyak uang. Meskipun tidak perlu memberikan ini kepada atasan Anda, adalah bermanfaat bila Anda membawanya ketika sedang bernegosiasi seandainya Anda perlu menggunakan beberapa bukti pendukung. Contohnya, mungkin Anda perlu mengeluarkan catatan tentang gaji yang dibayar untuk posisi Anda di perusahaan lain yang menunjukkan bahwa gaji yang ditawarkan pada Anda di bawah standar.

Atau mungkin Anda perlu mengeluarkan surat dari seorang perekruit yang mengatakan pada Anda berapa banyak yang bisa Anda hasilkan di perusahaan lain. Anda juga bisa menggunakan infomasi yang sama bila atau ketika ingin mencari pekerjaan baru.

Informasi ini tidak saja membantu Anda menentukan secara akurat berapa besar seharusnya Anda dibayar, tapi juga menunjukkan pada atasan Anda bahwa Anda siap, bahwa permintaan Anda berdasarkan data, dan karena melakukan upaya seperti itu, bahwa Anda sungguh-sungguh ingin tetap berada di perusahaan. Semakin kuat, teratur, dan meyakinkan argumentasi Anda, semakin banyak uang yang akan Anda peroleh dari jabatan Anda saat ini dan di masa depan.

Mendapatkan bayaran sesuai nilai Anda berkaitan dengan bagaimana pasar, perusahaan, dan diri Anda menghargai waktu Anda. Anda mungkin menemukan bahwa setelah mengelola angkanya dan menganalisis pasar, Anda tidak akan lagi bersedia menukar waktu Anda dengan apa yang dibayar perusahaan kepada Anda. Ini mungkin merupakan katalis untuk mencari pekerjaan baru atau membangun karier yang baru sama sekali. Berapa nilai satu jam dari hidup Anda? Berapa uang yang bersedia ditukar dengan waktu Anda? Camkan ini selama evaluasi dan proses negosiasi. Ini adalah lebih dari pekerjaan atau gaji, ini adalah waktu dan energi hidup Anda.

Berikut adalah empat langkah sederhana untuk mengetahui apakah Anda harus meminta kenaikan gaji (jawabannya hampir selalu ya!) dan meningkatkan secara signifikan kemungkinan Anda mendapatkannya:

1. Caritahu nilai pasar Anda saat ini (seberapa besar perusahaan lain bersedia membayar seseorang yang mempunyai keterampilan dan pengalaman seperti Anda).
2. Caritahu seberapa berharga Anda bagi perusahaan (berapa banyak uang yang dihasilkan perusahaan dari Anda, berapa besar biayanya bila mengganti Anda, seberapa jauh Anda bekerja melampaui tanggung jawab).

3. Tentukan berapa besar kenaikan yang akan Anda minta dan tetapkan waktu yang tepat.
4. Minta.

Mari kita telusuri prosesnya secara terperinci. Proses akurat ini telah membantu banyak pembaca *Millennial Money* menghasilkan lebih banyak uang dari pekerjaan purnawaktu mereka, termasuk seseorang yang mendapatkan kenaikan gaji sebesar \$80.000!

1. CARITAHU BERAPA NILAI PASAR ANDA SAAT INI

Perusahaan selalu mencoba untuk tetap kompetitif, dan mereka ingin merekrut bakat terbaik, jadi atasan Anda dan perusahaan selalu mencoba memantau nilai pasar seorang karyawan. Anda harus melakukan hal yang sama setidaknya beberapa kali setahun karena permintaan akan posisi Anda dan seperangkat keterampilan Anda senantiasa berkembang.

Nilai pasar Anda adalah berapa jumlah yang bersedia dibayar perusahaan lain pada Anda untuk melakukan pekerjaan Anda, dan di beberapa bidang seperti pemasaran dan pemrograman, nilai pasar berubah bergantung pada permintaan dan penawaran untuk posisi Anda di kota Anda. Nilai pasar juga meningkat saat Anda mengembangkan keterampilan baru dan mendapatkan lebih banyak pengalaman. Semakin tinggi permintaan terhadap keterampilan Anda, semakin banyak uang yang bisa dan seharusnya Anda hasilkan. Dan permintaan pasar bisa sangat bervariasi tergantung di kota mana Anda bekerja, jadi di mana pun Anda tinggal, Anda kemungkinan bisa menghasilkan lebih banyak uang bila melakukan pekerjaan yang sama di luar kantor untuk sebuah perusahaan di kota lain.

Untuk mengetahui nilai pasar Anda saat ini, Anda perlu melakukan tiga hal.

Pertama, lihat berapa besar gaji yang diperoleh orang lain dengan posisi yang sama seperti Anda di kota Anda. Ada banyak alat *online* yang bisa membantu Anda melakukan ini, tapi alat *online* favorit saya adalah pengecek gaji dari Glassdoor, LinkedIn, dan Indeed. Pastikan Anda melakukan pencarian untuk jabatan Anda dan peran lain yang serupa. Cetak semua perbandingan gaji dan masukkan ke dalam folder Anda. Bila Anda mempunyai jabatan yang aneh, lakukan pencarian berdasarkan keterampilan, bukan jabatan, dan bicaralah dengan seorang perekrut yang bisa membantu menyelaraskan keterampilan dan peran Anda dengan sebuah jabatan dan gaji yang komparatif.

Kedua, hubungi perekrut yang bekerja dalam industri Anda. Dalam sebagian besar industri, ada perusahaan perekrut dan perekrut yang dipekerjakan untuk mengisi lowongan di beberapa perusahaan. Cari “perusahaan perekrut [industri di mana Anda bekerja]”. Hal terbaik tentang perekrut adalah bahwa mereka dibayar oleh perusahaan yang mencari karyawan, bukan oleh karyawan atau kandidat potensial. Jadi, Anda tidak perlu membayar perekrut untuk informasi; mereka mau membantu agar mereka bisa menempatkan Anda dalam sebuah pekerjaan di sebuah perusahaan dan dibayar oleh perusahaan itu.

Karena mengkhususkan diri pada industri Anda dan dekat dengan pasar, para perekrut ini bisa memberi tahu Anda berdasarkan pengalaman dan keterampilan Anda berapa besar bayaran yang pantas didapatkan. Bertanyalah pada perekrut secara khusus berapa kisaran gaji untuk seseorang yang mempunyai keterampilan seperti Anda, lalu cetak jawaban mereka dan masukkan ke dalam folder Anda. Saya sarankan bicaralah dengan sekurangnya dua atau tiga perekrut di perusahaan berbeda karena mereka mempunyai sudut pandang berbeda; dengan demikian, Anda akan mempunyai beberapa titik rujukan gaji untuk disertakan ke dalam analisis Anda.

Ketiga, cari riset yang dikeluarkan oleh perusahaan perekrutan, kelompok industri, dan asosiasi dalam industri. Sebagian besar industri mempunyai perusahaan dan asosiasi yang menerbitkan panduan gaji,

di mana banyak di antaranya menyertakan tabel yang berguna untuk membantu mengalkulasi gaji secara khusus di kota Anda berdasarkan sebuah pengganda. Cari saja “panduan gaji [industri Anda]” di Google dan dor!—kemungkinan akan ada laporan sebagai titik awal. Cetak dan masukkan ke dalam folder Anda.

Sebagai bonus, ketika/bila Anda ingin meninggalkan perusahaan, dan setelah beberapa waktu, relasi dengan perekrut bisa membuka beberapa peluang menakjubkan (dan dengan bayaran tinggi). Dan meskipun Anda tidak ingin meninggalkan perusahaan, seorang perekrut mungkin akan memberi kesempatan yang tidak bisa Anda tolak. Brian, seorang pembaca *Millennial Money* berusia dua puluh tujuh tahun di Syracuse, New York, menghampiri saya dan menanyakan bagaimana cara menemukan pekerjaan IT dengan gaji lebih besar. Ia tampak sangat kelelahan dan dibayar rendah, menghasilkan \$42.000 dalam sebuah pekerjaan yang seharusnya membayarnya \$50.000 lebih. Saya menyarankannya untuk menghubungi perekrut IT untuk mencaritahu berapa nilai keterampilannya dan apakah ada peluang yang lebih baik. Ia akhirnya berbicara dengan sebuah perusahaan perekrut yang mempunyai koneksi di New York yang berhasil menemukan pekerjaan untuknya dengan gaji \$90.000 dengan bekerja di luar kantor. Ini adalah peningkatan hidup yang sangat besar bagi Brian, hanya karena ia bersedia menghubungi para perekrut dalam industrinya.

Terakhir, sementara ini bisa menjadi lereng yang licin, bila Anda tertarik untuk pindah kerja ke pekerjaan dengan bayaran lebih tinggi di perusahaan lain, akan berguna bila Anda berhubungan dengan perusahaan pesaing untuk mempelajari lebih jauh lowongan mereka dan kompensasinya. Banyak manajer perekrut akan bersedia berbicara dengan Anda bila mereka mengira Anda akan meninggalkan perusahaan Anda saat ini dan Anda pas dengan kepentingan mereka. Anda bisa menempuh seluruh proses mencoba mendapatkan pekerjaan lain dan menggunakan tawaran bersaing dari perusahaan lain dalam negosiasi dengan atasan Anda. Ini sangat bermanfaat bila Anda sudah meminta kenaikan

gaji sebelumnya dan ditolak, atau bila Anda bersedia meninggalkan perusahaan Anda. Saya pernah melihat betapa efektifnya ini, membantu orang mendapatkan gaji yang lebih tinggi di perusahaan mereka saat ini, dan saya juga pernah melihat bagaimana ini memberi efek sebaliknya, di mana atasan malah memecat karyawan karena ia tidak suka disuruh-suruh. (Kabar baiknya adalah bahwa sang karyawan mendapatkan pesongan yang memuaskan dan mendapatkan pekerjaan dengan gaji lebih tinggi.) Jadi, Anda sebaiknya tidak melakukan ini kecuali benar-benar bersedia meninggalkan perusahaan Anda saat ini.

2. CARITAHU SEBERAPA BERHARGA ANDA BAGI PERUSAHAAN

Jenis nilai kedua yang perlu Anda kalkulasi adalah nilai Anda bagi perusahaan. Ini agak lebih sulit daripada mengalkulasi nilai pasar, tapi beginilah cara melakukannya. Anda harus mencoba membuat penilaian kualitatif dan kuantitatif.

Pertama, kalkulasi berapa biaya yang harus ditanggung perusahaan untuk mengantikan Anda. Biaya merekrut karyawan baru—terutama karyawan bergaji—benar-benar tinggi di sebagian besar industri. Untuk mengetahui biaya untuk mengantikan Anda, Anda bisa menggunakan metrik yang sama yang digunakan perusahaan. Perusahaan biasanya menggunakan metode persentase gaji (mis. enam belas persen untuk karyawan yang dibayar per jam) atau enam hingga sembilan bulan gaji purnawaktu. Bila Anda menghasilkan \$60.000 per tahun sebagai karyawan bergaji, biaya untuk mengantikan Anda bisa mencapai \$30.000 hingga \$45.000.

Selain itu, semakin banyak pengalaman dan pengetahuan perusahaan unik yang Anda miliki, semakin berharga Anda. Atasan Anda mungkin tahu berapa biaya mengantikan Anda dan nilai Anda bagi perusahaan, jadi gunakan hal ini untuk keuntungan Anda saat meminta kenaikan gaji. Beberapa atasan mungkin akan langsung memberi Anda

kenaikan \$5.000 atau lebih tinggi bila mereka kira Anda akan pergi, karena mereka tahu biaya mencari pengganti Anda bisa mencapai \$20.000 dan mereka tidak mau kehilangan semua pengalaman dan pengetahuan yang Anda peroleh selama bekerja untuk perusahaan. Kebanyakan orang seharusnya menghasilkan banyak uang, tapi mereka mengecilkan nilai mereka untuk perusahaan mereka dan tidak meminta lebih banyak uang karena mereka takut kehilangan pekerjaan mereka. Kenyataannya, perusahaan Anda mungkin akan membayar Anda jauh lebih besar guna mempertahankan Anda dan nilai yang Anda bawa ke kultur dan bisnis.

Selanjutnya, bila Anda bekerja untuk sebuah perusahaan yang menghasilkan uang dari klien atau pelanggan, Anda harus mencoba mengalkulasi berapa uang yang dihasilkan perusahaan dari pekerjaan Anda atau berapa uang yang Anda hasilkan untuk perusahaan. Bila Anda bekerja di sebuah biro hukum, biro iklan, atau bidang lain di mana perusahaan Anda mengenakan tarif pribadi atau terpadu untuk waktu Anda, ini seharusnya mudah. Seharusnya juga mudah bila Anda bekerja di bidang penjualan dan tahu berapa order yang Anda datangkan untuk perusahaan.

Ini tidak berlaku untuk semua pekerjaan atau industri. Contohnya, bila Anda seorang guru atau bekerja sebagai bagian dari tim yang lebih besar, Anda mungkin tidak akan mampu menentukan nilai dolar dari kontribusi Anda. Namun, bila Anda bekerja dalam sebuah industri yang melayani klien, caritahu berapa biaya yang dikenakan perusahaan kepada mereka untuk jasa yang Anda tawarkan dan kurangi upah rata-rata Anda per jam dari tarif untuk mengetahui margin perusahaan atas pekerjaan Anda. Contohnya, bila Anda seorang tukang listrik dan perusahaan mengenakan biaya \$300 per jam dan Anda dibayar \$30 per jam, perusahaan Anda menghasilkan laba \$270 per jam dari waktu Anda. Itu adalah keuntungan besar dari investasi perusahaan Anda pada Anda!

Tentunya, kalkulasi ini tidak memperhitungkan *overhead* perusahaan

an, yang mencakup pengeluaran lain yang harus dibayar perusahaan untuk menjalankan bisnis, misalnya membayar sewa dan utilitas, merekrut staf pendukung, dan menawarkan tunjangan. Sementara hal ini ber variasi menurut perusahaan, cara standar untuk mengestimasi dampak *overhead* sebuah bisnis terhadap kompensasi Anda adalah dengan menambahkan tiga puluh persen pada tarif rata-rata Anda per jam. Menggunakan contoh tukang listrik yang tadi, tiga puluh persen dari \$30 per jam adalah \$9, jadi dengan *overhead*, biaya total perusahaan Anda adalah \$39, tapi mereka mengenakan biaya \$300. Jadi, mereka menghasilkan \$261 per jam, atau margin delapan puluh tujuh persen atas waktu Anda. Bila Anda menghasilkan untuk atasan Anda tiga hingga empat kali jumlah yang mereka keluarkan untuk membayar Anda, Anda seharusnya pantas mendapatkan kenaikan gaji.

Bila Anda bekerja di bidang penjualan dan menerima komisi kurang dari lima belas hingga dua puluh lima persen dari penjualan, Anda harus minta kenaikan gaji. Sementara komisi penjualan rata-rata sangat bervariasi sesuai industri, saya pernah bertemu dengan sangat banyak tenaga penjualan yang cuma mendapatkan komisi lima persen. Itu berarti perusahaan Anda mendapatkan keuntungan sembilan puluh lima persen dari penjualan. Bila Anda seorang tenaga penjualan yang mahir, kebanyakan atasan akan bersedia memberi Anda komisi yang lebih tinggi (dengan risiko kehilangan semua penjualan Anda bila Anda pergi). Saya sangat menyarankan agar Anda menegosiasikan untuk mendapatkan komisi sekurangnya lima belas hingga dua puluh lima persen. Bila saat ini Anda mendapatkan komisi lima belas persen, coba dapatkan kenaikan hingga dua puluh persen; bila dua puluh lima persen, coba menegosiasikan kenaikan menjadi tiga puluh persen.

Perusahaan Anda mungkin menghasilkan sangat banyak uang dari Anda; bila tidak, mereka tidak akan bertahan dalam bisnis. Sebagian besar komisi penjualan harus bisa dinegosiasikan karena sebagian besarnya menguntungkan perusahaan, karena mereka menghasilkan uang bila Anda tetap di perusahaan dan tidak menghasilkan uang bi-

la Anda meninggalkan perusahaan. Gunakan informasi ini sebagai argumentasi untuk mendapatkan lebih banyak uang atau sebagai motivasi untuk meluncurkan usaha sendiri agar Anda bisa menghasilkan \$300 per jam, dan tidak hanya \$30.

Victor, seorang pembaca *Millennial Money* berusia dua puluh enam tahun dari Milwaukee, bekerja di bidang penjualan untuk sebuah perusahaan manufaktur. Setelah membaca salah satu tulisan saya, ia menghampiri dan mengatakan pada saya bahwa ia sudah mendatangkan order baru sebesar \$1,5 juta selama setahun terakhir, tapi hanya menghasilkan \$45.000 dan tidak mendapat komisi. Saya menyarankan strategi di bab ini padanya, dan meski ia tidak mendapatkan komisi, ia mendapatkan kenaikan gaji sebesar \$125.000. Meskipun nilai pasarnya adalah sekitar \$50.000 di Milwaukee, ia bisa meminta jauh lebih banyak.

Sementara kenaikan sebesar \$80.000 terbilang besar, dampaknya terhadap tercapainya angka Victor sangat besar, karena \$80.000 selama dua puluh tahun ke depan adalah tambahan penghasilan sebesar \$1.600.000, dan lebih dari \$8.800.000 bila ia menginvestasikan \$80.000 ekstra itu dan nilainya berlipat ganda tujuh persen per tahun! Saya harap ia melakukan investasi itu. Dan bila Victor memutuskan untuk pindah ke perusahaan lain, ia kemungkinan akan menghasilkan lebih banyak dari \$125.000, melipatgandakan dampak dari kenaikan gaji itu. Adalah luar biasa bagaimana satu kenaikan gaji bisa membantu Anda mencapai kemandirian finansial dengan lebih cepat.

Terakhir, Anda harus melihat seberapa besar bantuan yang sudah Anda berikan pada perusahaan sejak Anda menerima kenaikan gaji terakhir. Sementara Anda dibayar untuk melakukan pekerjaan, melakukan “pekerjaan dengan baik” mungkin tidak cukup untuk mendapatkan kenaikan atau bonus di atas standar kenaikan biaya hidup satu hingga tiga persen yang diberikan beberapa perusahaan. Anda perlu menunjukkan bagaimana Anda sudah bekerja melampaui deskripsi kerja Anda atau membantu perusahaan meraih kesuksesan dengan cara yang di luar dugaan.

Perhatikan secara khusus tahapan pencapaian yang dicapai perusahaan berkat bantuan langsung Anda atau proyek besar atau tanggung jawab yang Anda emban di luar deskripsi kerja Anda. Bagaimana cara menunjukkan (dan idealnya mengukur) bahwa Anda sudah bekerja melampaui panggilan tugas Anda? Apakah Anda mendapatkan klien ekstra, atau apakah Anda mengelola lebih banyak karyawan dan tanggung jawab? Apakah ada keterampilan baru yang Anda pelajari yang membantu Anda menangani lebih banyak tanggung jawab? Apakah Anda merujuk klien baru meskipun Anda bukan tenaga penjualan? Apakah ada orang lain yang pergi meninggalkan perusahaan dan Anda mengambil alih beberapa atau semua pekerjaan mereka?

Buat daftar semua hal yang Anda lakukan, keterampilan baru yang Anda pelajari dan gunakan dalam tugas Anda, dan setiap kesuksesan yang Anda capai di luar deskripsi kerja agar Anda bisa menunjukkan bahwa Anda melakukan lebih dari pekerjaan yang baik. Lebih baik lagi, setiap kali Anda bekerja melampaui deskripsi kerja, pantau tanggal dan tugasnya dalam dokumen *online*, di secarik kertas, atau di ponsel. Lalu ketika tiba waktunya untuk bernegosiasi, Anda mempunyai catatan yang bisa Anda sodorkan. Nah, Anda pastinya tidak perlu menyodorkan semuanya dalam negosiasi; pilih saja beberapa contoh khusus yang merepresentasikan berbagai cara dan waktu ketika Anda bekerja melampaui deskripsi kerja Anda dan menambah nilai. Jual cerita Anda.

3. TENTUKAN BERAPA KENAIKAN YANG AKAN ANDA MINTA DAN WAKTU YANG TEPAT UNTUK MEMINTA

Sebagaimana sudah Anda ketahui, melihat uang dari segi persentase dan jumlah dolar memengaruhi persepsi Anda tentang menabung. Ini juga memengaruhi bagaimana atasan Anda menanggapi permintaan untuk naik gaji. Biasanya, lebih besar kemungkinannya mendapatkan kenaikan yang lebih besar bila Anda meminta kenaikan menurut persentase alih-alih menurut dolar. Ini karena persentase akan terasa nyata. Bayangkan:

Bila Anda menghasilkan \$50.000, apa yang terasa lebih substansial bagi Anda mendapatkan kenaikan gaji sepuluh persen atau \$5.000 per tahun? Mungkin \$5.000, karena Anda (dan atasan Anda) bisa langsung membayangkan apa saja yang bisa dibeli dengan tambahan \$5.000 itu. Nilainya nyata, sementara sepuluh persen adalah sebuah abstraksi atau representasi. Apa yang bisa Anda beli dengan sepuluh persen?

Agar Anda mau tetap bekerja di perusahaan, atasan Anda mungkin akan memberi Anda kenaikan gaji sebesar lima persen, tapi bila Anda menginginkan sepuluh persen atau lebih, Anda harus membuat argumentasi yang meyakinkan menggunakan data yang Anda kumpulkan. Anda juga bisa mengambil lebih banyak risiko bila ada posisi lain yang menanti Anda. Saya secara pribadi percaya bahwa sepuluh hingga lima belas persen adalah jumlah yang tepat untuk Anda minta kecuali Anda dibayar jauh di bawah standar berdasarkan nilai pasar dan nilai perusahaan. Bila Anda merasa dibayar kurang dari seharusnya (kurang hingga dua puluh persen), Anda bisa membawa riset Anda dan meminta kenaikan gaji yang membayar Anda sekurangnya level pasar untuk posisi Anda. Mintalah kenaikan hingga lapisan atas kisaran gaji.

Bila Anda dibayar jauh di bawah nilai pasar, Anda bisa mendapatkan kenaikan sebesar dua puluh persen plus pada level pasar dengan berargumentasi menggunakan data yang Anda temukan *online* dan dari para perekut. Itu adalah ROI yang luar biasa tinggi untuk pekerjaan riset. Bila perusahaan ingin mempertahankan Anda (dan mereka punya uangnya), mereka akan memberi Anda kenaikan sesuai tingkat pasar. Tidak semua perusahaan akan berada dalam posisi untuk memberi Anda kenaikan, dan beberapa perusahaan berada dalam posisi itu tapi menolak permintaan Anda. Meskipun Anda meminta, akan ada banyak alasan yang digunakan para atasan untuk menolak kenaikan gaji—misalnya, “kita tidak mencapai angka kita”, “penjualan menurun”, atau “kita tidak mempunyai anggaran”. Terserah Anda untuk memutuskan apakah Anda memercayai mereka dan apakah Anda bersedia bertahan dalam keadaan ini.

Banyak karyawan tidak tahu kapan waktunya meminta kenaikan atau mereka meminta pada waktu yang tidak tepat. Kapan Anda meminta bisa mempunyai dampak sangat besar apakah atasan Anda akan mengabulkan. Pertama, lihat sudah sejauh apa karier dan tanggung jawab Anda. Penting untuk memantau nilai pasar dan nilai Anda bagi perusahaan secara berkala—sekurangnya dua kali setahun dan lebih dari itu bila tanggung jawab pekerjaan Anda berubah.

Bila Anda sudah melakukan semua riset dan bertekad untuk meminta kenaikan, langkah selanjutnya adalah memikirkan waktu yang tepat. Waktu terbaik untuk meminta kenaikan adalah saat berlangsungnya tinjauan performa tahunan Anda, pada akhir tahun fiskal perusahaan (bila Anda tidak tahu kapan waktunya, tanyakan bagian SDM), setelah beban kerja Anda meningkat karena terjadinya pergantian karyawan belum lama ini, atau setelah Anda memelopori sebuah inisiatif perusahaan yang ternyata sukses besar. Ini sebabnya:

Selama tinjauan performa tahunan, atasan Anda sudah berpikir tentang nilai Anda bagi perusahaan. Bila Anda datang dengan hasil riset tentang nilai pasar, kemungkinan Anda mendapatkan kenaikan gaji menjadi lebih besar. Pada akhir tahun fiskal perusahaan, atasan Anda sudah berpikir tentang tahun depan, dan selama performa perusahaan Anda bagus, maka permintaan Anda kemungkinan akan diterima. Bila perusahaan Anda tidak berperforma baik, kecil kemungkinannya Anda akan mendapatkan kenaikan, kecuali perusahaan menetapkan bahwa mereka benar-benar harus mempertahankan Anda untuk menaikkan angkanya.

Waktu lain yang tepat adalah bila tanggung jawab Anda berubah secara signifikan atau beban kerja Anda meningkat karena terjadinya pergantian karyawan atau konsolidasi. Dalam keadaan seperti ini, hal terakhir yang diinginkan perusahaan adalah perginya karyawan lain, jadi mereka mungkin akan membayar Anda lebih mahal untuk mempertahankan Anda. Begitu pula bila Anda memulai sebuah inisiatif atau proyek yang kini sukses besar, sekarang adalah waktu yang tepat untuk meminta. Kerahkan pencapaian Anda.

Langkah selanjutnya adalah memilih hari dan waktu. Pada sembarang Selasa pukul 16.00 ketika atasan Anda sedang stres, itu bukan waktu yang bagus. Pada hari Jumat siang sebelum liburan atau persis sebelum atasan Anda hendak pergi berlibur, itu bukan waktu yang bagus pula. Senin pagi juga tidak bagus, karena siapa pun yang menyukai Senin pagi?

Riset menunjukkan bahwa waktu terbaik untuk minta kenaikan gaji adalah Jumat pagi. Alasannya adalah karena atasan Anda, seperti Anda, agak santai dan bergembira menyambut akhir minggu. Riset psikologi juga menunjukkan bahwa orang cenderung menjadi lebih dermawan pada pagi hari sebelum tengah hari.

Apa pun hari atau waktunya, Anda pastinya harus menjajaki suasana hati atasan Anda. Atasan Anda bisa saja sedang stres, kesal, atau berfokus secara mendalam pada hal lain. Bila atasan Anda terlalu perhatiannya atau stres, ia tidak akan mendengarkan Anda sebagaimana bila mereka berfokus. Cari waktu ketika baik Anda maupun atasan Anda sedang dalam keadaan suasana hati yang baik. Sementara pedoman ini bisa bermanfaat, peluang terbaik Anda bisa muncul kapan saja. Bersiaplah.

4. TANYA

Jadi Anda sudah memutuskan waktu yang tepat dan siap meminta (kenaikan gaji). Berikut adalah cara memaksimalkan kemungkinan Anda mendapat jawaban ya. Pertama, Anda harus memutuskan apakah perlu menjadwalkan pertemuan atau menyampaikannya sambil lalu. Keputusannya bergantung pada relasi Anda dengan atasan Anda, gaya atasan Anda, dan gaya Anda. Beberapa atasan mempunyai sikap tertutup dan tidak menyukai kejutan; dalam hal ini Anda harus membuat jadwal. Kirim surel kepada penyelia Anda dan katakan Anda ingin mengobrol selama lima belas hingga dua puluh menit dan tanyakan kapan dia punya waktu. Bila atasan Anda lebih luwes dan spontan, maka mampir saja untuk mengobrol.

Selanjutnya, Anda harus menentukan berapa persen kenaikan yang Anda inginkan. Anda harus meminta kenaikan yang menempatkan Anda sekurangnya pada persentil ke-90 kisaran gaji untuk posisi Anda di kota Anda. Bila Anda menghasilkan banyak uang untuk perusahaan dan Anda punya data yang bisa mendukung, perusahaan akan membayar lebih banyak untuk mempertahankan Anda, jadi jangan takut meminta lebih banyak daripada yang Anda inginkan agar Anda mempunyai ruang untuk bernegosiasi. Hal terburuk yang bisa terjadi adalah bahwa atasan Anda mengatakan tidak atau memberi lebih sedikit dari-pada yang Anda minta.

Begitu pertemuan dimulai, mulailah percakapannya dengan mengatakan pada atasan Anda betapa senangnya Anda bekerja untuknya dan perusahaan. Sampaikan sesuatu yang benar-benar Anda sukai tentang sebuah proyek atau arah perusahaan. Dengan melakukan hal ini, Anda menempatkan perusahaan (dan atasan Anda) terlebih dulu dalam percakapan itu. Lalu, jelaskan mengapa Anda meminta kenaikan: “Belum lama ini karena x, y, z, tanggung jawab saya benar-benar bertambah”, atau “Saya baru-baru ini menganalisis nilai pasar saya berdasarkan pengalaman saya”, atau “Belum lama ini saya dihubungi oleh seorang perekut yang mengatakan bahwa berdasarkan pengalaman saya, ia bisa mendapatkan posisi untuk saya dengan gaji \$X”. Lalu ajukan permintaan Anda. Katakan sesuatu seperti, “Saya benar-benar ingin tinggal di sini, dan saya melihat masa depan yang cerah di sini, jadi kalau boleh saya minta kenaikan gaji sebesar X persen.” Jangan bicara terlalu banyak.

Beri respons terhadap apa yang dikatakan atasan Anda. Ia mungkin akan mengajukan beberapa pertanyaan pada Anda atau ia perlu mempertimbangkan permintaan Anda. Tidak apa-apanya bila Anda tidak mendapatkan jawaban segera, tapi bila atasan Anda minta waktu untuk mempertimbangkannya, tetapkan batas waktu. “Baik. Apakah Anda bisa memberi jawaban pada saya pada hari Jumat atau Senin minggu depan?” Beberapa atasan akan mencoba mengulur-ulur waktu; Anda

mungkin tidak mendapatkan kabar selama beberapa minggu atau tidak mendapatkan kabar sama sekali. Bila demikian halnya, mungkin lebih baik bagi Anda untuk mencari pekerjaan lain. Bila ia membuat penawaran saat itu juga yang tidak sesuai harapan Anda, lanjutkanlah percakapannya lalu tambahkan argumentasi Anda—tapi hanya bila ia menawarkan sesuatu yang bukan harapan Anda atau bila ia mengatakan tidak.

Sebagian besar karyawan tidak tahu bahwa mereka memegang kendali dan lebih berharga bagi atasan mereka dan perusahaan daripada dugaan mereka. Bila Anda meminta baik-baik dan meminta jumlah kenaikan yang masuk akal, atasan Anda kemungkinan akan menghargai permintaan dan keinginan Anda untuk bertahan di perusahaan. Dalam kebanyakan kasus, hal terburuk yang bisa terjadi adalah penolakan. Jangan takut, dan jangan mau dibayar kurang dari seharusnya atau meremehkan waktu Anda atau dampak yang Anda berikan pada perusahaan Anda.

Telaah Terus Nilai Anda

Setelah menegosiasikan kenaikan gaji atau mendapatkan pekerjaan baru, Anda harus terus memantau nilai pasar, nilai perusahaan, kompensasi, dan tunjangan Anda sekurangnya beberapa kali setahun. Anda juga harus duduk dan menganalisis nilai pasar masa depan Anda—dengan kata lain, jumlah uang yang akan dibayar kepada Anda bila bertahan dalam jalur karier saat ini. Amati gaji untuk jabatan yang akan Anda dapatkan tiga atau lima tahun ke depan. Contohnya, bila Anda adalah seorang desainer grafis junior, tapi ingin menjadi direktur kreatif lima tahun ke depan, perhatikan jalan menuju ke sana dan jumlah kompensasi yang bisa Anda harapkan. Cari pekerjaan serupa yang bisa Anda peroleh yang memiliki potensi penghasilan lebih tinggi dan pelajari keterampilan apa saja untuk meningkatkan kemungkinan Anda mencapainya. Menakjubkan mengetahui bagaimana beberapa pekerjaan

menawarkan gaji yang lebih tinggi daripada pekerjaan lain meskipun pekerjaan itu mensyaratkan keterampilan yang sama dan ketersediaan data membuat penargetan pekerjaan dengan gaji lebih tinggi menjadi lebih mudah. Bila Anda tidak menyukai jalur karier Anda saat ini, beralihlah dari karier itu sesegera mungkin. Rencanakan jalan Anda dan kemungkinan Anda mencapainya menjadi jauh lebih besar.

Sering melakukan analisis ini akan membantu Anda mengamati banyak peluang, bukan hanya untuk mendapatkan kenaikan gaji, tapi juga untuk mendapatkan pekerjaan baru atau memulai usaha sendiri. Dan Anda akan lebih mahir menentukan nilai pasar Anda yang sebenarnya setelah beberapa waktu.

STRATEGI JANGKA PANJANG: KETERAMPILAN + JEJARING = UANG

Sementara strategi jangka pendek dibangun untuk memaksimalkan hari ini, secara realistik Anda masih mempunyai waktu lima, sepuluh, atau lebih dari dua puluh tahun untuk bekerja sampai Anda mencapai angka Anda. Strategi jangka panjang karenanya harus berfokus untuk membangun nilai Anda sendiri dengan belajar sebanyak mungkin, mengungkit mentor, membangun jaringan dan khalayak, serta mendapatkan keterampilan yang dibutuhkan yang bisa Anda gunakan sepanjang karier dan hidup Anda.

Keterampilan adalah mata uang masa depan, yang berarti semakin banyak keterampilan berharga yang bisa dipelajari sekarang, semakin berharga Anda dan semakin banyak uang yang akan dihasilkan kelak. Semakin tinggi permintaannya dan semakin beragam keterampilan Anda, semakin banyak uang yang bisa dihasilkan dan semakin banyak pilihan Anda. Selain itu, Anda akan mendapatkan nilai yang sangat banyak bila bisa mengembangkan dan memadu dua perangkat keterampilan yang berbeda dan bertolak belakang. Contohnya, Anda bisa menghasilkan lebih banyak uang bila Anda tahu cara membuat kode dan juga bisa

menjual, atau bila Anda mempunyai keterampilan desain grafis dan analitik, atau keterampilan Excel dan pemasaran. Semakin beragam dan lengkap perangkat keterampilan Anda, semakin banyak uang yang akan dihasilkan dan semakin mudah bagi Anda untuk mencari kerja sampingan. Salah satu desainer grafis terbaik yang saya kenal adalah seorang dokter hewan purnawaktu, tapi ia suka desain sebagai kegiatan sampingan. Ia mempelajarinya sebagian besar di video YouTube gratis.

Tak diragukan lagi, salah satu keterampilan yang paling penting dan berharga yang bisa dan harus Anda pelajari melebihi pekerjaan apa pun adalah keterampilan menjual. Menjual dan mendapatkan order adalah keterampilan yang dinilai tinggi dan kompensasi tinggi di perusahaan mana pun dan merupakan keterampilan yang penting bila Anda ingin mengembangkan kerja sampingan yang menguntungkan.

Banyak pekerjaan di masa depan belum ada saat ini (pemasaran digital bahkan belum ada dua puluh tahun silam), tapi dengan mengembangkan perangkat keterampilan yang beragam dan terus belajar dan tumbuh, Anda akan berhasil di masa depan. Lihat keterampilan Anda hari ini dan mulailah mengisi celah untuk pekerjaan yang Anda inginkan di kemudian hari dan mempelajari keterampilan baru yang Anda minati. Akan selalu ada permintaan akan keterampilan menjual, berkomunikasi, *branding*, desain, pengodean, dan menyintesis dalam bentuk tertentu.

Ketika berusia dua puluh empat, pekerjaan pertama yang saya peroleh yang membuat saya bisa keluar dari rumah orangtua adalah pekerjaan di sebuah biro pemasaran digital kecil di Chicago. Begitu saya memutuskan untuk menekuni bidang pemasaran digital, saya membuat keputusan untuk melamar pekerjaan hanya di perusahaan kecil agar saya lebih dekat pada ingar bingarnya. Ini adalah titik balik besar dalam karier saya. Pada tahun itulah saya beranjak dari penghasilan \$50.000 setahun dari gaji purnawaktu saya menjadi \$300.000 melalui kerja sampingan. Selama sebelas bulan saya bekerja di biro itu, saya selalu tiba pagi-pagi dan pulang larut malam sehingga bisa bertemu dengan hampir semua orang di perusahaan untuk mempelajari cara mereka melaku-

kan pekerjaan mereka. Melalui percakapan dan relasi dengan mereka, saya belajar tentang *branding*, *copywriting*, desain kreatif, desain situs web, *front and back-end programming*, proposal penulisan, optimisasi mesin pencarian, dan keterampilan tunggal yang akhirnya membantu saya menghasilkan uang terbanyak: menjual.

Meskipun pekerjaan saya adalah mengelola kampanye iklan Google, saya mencari pemimpin penjualan, Dave dan Jade, yang memberi respons terhadap permintaan informasi yang masuk tentang pelayanan kami dan menghubungi perusahaan-perusahaan yang mencari bantuan terkait situs web dan pemasaran digital. Saya menghabiskan sebanyak mungkin waktu bersama mereka. Anda akan takjub, begitu Anda mulai bertanya, melihat bagaimana kebanyakan orang bersedia membantu, terutama karena Anda bekerja di perusahaan yang sama. Dalam beberapa bulan, mereka mulai mengiklaskan saya saat melakukan *business pitch* (mengajukan penawaran untuk memenangkan tender) dan saya berhasil mendapatkan order yang paling besar dan paling menguntungkan dalam sejarah biro itu pada *pitch* kedua saya. Saya ketagihan, dan belajar lebih banyak tahun itu daripada apa yang sudah saya pelajari seumur hidup, dan ini semua hanya karena rasa ingin tahu yang besar.

Tips singkat yang akan bermanfaat besar dalam karier dan hidup Anda: ulurkan tangan pada satu orang baru setiap minggu dan ajak mereka makan siang, meskipun pekerjaannya tidak ada hubungannya dengan Anda. Katakan padanya Anda ingin belajar tentang apa yang mereka lakukan dan ceritakan pada mereka tentang jabatan Anda. Luangkan waktu untuk benar-benar mengenal orang itu—jadwalkan waktu pertemuan selama sekurangnya satu jam. Satu jam adalah waktu yang cukup dan akan memaksa Anda untuk bicara tentang hal-hal selain basa-basi. Pelajari sebanyak mungkin tentang orang itu dan pekerjaan mereka. Bagaimana mereka bisa membantu? Bagaimana Anda bisa membantu mereka?

Saya mulai melakukan hal ini pada 2011 dan mulanya ini sangat sulit bagi saya, karena saya sejatinya seorang intровер. Namun, setelah

beberapa waktu, ini menjadi semakin mudah. Bila Anda mengajak makan siang atau minum kopi satu orang baru per minggu, setelah setahun Anda sudah melakukan percakapan panjang dengan lima puluh orang baru. Itu adalah lima puluh koneksi dari siapa Anda bisa belajar dan gunakan sebagai sumber daya sepanjang hidup. Bila Anda tidak mau melakukannya setiap minggu, tidak masalah—sekali dalam beberapa minggu atau sekali sebulan juga bermanfaat. Persis sebagaimana bunga majemuk, nilai dari relasi, koneksi, dan pengetahuan juga tumbuh dan berlipat ganda setelah beberapa waktu.

Bertemu dengan begitu banyak orang juga akan membantu Anda melihat pola dalam hal-hal yang tampaknya tidak berkaitan. Ini akan membantu Anda mengidentifikasi cara-cara untuk membuat perusahaan menjadi lebih baik, menghubungkan dua orang yang menurut Anda akan cocok, mempelajari nilai perangkat keterampilan yang baru, menyibak sumber daya baru, dan bahkan mengidentifikasi peluang menghasilkan uang yang tidak pernah Anda lihat sebelumnya. Ini juga dengan sendirinya akan membuka peluang bisnis saat Anda menemukan bagaimana Anda bisa membantu orang lain dan jaringan Anda mulai membuat koneksi. Saya selama ini mampu menghasilkan sekurangnya \$250.000 melalui rujukan klien dari kerja sampingan, hasil dari makan siang bersama para rekan kerja saya.

Teruslah mengembangkan keterampilan baru, mengajukan pertanyaan, menjalin hubungan, dan memantau peluang baru. Sebagian besar peluang menghasilkan uang purnawaktu dan kerja sampingan yang terbaik akan datang dari jaringan Anda, karena lebih mudah menjualnya dan mendapatkan bantuan. Banyak pekerjaan terbaik diberikan kepada orang-orang yang mengenal seseorang di perusahaan, bukan melalui lamaran kerja yang diserahkan begitu saja secara *online*.

Sekarang setelah Anda mengoptimalkan pekerjaan purnawaktu dan siap menggunakananya sebagai landasan luncur, Anda perlu mulai menghasilkan uang pada waktu luang melalui kerja sampingan. Saat inilah Anda bisa benar-benar menambah tabungan, belajar keterampilan baru, dan mulai menghasilkan banyak uang dengan syarat Anda sendiri.

RINGKASAN

1. **Pekerjaan purnawaktu adalah peluang penghasilan yang luar biasa** dan Anda harus menggunakanya sebagai landasan luncur dengan memaksimalkan tunjangan dan peluang gaji sambil membangun aliran penghasilan yang lain.
2. **Maksimalkan tunjangan Anda.** Bertemuolah dengan tim SDM untuk menentukan tunjangan Anda dan cara memaksimalkannya. Hampir semua tunjangan patut dipertimbangkan. Amati HSA, FSA, 401(k), pembelajaran berkelanjutan, berbagai bentuk asuransi, dan peluang kerja di luar kantor. Bila Anda tidak puas dengan sebuah tunjangan, coba negosiasikan tunjangan yang lebih baik. Tidak memaksimalkan tunjangan sama seperti menerima uang yang jumlahnya lebih sedikit daripada seharusnya.
3. **Maksimalkan gaji Anda.** Perusahaan mencoba menghasilkan sebanyak mungkin uang untuk waktu Anda, jadi gunakan hal ini untuk keuntungan Anda ketika menegosiasikan kenaikan gaji. Selidiki dan cetak informasi tentang nilai pasar Anda saat ini, nilai Anda bagi perusahaan, dan tawaran kerja yang pernah Anda terima. Dampak bersih dari sekali kenaikan gaji terhadap karier Anda sangat besar.
4. **Caritahu apakah Anda perlu meminta kenaikan gaji dengan menganalisis permintaan terhadap keterampilan dan pengalaman Anda saat ini.** Anda bisa melakukan hal ini dengan melihat situs web perbandingan gaji seperti Glassdoor, menghubungi perekut, dan membaca laporan gaji industri. Lalu, bila memungkinkan, coba mengalkulasi nilai Anda bagi perusahaan dan berapa biaya menggantikan Anda (mungkin biayanya besar!). Selain itu, buatlah daftar segala hal yang pernah Anda lakukan yang adalah di luar deskripsi kerja Anda.
5. **Tentukan berapa besar kenaikan gaji yang Anda minta dan waktu yang tepat untuk meminta.** Anda kemungkinan besar mendapatkan kenaikan yang lebih besar bila meminta dengan mengacu pada persentase dan bukan dolar. Bila Anda dibayar jauh di bawah nilai pasar, Anda seharusnya bisa mendapatkan kenaikan dua puluh

persen lebih dari level pasar dengan memberi argumentasi menggunakan data yang Anda temukan secara *online* dan dari perekut.

6. **Pilih waktu yang tepat untuk meminta.** Dua waktu yang tepat adalah saat tinjauan performa tahunan Anda dan bila tanggung jawab Anda berubah secara signifikan. Riset menunjukkan bahwa waktu yang terbaik untuk meminta kenaikan gaji adalah Jumat pagi. Alasannya adalah karena atasan Anda, seperti juga Anda, berada dalam keadaan rileks dan bergembira menyongsong akhir pekan. Riset juga menunjukkan bahwa orang cenderung menjadi lebih murah hati pada pagi hari sebelum tengah hari.
7. **Selidiki terus nilai Anda dan nilai pasar masa depan**—dengan kata lain, jumlah uang yang akan dibayarkan kepada Anda bila Anda bertahan di jalur karier saat ini. Amati gaji untuk jabatan yang akan Anda dapatkan tiga hingga lima tahun ke depan. Bila Anda tidak suka pada apa yang Anda temukan, berpalinglah sesegera mungkin.
8. **Keterampilan + Jaringan = Uang.** Keterampilan adalah mata uang masa depan. Semakin berharga dan beragam perangkat keterampilan, semakin banyak uang yang akan Anda hasilkan. Kembangkan terus keterampilan dan jaringan, dan ini akan membawa hasil setelah beberapa waktu.

BAB 9

LEBIH BANYAK UANG DALAM WAKTU LEBIH SINGKAT

Cara Memulai Kerja Sampingan yang Menguntungkan

Matt adalah seorang desainer grafis berusia dua puluh lima tahun yang tinggal Chicago dengan penghasilan \$55.000 per tahun dari pekerjaan purnawaktunya. Ia mencintai para rekan kerja serta suasana di perusahaannya, dan ia tidak punya rencana untuk meninggalkan perusahaan. Namun, satu hal yang tidak diketahui sebagian besar rekan kerjanya adalah bahwa Matt mempunyai penghasilan tambahan sebesar \$200.000 setahun dari kerja sampingannya—sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa menemani anjing jalan-jalan yang diluncurkan Matt tiga tahun lalu saat ia masih kuliah.

Matt mulai menemani anjing jalan-jalan dengan harga \$5 sekali jalan sebagai cara untuk menghasilkan uang ekstra di sela-sela kuliahnya setelah melihat pengumuman di papan pemberitahuan sekolah. Ia saat itu menemani hingga sepuluh ekor anjing berjalan-jalan setiap minggu, tapi seiring bertambahnya orang yang pindah ke lingkungan tempat tinggal Matt, ia mulai menarik lebih banyak order di luar kesanggupannya. Untuk memenuhi permintaan, Matt mendirikan sebuah perseroan

terbatas dan mempekerjakan beberapa siswa untuk menemaninya jalan-jalan. Kini ia menghasilkan empat kali lipat apa yang ia hasilkan dari pekerjaannya di kantor hanya dari gagasan bisnis sederhana ini.

Matt juga menabung sangat banyak uang karena ia hidup layaknya seorang mahasiswa. Ia masih tinggal di apartemen yang ia huni saat di perguruan tinggi dan menginvestasikan hampir seratus persen laba yang ia peroleh dari kerja sampingannya. Menghasilkan \$55.000 dan menabung dua puluh persen gajinya per tahun (\$11.000) dengan tingkat pertumbuhan tahunan tujuh persen, Matt membutuhkan sekitar tiga puluh tiga tahun untuk mencapai angka \$1,5 jutanya. Dan sebagaimana Anda ketahui, setelah tiga puluh tiga tahun, ia sebenarnya membutuhkan jauh lebih banyak dari jumlah itu untuk bisa pensiun. Namun, karena kerja sampingannya, Matt saat ini berada pada jalur yang tepat untuk mencapai jumlah tabungan \$1.5 juta pada saat berusia tiga puluh tahun (lima tahun lagi).

Di bab sebelumnya, kita bicara tentang cara mengoptimalkan pekerjaan harian, tapi bila Anda ingin menghasilkan banyak uang dengan cepat, Anda perlu meragamkan aliran penghasilan Anda dengan mengembangkan satu atau lebih kerja sampingan—usaha yang menghasilkan uang di luar pekerjaan purnawaktu. Di bab ini, Anda akan belajar cara memilih, memulai, dan menumbuhkan kerja sampingan yang menguntungkan yang bisa membantu mempercepat perjalanan Anda menuju kemandirian finansial.

Bagus bila Anda menghasilkan beberapa dolar ekstra dari kerja sampingan agar bisa bersantap malam di luar atau membeli sepasang sepatu, tapi bila ingin mencapai kemandirian finansial secepat mungkin, Anda perlu meningkatkan kerja sampingan. Anda perlu bergerak melampaui sekadar menukar waktu Anda dengan sejumlah uang dan transisi terbatas, dan berpikir tentang kerja sampingan dengan pola pikir perusahaan.

Pola pikir perusahaan mengharuskan kita mencari sebanyak mungkin peluang untuk menghasilkan uang, yang berarti menginvestasikan semua uang yang dihasilkan. Anda harus menginvestasikan uang dari

kerja sampingan agar uang itu bekerja untuk Anda. Setiap dolar yang Anda investasikan dari kerja sampingan mengurangi jumlah waktu yang dibutuhkan untuk mencapai angka Anda. Saya akan membutuhkan waktu sekurangnya dua hingga tiga kali lebih lama untuk mencapai kemandirian finansial seandainya saya tidak menginvestasikan hampir seratus persen penghasilan sampingan saya.

Penghasilan Sampingan Bulanan	Penghasilan Sampingan Tahunan	Pengganda 25 [□] (mengurangi angka Anda)	Pengganda 30X (mengurangi angka Anda)
\$250	\$3.000	\$75.000	\$90.000
\$500	\$6.000	\$150.000	\$180.000
\$1.000	\$12.000	\$300.000	\$360.000
\$1.500	\$18.000	\$450.000	\$540.000
\$2.000	\$24.000	\$600.000	\$720.000
\$2.500	\$30.000	\$750.000	\$900.000
\$3.000	\$36.000	\$900.000	\$1.080.000
\$4.000	\$48.000	\$1.200.000	\$1.440.000
\$5.000	\$60.000	\$1.500.000	\$1.800.000
\$6.000	\$72.000	\$1.800.000	\$2.160.000
\$7.000	\$84.000	\$2.100.000	\$2.520.000
\$8.000	\$96.000	\$2.400.000	\$2.880.000

Kerja sampingan itu bagus karena Anda bisa menghasilkan uang—terkadang banyak uang—with melakukan apa saja. Anda bisa memotong rumput halaman, menemani anjing jalan-jalan, menyekop salju, mengasuh anak, mengirim barang, atau menyopir. Anda juga tidak perlu hadir untuk memulai kerja sampingan, karena menghasilkan uang secara *online* sudah sangat mudah saat ini. Anda bisa mengode *online*, mengajar privat, meluncurkan sebuah blog, jual beli produk di eBay atau Amazon, berpartisipasi dalam kelompok fokus, atau melakukan banyak hal lain. Namun, tidak banyak orang menggunakan kerja sampingan sesuai potensi terbesarnya, yaitu menghasilkan banyak uang

lalu menginvestasikannya untuk membuatnya tumbuh. Bila Anda menghasilkan uang sampingan, tapi tidak menginvestasikannya, Anda membuang-buang waktu karena tidak menghasilkan uang sebanyak yang Anda bisa.

Sementara saya selalu mempunyai kerja sampingan saat tumbuh dewasa, baru pada 2010 saya benar-benar memulai kerja sampingan secara serius semata agar bisa mempunyai lebih banyak uang untuk diinvestasikan. Sebelum titik itu, saya akan habiskan saja uang ekstra itu (karena itulah saya tidak punya uang ketika berusia dua puluh empat!), tapi begitu saya belajar tentang nilai masa depan uang, saya ketagihan. Ketika itu, saya bekerja di biro pemasaran digital dengan penghasilan \$50.000 per tahun. Dengan kerja sampingan, saya menghabiskan sebagian besar waktu luang (sekitar empat puluh jam tambahan seminggu) menghabiskan sebanyak mungkin uang dengan melakukan hal-hal yang benar-benar saya nikmati, seperti:

- **Membuat situs web untuk biro hukum.** Proyek saya yang pertama adalah pekerjaan \$500 yang saya temukan di Craigslist, dan tiga bulan kemudian saya menjual sebuah proyek senilai \$50.000 menggunakan templat yang sama! Seorang pengacara membawa kepada saya proyek lain, dan saya tidak perlu melakukan banyak penjualan, karena order saya sebagian besar berasal dari rujukan.
- **Jual beli nama domain.** Ini adalah kerja sampingan saya yang paling menguntungkan. Domain adalah real estat internet dan menurut saya, nilainya sangat direndahkan. Saya mampu membeli banyak domain media sosial, hukum, uang, dan bertema pendidikan dalam lelang domain. Saya secara rutin mampu membeli sebuah domain dengan harga kurang dari \$50 dan menjualnya kembali dalam setahun dengan harga \$2.500 plus. Itu adalah keuntungan sekurangnya 4.900 persen dari investasi saya. Tentunya, tidak semua domain bisa dijual seharga itu atau

bisa dijual sama sekali, tapi secara keseluruhan, itu adalah kerja sampingan yang sempurna, dan saya masih melakukannya! Saya memiliki lebih dari 800 domain sejak buku ini ditulis, dan domain saya menjadi semakin berharga. Harga rata-rata domain tingkat menengah melonjak dari \$400 menjadi \$2.500 selama tiga tahun terakhir.

- **Menyelenggarakan kampanye pemasaran digital untuk biro hukum dan agen real estat.** Selain membuat situs web untuk biro hukum dan agen real estat, saya juga mematok harga \$500 untuk setiap prospek yang saya dapatkan untuk mereka melalui kampanye iklan. Pada suatu saat, saya pernah mempertimbangkan untuk mengembangkan bisnis ini, tapi saya tidak terlalu menikmatinya.
- **Melaksanakan proyek optimisasi mesin pencarian.** Saya benar-benar mencintai SEO karena mengoptimisasi situs web agar mendapat peringkat di Google adalah sebuah seni dan ilmu. SEO adalah bunga majemuk dari pemasaran digital karena penyesuaian dan optimisasi kecil yang Anda lakukan tumbuh secara eksponensial setelah beberapa waktu. Ini menantang, kompetitif, menyenangkan, dan menguntungkan. Sementara saat ini SEO lebih sebagai komoditas daripada ketika saya mulai melakukannya, SEO kini semakin diminati, dan bila mahir, Anda bisa menghasilkan banyak uang. Saya sudah merancang strategi SEO untuk ratusan situs web selama bertahun-tahun dan belajar sangat banyak hal yang juga membantu saya menumbuhkan Millennial-Money.com.
- **Jual beli moped kuno dan Volkswagen campers.** Saya membeli dan menjual Volkswagen campers dan moped sejak masih kuliah. Saya menjual lebih banyak moped kuno tahun 1970-an daripada VW campers, tapi kalau mendapatkan kesepakatan bagus untuk campers, saya tidak ragu melepaskannya. Saya cinta VW Westfalia

Campers keluaran tahun 1970-an dan 1980-an dan memiliki dua buah selama sepuluh tahun terakhir. Harganya agak naik selama itu dan terus naik.

Saya juga melakukan berbagai macam pekerjaan, seperti menjual tiket konser, menjaga kucing tetangga, menjual kursi kelas atas untuk kantor, menulis laporan resmi pemerintah (laporan terperinci), melakukan riset, dan bahkan sesekali mengasuh anak. Tidak ada pekerjaan yang terlalu kecil.

Saya selalu mencari cara untuk menghasilkan lebih banyak uang, dan sebagian besar keuntungan investasi saya peroleh dari uang hasil kerja sampingan. Patut juga dicatat bahwa semua kerja sampingan adalah hal-hal yang tidak dipelajari di sekolah, tidak mensyaratkan gelar sarjana, atau harus dilakukan melalui perusahaan lain.

Ada dua cara agar Anda bisa menghasilkan uang dari kerja sampingan: Anda bisa bekerja untuk orang lain atau bekerja untuk diri sendiri. Bila Anda melakukan kerja sampingan untuk orang lain, uang yang Anda hasilkan akan selalu dibatasi oleh jumlah jam yang Anda miliki dalam sehari. Benar-benar sulit untuk meninggalkan pekerjaan purnawaktu dan masuk ke dalam sebuah Lyft untuk mengemudi semalam. Tentu, ini memberi Anda fleksibilitas dan kebebasan, tapi seberapa pun seringnya Anda mengemudi untuk Lyft atau mengirim sesuatu untuk Postmates, Anda akan selalu dibatasi oleh waktu dan hanya akan menghasilkan uang sebanyak berapa perusahaan bersedia membayar Anda. Dengan kata lain, pekerjaan ini tidak bisa bertambah besar.

Bekerja untuk diri sendiri memungkinkan Anda menghasilkan banyak uang dengan melakukan sesuatu yang Anda cintai dan memberi Anda lebih banyak kendali. Matt bisa saja bekerja untuk perusahaan menemanj anjing jalan-jalan milik orang lain dan menghasilkan \$10 per jam, tapi dengan meluncurkan perusahaannya sendiri, ia bisa menghasilkan uang, bukan saja dari waktu yang ia habiskan mene-

mani anjing jalan-jalan, tapi juga dari waktu karyawannya yang juga menemani anjing jalan-jalan. Lalu, ia menginvestasikannya agar uangnya semakin tumbuh. Saya tidak mengatakan bahwa bekerja menemani anjing jalan-jalan untuk perusahaan lain agar Anda bisa menginvestasikan beberapa ekstra dolar per bulan bukan nilai yang sepadan; setiap tambahan uang yang Anda investasikan akan membantu mencapai kemandirian finansial lebih cepat. Namun, ini tidak memberi keuntungan sebesar bila Anda bekerja untuk diri sendiri.

Bila bekerja untuk orang lain, Anda tidak bisa menetapkan tarif, tapi bila memulai usaha sendiri, Anda bisa (setidaknya pada tingkat yang bisa ditanggung pasar). Contohnya, meskipun Anda seorang pengasuh anak, Anda akan menghasilkan lebih banyak uang bekerja untuk diri sendiri dan mengembangkan kelompok klien sendiri daripada bila Anda melamar kerja di sebuah tempat penitipan anak atau layanan pengasuhan anak. Dan setelah beberapa waktu, Anda akan bisa menetapkan harga yang lebih tinggi karena klien Anda akan lebih percaya pada Anda dan mungkin Anda bisa menawarkan layanan tambahan—seperti mengajar atau menyiapkan makan malam untuk keluarga. Selain itu, Anda akan mendapatkan laba seratus persen (dikurangi *overhead*) alih-alih berbagi laba dengan atasan. Bila benar-benar ingin menghasilkan banyak uang, Anda bisa mulai memperkerjakan pengasuh anak lain untuk melakukan pekerjaannya untuk Anda dan ambil sebagian dari uang yang mereka hasilkan. Intinya adalah, bekerja untuk diri sendiri memberi Anda lebih banyak kendali atas uang dan waktu Anda dan peluang untuk menumbuhkan usaha bila Anda mau.

PENGHASILAN PASIF DAN KOMPROMI UANG/WAKTU

Bila Anda ingin menghasilkan uang dengan bekerja sampingan, Anda perlu mengevaluasi berapa waktu yang bersedia Anda berikan, karena

waktu yang Anda miliki akan menentukan jenis kerja sampingan yang bisa Anda luncurkan. Beberapa kerja sampingan membutuhkan lebih banyak waktu untuk diluncurkan. Contohnya, bila Anda mempunyai gagasan hebat terkait aplikasi ponsel baru tapi Anda tidak tahu cara mengode, dibutuhkan banyak waktu untuk meluncurkan gagasan itu. Namun, menemanj anjing jalan-jalan pada sore hari atau pada akhir pekan tidak membutuhkan apa-apa selain kemampuan untuk berjalan kaki.

Ini tidak berarti bahwa kalau Anda sibuk, Anda tidak akan menemukan waktu untuk bekerja sampingan. Ini hanya berarti bahwa Anda harus mengalibrasi kesulitan dari kerja sampingan Anda berdasarkan jumlah waktu yang dimiliki dan juga coba mendapatkan lebih banyak waktu.

Bila Anda sangat menginginkannya, Anda akan menemukan waktu. Bila Anda mengatakan pada saya bahwa Anda tidak punya cukup waktu untuk melakukan kerja sampingan, saya akan menanyakan pada Anda berapa banyak waktu yang Anda habiskan menonton pertunjukan TV *online* per minggu, menonton acara olahraga, pergi keluar bersama teman-teman, bermain video games, atau sekadar berleha-leha. Saya tidak mengatakan Anda tidak boleh melakukan hal-hal yang Anda cintai, hanya saja, bila Anda mengamati segala hal yang Anda lakukan dalam seminggu, sesibuk apa pun, saya yakin Anda bisa menemukan waktu ekstra bila Anda benar-benar ingin menghasilkan lebih banyak uang. Lihat kalender Anda dan perhatikan waktu ketika Anda bisa meluangkan waktu. Ingat bahwa Anda menginvestasikan lebih banyak waktu hari ini untuk mendapatkan lebih banyak kebebasan pada masa depan.

Chris, salah seorang warga di komunitas saya, menghubungi saya untuk meminta nasihat tentang kapan dia bisa menemukan waktu untuk memulai gagasan terkait kerja sampingannya (yang sebenarnya adalah gagasan yang bagus). Ia mengatakan pada saya bahwa ia adalah ketua panitia lomba maraton di daerahnya, mengetuai lomba lari lokal, menjadi anggota di beberapa dewan nirlaba, bekerja sukarela sebagai

pengajar, bermain dalam liga bola basket, dan berlatih untuk lomba triatlon, semua ini sambil melakukan pekerjaan purnawaktu lima puluh jam seminggu dan membesarakan dua anak. Jawabannya sederhana: Chris perlu melepaskan beberapa tanggung jawab (bukan anak-anaknya tentunya!). Ini semua kembali ke prioritas dan kompromi.

Hal baik tentang kerja sampingan adalah Anda bisa mengerjakannya sesuai waktu Anda, tapi sadari bahwa Anda harus mengalibrasi harapan Anda berdasarkan berapa waktu yang dihabiskan. Selain itu, perhatikan bahwa kerja sampingan mungkin membutuhkan banyak waktu untuk dimulai, tapi waktu yang lebih sedikit untuk dipelihara. Hanya karena Anda bekerja setiap hari Sabtu menumbuhkan kerja sampingan, itu tidak berarti Anda harus bekerja setiap hari Sabtu untuk selamanya! Melihat jadwal Chris, kami menemukan delapan jam seminggu di mana ia bisa memulai kerja sampingannya.

Kembali ke hal pokok. Bila Anda tidak mendapatkan kegembiraan dari suatu hal dan Anda tidak “perlu” melakukannya, hentikanlah. Saya tidak mengatakan bahwa Anda harus menghabiskan seluruh waktu Anda mengerjakan kerja sampingan, saya hanya menunjukkan pada Anda bagaimana Anda bisa menemukan lebih banyak waktu bila Anda menginginkannya. Ini terserah Anda. Akan ada lima wilayah utama dalam hidup di mana Anda bisa meluangkan lebih banyak waktu, dan beginilah cara melakukannya.

Pagi-pagi

Saya bukan orang yang aktif pada pagi hari, tapi saya tidak pernah menggunakannya sebagai alasan, dan pagi hari menjadi waktu saya yang paling produktif dan hingga sekarang masih tetap begitu. Menurut saya, dua hingga tiga jam ekstra pada pagi hari adalah waktu kerja yang prima karena ini tidak memungkinkan saya untuk mencari alasan karena prioritas lain muncul pada siang hari. Anda tidak perlu bangun pada pukul 4.00. Saya bangun sekitar pukul 5.30 atau 6.00, dan mulai sibuk.

Suasananya tenang dan saya bisa melihat matahari terbit serta berfokus pada diri sendiri dan pada kerja sampingan terlebih dulu. Mungkin Anda berpikir dua hingga tiga jam bukan waktu yang lama, tapi dua hingga tiga jam waktu yang benar-benar terfokus pada pagi hari, sebelum pasangan atau anak-anak bangun, benar-benar menambah jumlah total. Itu adalah sepuluh hingga lima belas jam ekstra seminggu, waktu yang cukup banyak untuk memulai dan menumbuhkan kerja sampingan yang sukses. Kuncinya adalah berfokus sungguh-sungguh—matikan TV, media sosial, semuanya—and mulailah bekerja. Jadwalkan waktu pagi Anda. Lakukanlah dengan serius dan investasinya setiap pagi akan berlipat ganda setelah beberapa waktu.

Sore hari

Waktu terbaik berikutnya untuk mengerjakan kerja sampingan adalah pada sore hari, meskipun ini bisa lebih menantang daripada bekerja pada pagi hari karena Anda sudah menjalankan hari yang sibuk dan mungkin sudah lelah. Namun, inilah waktunya ketika Anda bisa benar-benar menggalang dan menghabiskan waktu ekstra untuk kerja sampingan. Sementara menemukan waktu ekstra setiap malam itu sangat sulit, bahkan bekerja selama beberapa jam pada sore hari beberapa hari seminggu akan menambah jumlah total. Alih-alih menonton pertandingan atau pergi keluar rumah untuk minum bersama teman-teman, luangkan waktu mengerjakan kerja sampingan. Kalau bisa, jadwalkan waktu ini dalam kalender Anda untuk minggu-minggu dan bulan-bulan yang akan datang agar Anda bisa berkomitmen padanya. Semakin Anda memprioritaskan diri sendiri dan kerja sampingan, semakin banyak yang akan Anda capai. Akan ada juga suatu saat pada malam hari ketika segala sesuatu mengalir lancar; itulah malam ketika Anda harus memacu dan bekerja hingga larut malam. Kalau Anda merasa super-produktif, tetaplah bangun, kalau tidak, maka jangan memaksa diri. Preservasi energi adalah kuncinya.

Akhir Pekan

Akhir pekan adalah waktu kerja sampingan yang prima. Jangan menyiakannya. Sungguh, ketika berusia dua puluh empat, saya menyadari bahwa saya menghabiskan banyak waktu pergi keluar untuk mengonsumsi minuman keras setiap Sabtu, yang tidak saja mahal tapi juga menyita banyak waktu, dan saya selalu perlu tidur sebentar ketika sampai di rumah! Jadi kenyataannya, hampir setiap Sabtu saya menggunakan waktu tujuh hingga delapan jam hanya untuk makan di pagi menjelang siang hari. Saya mengurangi itu setiap akhir pekan menjadi sekali setiap dua hingga tiga bulan, dan sebaliknya setiap Sabtu saya bangun pukul 7.00, menemani anjing saya jalan-jalan, lalu pergi ke tempat kerja sampai pukul 14.00 atau 15.00. Lalu, saya beristirahat, dan sering kali beristirahat sepanjang akhir pekan.

Hari Sabtu menjadi hari paling produktif saya sepanjang minggu. Tentu, saya bisa beristirahat atau pergi keluar bersama teman-teman, tapi mengerjakan kerja sampingan lebih berarti bagi saya. Bekerja sekurangnya delapan jam per akhir pekan untuk kerja sampingan menambahkan empat ratus jam waktu tambahan setiap tahun. Bila Anda benar-benar menikmati kerja sampingan, ini tidak akan terasa seperti bekerja dan Anda tidak akan merasa sepertinya Anda mengorbankan hari Sabtu Anda. Selain itu, Anda tidak perlu bekerja setiap Sabtu; dua Sabtu sebulan juga memberi dampak besar.

Ambil Cuti Libur, Izin Sakit, atau Bekerja di Luar Kantor

Sekali tiga bulan atau kapan pun Anda menginginkannya tanpa mengompromikan pekerjaan purnawaktu, ambil cuti libur, izin sakit untuk mengerjakan kerja sampingan. Hari-hari ini sangatlah penting dan Anda harus mengambilnya ketika membutuhkan satu hari penuh untuk berfokus pada usaha Anda. Contohnya, saya mengenal beberapa orang yang meminta izin sakit ketika mereka melakukan pekerjaan

besar seperti peluncuran sebuah situs web baru, kursus, *podcast*, atau melaksanakan rencana pemasaran yang besar. Bila Anda meminta izin sakit, bangunlah pagi-pagi dan gunakan hari libur itu seproduktif mungkin—bekerjalah selama delapan, sepuluh, atau bahkan lima belas jam hari itu untuk mendapatkan ROI tertinggi untuk waktu Anda. Saya juga mengenal banyak orang yang menggunakan hak istimewa mereka untuk bekerja di luar kantor guna mengerjakan kerja sampingan, karena yang penting bagi atasan mereka adalah bahwa pekerjaan mereka diselesaikan. Mencurahkan hari-hari seperti ini untuk kerja sampingan bisa benar-benar mempercepat kemajuan Anda.

Momen Antara

Lalu, ada momen antara ketika Anda bisa menemukan waktu ekstra sepuluh, dua puluh, atau bahkan enam puluh menit untuk melakukan ini itu. Yang penting adalah bagaimana Anda menggunakan waktu semaksimal mungkin dalam perjalanan menuju tempat kerja atau saat jam makan siang; ketika Anda bepergian menggunakan Uber, atau ketika sedang menunggu saat janji temu. Bila Anda bisa tetap berfokus, jumlah waktu ini bisa menambah jumlah total. Apakah itu menulis *posting* blog di ponsel Anda di kursi belakang sebuah taksi atau menerima panggilan telepon bila Anda punya waktu ekstra, manfaatkanlah momen tersebut semaksimal mungkin untuk mengerjakan kerja sampingan. Atau luangkan waktu dua puluh menit untuk menarik napas dalam dan membuang napas, yang mungkin adalah cara yang paling berharga untuk menghabiskan beberapa menit ekstra. Seperti apa pun Anda menghabiskan momen antara, lakukanlah dengan niat. Gunakanlah waktu Anda semaksimal mungkin.

Bahkan sejam atau dua jam ekstra di sana sini pun bisa menambah jumlah total. Saya sudah sering menjalani latihan ini dengan klien dan anggota pelatihan saya; mereka akhirnya selalu mencari waktu ekstra sekurangnya lima hingga sepuluh jam seminggu, dan dalam beberapa

kasus, tambahan dua puluh atau lebih waktu ekstra seminggu yang bisa mereka gunakan untuk membangun kerja sampingan.

Saya tahu Anda sibuk, tapi Anda bisa tetap menghasilkan banyak uang dengan momen ekstra yang Anda miliki. Sebanyak apa pun waktu yang Anda miliki, kunci untuk memanfaatkan semaksimal mungkin waktu Anda adalah dengan berfokus mengambil langkah-langkah dan membuat keputusan yang akan memberi ROI tertinggi dari kerja sampingan. Jangan menghamburkan waktu—optimalkan waktu. Berfokuslah untuk membuat dan mengatakan ya pada keputusan yang mendorong Anda ke depan dan tidak pada hal-hal lain. Jujurlah pada diri Anda sendiri. Tidak penting seberapa keras Anda bekerja, yang penting adalah bagaimana Anda menggunakan waktu Anda. Tidak ada orang yang akan mengawasi Anda untuk memastikan bahwa Anda bekerja. Keinginan itu harus datang dari Anda sendiri.

Mengingat bahwa waktu Anda terbatas, kerja sampingan yang paling menguntungkan adalah yang menghasilkan penghasilan pasif—yaitu, uang yang bisa Anda hasilkan tanpa perlu melakukan apa-apa secara aktif. Karena itulah membesarkan usaha adalah hal yang sangat menguntungkan; ini memungkinkan Anda menghasilkan uang saat tidur (sementara karyawan Anda menemani anjing jalan-jalan, mengasuh anak, atau apa pun). Penghasilan pasif menakjubkan karena benar-benar mendisrupsi gagasan tradisional bahwa Anda harus menukar waktu untuk mendapatkan uang. Anda bisa membangun usaha penghasilan pasif dengan atau tanpa karyawan.

Namun kerja sampingan penghasilan pasif sulit untuk dikembangkan (tidak ada yang dinamakan uang gratis, ternyata). Banyak kerja sampingan membutuhkan waktu penataan yang banyak dan strategi pemasaran/penjualan yang solid. Cara yang bagus untuk membangun aliran penghasilan pasif adalah dengan menjual sesuatu yang tidak membutuhkan banyak waktu untuk dibuat tapi yang bisa dibeli orang dalam waktu yang lama tanpa perlu mengerahkan banyak pekerjaan tambahan. Beberapa contoh tentang gagasan penghasilan pasif poten-

sial adalah mengadakan kursus *online*, meluncurkan produk *dropship* (sistem penjualan di mana pabrik mengirim produk langsung ke pembeli atas permintaan bisnis yang mengiklankan dan menjual produk tersebut tapi tidak menyetoknya) di Amazon, membuat sebuah aplikasi, menulis buku, atau meluncurkan pakaian. Lalu, ada aliran penghasilan semi-pasif seperti mengeblog, karena Anda menghasilkan uang dari konten yang dipublikasikan sebelumnya tapi tidak perlu diperbarui. Sebagian besar penghasilan saya dari mengeblog berasal dari blog *post* yang saya tulis dua atau tiga tahun yang lalu.

Jenis usaha seperti ini bagus untuk pensiun dini karena Anda bisa membangun usaha penghasilan pasif yang menghasilkan uang secukupnya atau lebih dari cukup untuk membiayai pengeluaran bulanan—yang berpotensi memberi Anda kemampuan untuk “pensiun” lebih dini atau setidaknya pensiun mini selama beberapa bulan atau tahun untuk mengikuti mimpi dan kegemaran Anda. Ingat bahwa berapa pun jumlah penghasilan bulanan yang konsisten dan stabil akan mengurangi angka Anda dan bahkan bisa membiayai seluruh pengeluaran bulanan.

Ketika mengevaluasi peluang penghasilan pasif, berfokuslah pada hal-hal yang selalu dibutuhkan masyarakat, bukan mode sesaat. Contohnya, masyarakat selalu butuh makan, tidur, menemani anjing mereka jalan-jalan, mencari pengasuh anak, memotong rumput halaman mereka, dan bepergian dari titik A ke titik B. Mereka selalu ingin dihibur, belajar, dan diinspirasi.

Namun, jenis usaha mana pun bisa gagal, jadi sungguh sulit membangun aliran penghasilan pasif jangka panjang berkelanjutan di luar penghasilan sewa. Dunia berubah dengan cepat dan begitu pula permintaan; apa yang dibeli masyarakat hari ini mungkin bukan apa yang akan mereka beli besok. Ada banyak bisnis *online* yang menghasilkan banyak penghasilan pasif tapi harus gulung tikar ketika Google memperbarui algoritmanya dan bisnis *online* ini tidak lagi tampil dalam pencarian, atau ketika Facebook mengubah berandanya dan mereka tidak bisa lagi berjual-beli. Tentu, sumber penghasilan pasif ini bisa membantu Anda

berkeliling dunia selama setahun (yang pasti bisa dilakukan kalau Anda mau), tapi mungkin Anda tidak bisa hidup dari sumber ini untuk selamanya.

Namun, penghasilan pasif pasti bisa membantu mencapai angka Anda lebih cepat, karena itu bukan saja uang tambahan yang bisa diinvestasikan, tapi juga tidak menyita banyak waktu, sehingga Anda bisa menghabiskan waktu Anda selebihnya menghasilkan uang dengan cara lain (atau bersantai).

KEUNTUNGAN PAJAK DARI KERJA SAMPINGAN DAN KEWIRUSAHAAN

Manfaat lain dari kerja sampingan adalah bahwa Anda bisa mengurangi banyak pengeluaran untuk mengelola dan menumbuhkan kerja sampingan, sehingga menjadi lebih efektif untuk diluncurkan dalam hal biaya. Uang \$100 yang Anda habiskan untuk membuat sebuah situs web dan mencetak kartu nama adalah uang yang tidak kena pajak. Ketika Anda pergi ke sebuah konferensi yang selaras dengan kerja sampingan, atau Anda makan siang bersama calon klien atau kolaborator, Anda tidak dikenakan pajak. Seiring bertambahnya kerja sampingan Anda dan semakin terpadu dengan kehidupan sehari-hari, ada banyak keuntungan pajak bila memiliki perseroan terbatas. Se-mentara Anda tidak perlu mendirikan perusahaan formal untuk mengurangi pengeluaran, ada batasan terkait jumlah dan jenis potongan pajak untuk sesuatu yang Anda lakukan sebagai “hobi” dan bukan usaha.

Ini adalah salah satu dari banyak alasan mengapa Anda harus mempertimbangkan untuk mendirikan sebuah perseroan terbatas (PT), yang digunakan untuk kerja sampingan. Bila Anda berada dalam tahap di mana Anda mulai menghasilkan uang dari kerja sampingan dan Anda sudah siap untuk mengerjakannya secara lebih serius, menginvestasikan uangnya mungkin patut dilakukan (biasanya sekitar \$300 hingga \$400) untuk mendirikan perseroan terbatas milik Anda sendiri.

Mendirikan PT ada banyak manfaatnya untuk kerja sampingan, antara lain Anda boleh membuka rekening bank untuk bisnis, membuka kartu kredit untuk digunakan sebagai pembayaran, dan membangun kepercayaan untuk usaha Anda. Mempunyai PT juga memberi Anda perlindungan hukum tambahan, membantu memisahkan dan melindungi aset pribadi dan usaha Anda, memungkinkan Anda untuk menggaji diri sendiri dan mengelola pengeluaran untuk karyawan dan kontraktor, dan memberi Anda lebih banyak peluang untuk mendapatkan potongan pajak. Ini juga peluang yang bagus untuk *branding* dan membangun bisnis, karena Anda dipandang lebih sah oleh para calon klien dan pelanggan. Ini juga mempermudah Anda untuk membesarkan kerja sampingan bila Anda memutuskan untuk menumbuhkannya menjadi usaha yang lebih besar. Jadi, bila Anda bermaksud untuk mengembangkan kerja sampingan secara sungguh-sungguh, dirikan sebuah PT dan kelola semua pengeluaran bisnis dan penghasilan Anda melalui PT tersebut. Ini juga membuat pajak menjadi lebih mudah!

Pikirkan ini semua saat Anda menjalankan proses menciptakan gagasan terkait kerja sampingan, yang akan Anda lakukan selanjutnya.

KERANGKA EVALUASI KERJA SAMPINGAN

Sementara saya menyarankan Anda untuk memulai dengan satu kerja sampingan agar Anda tidak mengerjakan terlalu banyak hal sekaligus pada awalnya, karena Anda adalah atasan Anda sendiri, Anda bisa menguji banyak gagasan berbeda untuk menemukan kerja sampingan yang benar-benar Anda cintai dan/atau yang menghasilkan uang terbanyak untuk Anda.

Sementara Anda bisa menjual hampir segala hal, Anda kemungkinan akan menjual sebuah produk atau jasa—milik Anda sendiri atau milik orang lain. Namun, satu hal yang perlu Anda ingat saat menjelajahi cara baru untuk menghasilkan uang bahwa gagasan adalah hal yang biasa. Saya mempunyai gagasan seperti Uber empat tahun se-

belum perusahaan itu diluncurkan, tapi mengapa saya tidak menjadi miliarder? Karena gagasan tidak ada artinya bila Anda tidak bisa atau tidak mengeksekusinya. Saat Anda bercerah pendapat tentang gagasan terkait kerja sampingan sambil membaca bab ini, bersikaplah realistik tentang kerja sampingan mana yang bisa Anda kerjakan sesuai dengan waktu, keterampilan, dan motivasi Anda.

Setelah mendapatkan beberapa gagasan menggunakan kerangka dalam bab ini, mulailah. Jangan terlalu dipikirkan. Anda akan tahu caranya sambil mengerjakannya. Ingat, jangan terjebak dengan gagasan—Anda bisa melanjutkan dengan gagasan berikutnya bila yang sebelumnya tidak berhasil. Saya telah menguraikan empat langkah untuk membantu Anda memilih kerja sampingan berikutnya.

1. Analisis minat dan keterampilan Anda.

Untuk mengidentifikasi kerja sampingan baru yang potensial, Anda harus mempertimbangkan apa yang Anda minati dan apa keterampilan Anda. Sementara Anda bisa menghasilkan uang mengerjakan apa saja, jauh lebih mudah menghasilkan uang dengan melakukan sesuatu yang dicintai atau setidaknya disukai. Anda tidak saja akan bertahan dengan sesuatu yang Anda nikmati, tapi rasanya juga tidak seperti bekerja. Tentu, Anda bisa mempunyai hobi dan melakukan segala sesuatu karena senang melakukannya, tapi mengapa tidak sekalian saja menghasilkan uang dengan melakukan apa yang Anda sukai.

Berpikirlah tentang hal yang Anda lakukan dengan senang hati dan apakah Anda bisa menguangkannya. Apakah Anda mencintai kerajinan tangan atau membuat sesuatu? Samantha bekerja sebagai manajer akun di sebuah biro pemasaran digital pada siang hari, dan pada malam hari dan akhir pekan ia membuat *dream catcher* buatan tangan yang indah, yang ia jual *online* dengan harga \$50. Salah satu *dream catcher* buatan Samantha belum lama ini ditampilkan di sebuah majalah terkemuka, dan kini orang harus antre enam bulan untuk mendapatkan produk itu.

Ia berada dalam posisi menakjubkan dan ia mempertimbangkan apakah perlu membawa usahanya itu ke level berikutnya dan mempekerjakan beberapa orang untuk membuat *dream catchers* bersamanya. Ini adalah masalah besar untuk Samantha—ia menghasilkan uang dengan melakukan sesuatu yang ia cintai dan mempunyai peluang untuk menumbuhkan usahanya bila ia mau.

Apakah Anda benar-benar mencintai musik? Mungkin Anda harus bekerja lebih banyak, jual irama Anda, produksi musik teman Anda, dapatkan pekerjaan promosi, luncurkan perusahaan promosi atau manajemen Anda sendiri atau label rekaman atau blog musik. Adam sangat menyukai musik sehingga ia meluncurkan sebuah blog bernama Run The Trap yang menghasilkan \$4.000 sebulan, yang memungkinkannya untuk berhenti dari pekerjaan purnawaktunya di pemasaran digital dan mengikuti minatnya untuk meluncurkan sebuah perusahaan manajemen musik. Ia pernah meluncurkan artis yang tampil di Coachella dan artis lain yang melakukan tur di sekeliling dunia. Kini Adam bepergian mengelilingi dunia menjalankan gaya hidup impianinya dan menghasilkan sangat banyak uang; ia berada dalam jalur yang tepat untuk mencapai kemandirian finansial pada saat usianya menginjak tiga puluh lima tahun. Ini semua dimulai dari blog kerja sampingan yang sederhana.

Apakah Anda suka menulis? Pada 2005 saat bekerja di kementerian pertahanan sebagai teknisi perangkat lunak, Jim Wang membuat blog keuangan pribadi Bargaineering.com. Karena cinta menulis, ia mengerjakannya sesuai irama kerjanya dan secara perlahan mulai menghasilkan uang, sambil mempelajari bisnis mengeblog. Akhirnya ia mampu menghasilkan uang yang cukup untuk memulai mengeblog purnawaktu. Lima tahun kemudian, blog tersebut dibeli oleh sebuah perusahaan publik seharga \$3 juta, dan Jim langsung mencapai kemandirian finansial pada usia tiga puluh empat.

Apakah Anda suka membuat kode? Brandon meluncurkan sebuah aplikasi iPhone penerjemah bahasa Tionghoa-Inggris pada 2010 sebagai

kerja sampingan sambil bekerja sebagai pemrogram komputer. Begitu membuatnya, ia mampu menghasilkan penghasilan pasif sebesar \$500 per bulan selama bertahun-tahun. Dan meskipun \$500 tampaknya tidaklah seberapa, karena ini adalah penghasilan pasif, ini hampir tidak menyita waktunya sama sekali, dan Brandon menginvestasikan semua uang hasil kerja sampingannya, yang membantunya mencapai kemandirian finansial pada usia tiga puluh dua tahun.

Apakah Anda suka bepergian? Mungkin Anda sebaiknya meluncurkan sebuah perusahaan perjalanan *custom* yang membantu orang memesan liburan *custom* atau berkonsultasi dengan orang-orang yang mencoba merencanakan pengalaman perjalanan impian mereka, melatih orang cara melakukan *travel hack*, menulis blog perjalanan, atau mendapatkan pekerjaan sampingan memasarkan salah satu tujuan wisata favorit di kota Anda. Brian Kelly, yang juga dikenal dengan nama The Points Guy, sangat suka bepergian sampai ia mulai membuat blog tentang perjalanan, menge-post ulasan tentang tujuan wisata, kesepakatan perjalanan yang ia temukan, dan nasihat tentang bagaimana setiap orang bisa menggunakan bonus kartu kredit dan poin maskapai penerbangan untuk bepergian secara gratis. Sekarang orang ini menghasilkan jutaan dolar setahun dengan bepergian serta menulis ulasan dan belum lama ini menjual blog miliknya dengan harga \$25 juta. Pada usia tiga puluh lima, ia bisa pensiun kapan pun ia mau.

Apakah Anda suka menghubungkan orang-orang? Tyler bekerja di bidang penjualan teknologi dan sangat suka berhubungan dengan orang-orang sehingga ia meluncurkan sebuah perusahaan peluncuran sebagai kerja sampingannya. Pada waktu senggangnya, ia mulai mencari pekerjaan baru untuk teman-temannya di perusahaan tempat kerja teman-temannya yang lain. Bayarannya luar biasa: Perusahaan akan membayar Tyler dua puluh persen dari gaji tahun pertama setiap karyawan yang ia tempatkan di perusahaan itu. Jadi, bila ia menempatkan seseorang yang bergaji \$100.000, ia mendapatkan \$20.000. Ini artinya Tyler bisa menghasilkan uang ekstra \$5.000 hingga

\$15.000 per bulan dengan cukup mudah. Usaha ini sangat sukses sehingga sekarang ia melakukannya purnawaktu dan uangnya dengan mudah menutup pengeluaran bulanannya.

Sekarang semakin banyak teman-teman dan koneksi Tyler yang mencari pekerjaan baru dan semakin banyak perusahaan yang memercayai Tyler untuk mencari orang-orang berbakat. Ia menjalankan usahanya ini dengan sangat baik. Dan ia bisa bekerja dari mana pun di dunia, keuntungan yang ia manfaatkan sepenuhnya. Beberapa bulan yang lalu ia bekerja dari barak induk Mount Everest di Nepal, lalu terbang ke Hong Kong untuk berpesta.

Selanjutnya Anda perlu memikirkan keterampilan Anda. Kerja sampingan terbaik adalah kerja sampingan yang mensyaratkan keterampilan yang sudah dimiliki. Bayangkan setiap keterampilan Anda serta hal-hal yang Anda lakukan dengan senang hati bisa diuangkan. Anda mungkin sudah mempunyai keterampilan yang tidak disadari bisa digunakan untuk menghasilkan uang. Anda mungkin berpikir tentang "keterampilan" sebagai sesuatu yang Anda gunakan untuk pekerjaan Anda atau untuk sesuatu yang pernah Anda pelajari di sekolah. Namun, ada banyak macam keterampilan yang bisa Anda jual. Contohnya, meskipun Anda belum pernah bekerja di bidang penitipan atau pendidikan anak, Anda mungkin hebat dan cinta bekerja dengan anak-anak. Apa yang menghalangi Anda melakukan pekerjaan seperti mengasuh anak atau memulai sebuah tempat penitipan anak? Anda mungkin meremehkan keterampilan Anda dalam mengemudi, mencuci baju, bersih-bersih, memasak, atau menata pekarangan.

Cara lain yang efektif untuk memulai kerja sampingan adalah dengan menggunakan keterampilan dan keahlian yang Anda peroleh dari pekerjaan purnawaktu. Saya mengenal banyak pengacara, akuntan, pemrogram web, manajer pemasaran digital, editor, copywriter, dan desainer yang menjual jasa yang sama yang mereka berikan dalam pekerjaan sehari-hari mereka untuk mendapatkan penghasilan sampingan. Ini adalah cara yang hebat untuk menghasilkan uang ekstra dan memban-

tu orang-orang yang mungkin tidak mampu membayar harga premium yang dikenakan oleh biro hukum atau agensi digital besar.

Sebelum melakukan hal ini, tentunya, Anda harus memastikan bahwa perusahaan Anda tidak mempunyai kebijakan menyangkut konflik kepentingan yang membatasi Anda untuk mengerjakan pekerjaan luar. Banyak perusahaan mengizinkan Anda untuk mengambil pekerjaan luar selama pekerjaan itu dianggap tidak bersaing—yang artinya itu bukan jasa untuk sebuah industri yang dilayani oleh perusahaan Anda, dan juga jasa Anda juga tidak langsung ditujukan untuk pesaing. Bila perusahaan mempunyai kebijakan ketat yang membatasi kemampuan Anda untuk melakukan kerja sampingan, jelaskan secara khusus bagaimana dan mengapa Anda ingin menghasilkan uang sampingan dan bahwa itu bukan sebuah konflik. Perusahaan Anda mungkin memberi persyaratan, atau bila tidak, Anda perlu mempertimbangkan dengan serius untuk pindah ke sebuah perusahaan yang tidak membatasi Anda untuk menghasilkan uang dengan cara lain.

Saya menghasilkan sebagian besar uang dari kerja sampingan saya dengan menjual jasa pemasaran digital dan desain situs web ke perusahaan-perusahaan yang tidak sanggup bekerja dengan agensi digital tempat saya bekerja atau yang tidak diminati perusahaan tempat saya bekerja. Jadi, sementara agensi saya bekerja dengan hotel dan perusahaan mobil, saya bekerja dengan biro hukum lokal, dokter, dan agen real estat sebagai kerja sampingan. Jasa yang sama, tapi uangnya tidak mengalir ke perusahaan atau mitra saya, melainkan ke saya.

Saat Anda memikirkan gagasan untuk kerja sampingan, pertimbangkan untuk mengkhususkan diri pada ceruk tertentu. Meskipun dengan melakukan hal ini Anda akan membatasi pihak yang membeli jasa Anda, keuntungan dari spesialisasi ceruk cenderung lebih besar daripada risikonya.

Meskipun saya bisa membuat situs web untuk siapa saja, saya sengaja berfokus pada biro hukum dan *realtor*. Dalam pekerjaan purnawaktu, saya hanya bekerja dengan universitas. Berfokus hanya pada

beberapa ceruk membuat memperoleh rujukan menjadi lebih mudah, membangun koneksi, dan memosisikan diri saya sebagai pakar dalam industri itu. Banyak orang mengerjakan terlalu banyak hal sekaligus dan mencoba mendapatkan klien di mana pun, tetapi semakin terspesialisasi khalayak dan semakin banyak uang yang dimiliki pasar target, semakin banyak uang yang bisa Anda hasilkan. Konsultan yang meraup laba terbesar yang saya kenal semuanya mempunyai fokus ceruk dan bekerja keras untuk menjadi pakar dalam ceruk mereka. Seorang pemasar digital yang saya kenal, Trevor, hanya melayani ortodontis asal Kanada; ia tercantol dengan asosiasi utama tempat mereka bergabung dan mempunyai usaha yang sangat menguntungkan sebagai pakar pemasaran digital dalam ceruk itu.

Apa pun ceruk yang Anda pilih, saat ini sangat mudah menjual keahlian Anda secara *online*, entah itu dalam bentuk layanan konsultasi tatap muka langsung, konsultasi atau pelatihan kelompok, atau format lain seperti kursus *online*. Persis sebagaimana dalam pekerjaan purnawaktu, semakin berharga dan dibutuhkan keterampilan Anda, semakin banyak uang yang bisa Anda hasilkan dengan menjualnya sebagai kerja sampingan.

Ini juga langkah pertama yang mudah untuk menjadi seorang wiraswasta purnawaktu, karena Anda bisa secara realistik mendapatkan cukup banyak klien sampingan dan mulai menghasilkan cukup banyak uang untuk memulai usaha purnawaktu milik Anda sendiri. Ini selalu terjadi di banyak industri. Jadi, perhatikan keterampilan yang menghasilkan uang untuk Anda dalam pekerjaan purnawaktu, dan bila Anda menyukai pekerjaannya, atau setidaknya cukup menyukainya sehingga tetap termotivasi untuk melakukannya di luar pekerjaan purnawaktu, ini adalah tempat yang bagus untuk memulai kerja sampingan serta membuat koneksi baru.

Keterampilan Baru Apa yang Ingin Anda Pelajari?

Kerja sampingan juga bisa menjadi cara yang bagus untuk mempelajari keterampilan baru dan menekuni karier baru dalam sebuah industri di mana pengalaman Anda sedikit. Selama Anda bisa menambah nilai dan memenuhi kebutuhan orang yang membayar Anda, Anda bisa menjual jasa kepada seseorang. Tentunya, Anda tidak bisa menjual sesuatu yang tidak Anda ketahui, tapi yang perlu Anda ketahui adalah kepada siapa Anda menjual dan sisanya bisa dipelajari saat menjalankannya. Tidak ada yang lebih menyenangkan daripada seorang klien berbayar yang memotivasi Anda untuk belajar cara melakukan sesuatu.

Beginilah cara saya belajar membuat situs web. Meski saya tahu HTML dasar, saya belajar cara membuat situs web WordPress, Drupal, dan Joomla secara gratis di YouTube. Saya hanya butuh waktu beberapa minggu untuk belajar, dan saya dibayar untuk melakukannya. Anda bisa belajar hampir segala hal di YouTube sekarang. Anda tidak lagi membutuhkan gelar sarjana atau pelatihan formal untuk banyak industri. Ada banyak kursus *online* gratis atau murah tentang hampir semua hal, mempermudah kita untuk memperoleh dan menguasai pengetahuan baru. Saat ini semakin mudah bagi kita untuk belajar keterampilan baru dengan cepat dan menggunakan untuk menghasilkan lebih banyak uang. Kesuksesan Anda terjamin bukan hanya karena tersedianya informasi, tapi ada dua hal yang akan mewujudkannya: rasa ingin tahu dan fokus. Belajarlah selalu.

Apa pun yang ingin Anda pelajari, cari seseorang yang membutuhkan keterampilan itu, jual keterampilan itu pada mereka, dan isi terus kesenjangan pengetahuan Anda. Ini adalah cara dahsyat untuk mengembangkan keterampilan dan pengalaman dan menguji jalur karier baru tanpa perlu kembali ke sekolah atau terjun ke pekerjaan purnawaktu.

Pikirkan apa yang Anda lakukan dengan senang hati—segala hal yang Anda lakukan dengan senang hati. Hobi, minat, dan keterampilan

Anda. Amati keterampilan Anda di dalam dan di luar pekerjaan purnawaktu.

Apakah Anda bisa mendapat bayaran dari salah satunya?

Apakah Anda bisa mengadakan sebuah kursus dan mengajari orang lain cara melakukannya?

Apakah Anda bisa menjualnya di daerah Anda?

Ambil secarik kertas atau buka lembar lajur dan buat dua kolom. Di satu kolom, tulis semua hobi/minat Anda, dan di kolom yang lain, tulis keterampilan Anda. Lalu kerucutkan daftar keterampilan dengan mencoret keterampilan yang tidak Anda sukai. Bila Anda melihat ada tumpang-tindih di antara kedua daftar, mulailah dengan gagasan yang memungkinkan Anda mengombinasikan keterampilan lama dengan minat Anda. Bila tidak ada tumpang-tindih di daftar, mulailah dengan keterampilan Anda terlebih dulu, lalu kembangkan keterampilan yang dibutuhkan untuk menghasilkan uang dari minat Anda. Berikut adalah contoh cara kerjanya.

Kyle adalah seorang manajer pemasaran berusia dua puluh enam tahun di sebuah perusahaan teknik. Meski ia menghasilkan uang yang layak dari pekerjaan purnawaktunya, pekerjaan itu bukan minatnya dan ia tidak mau bekerja di sana untuk selamanya. Ia ingin memulai sebuah kerja sampingan di mana ia bisa menghasilkan uang tambahan dan melakukan sesuatu yang ia cintai. Mimpiya adalah menjadi atasannya sendiri agar ia bisa lebih sering bepergian, jadi tujuannya adalah menemukan kerja sampingan yang mempunyai potensi purnawaktu. Berikut adalah daftar hobi/minat dan keterampilan Kyle.

Hobi/Minat	Keterampilan
Desain	Excel
Musik elektronik	Menulis
Bepergian	<i>Copywriting</i>
Lari	Mengedit
Mengajar sukarela	Iklan Facebook
Masak	Photoshop
Membaca	Keterampilan bertahan hidup luar ruang
Terjun bebas	
Panjat gunung	
Pembuatan bir mikro	

Melihat kedua daftar ini, Anda bisa dengan mudah melihat bahwa ada beberapa keserasan di antara hobi dan keterampilannya, sehingga lebih mudah baginya untuk memilih kerja sampingan. Contohnya, Kyle menyukai desain dan mempunyai keterampilan Photoshop dan *copywriting*, sehingga ia bisa mulai melakukan pekerjaan desain lepas untuk bisnis lokal atau melalui pasar *freelance* seperti Upwork, lalu menggunakan rujukan klien yang positif untuk menumbuhkan usahanya. Ia juga bisa mengombinasikan beberapa minatnya yang lain dengan melakukan pekerjaan desain untuk sebuah tempat pembuatan bir. Anda juga bisa melihat adanya tumpang-tindih antara kecintaan Kyle terhadap panjat gunung dan terjun bebas dengan keterampilan ketahanan hidup luar ruangannya, serta desain dan pemasaran. Bila ia benar-benar terampil memanjat, ia bisa memulai memimpin perjalanan atau meluncurkan (dan memasarkan) perusahaannya sendiri yang mengadakan perjalanan dan darmawisata ke gunung.

Selain keterampilan yang sudah ia miliki, bila Kyle memulai sebuah usaha ia mungkin akan belajar keterampilan lain seperti akuntansi

bisnis, kontrak, dan negosiasi, yang kemudian bisa ia pasarkan sendiri. Salah satu manfaat terbaik dari kerja sampingan adalah bahwa Anda bisa menggunakan kesempatan ini untuk belajar sambil menghasilkan uang, menambah jumlah keterampilan yang bisa Anda uangkan. Ingat bahwa keterampilan adalah mata uang masa depan dan akan membuat Anda menjadi lebih berharga dan memberi Anda lebih banyak cara untuk menghasilkan uang di masa depan.

2. Evaluasi potensi kerja sampingan untuk menghasilkan uang.

Setelah Anda mempunyai daftar kerja sampingan potensial, langkah selanjutnya adalah mengerucutkannya ke kerja sampingan yang bisa menghasilkan uang terbanyak untuk Anda. Ini dimulai dengan mengamati permintaan pasar. Semakin tinggi permintaan pasar terhadap jasa atau produk, semakin banyak uang yang bisa dihasilkan. Permintaan pasar ditentukan oleh penawaran dan permintaan, atau jumlah orang yang ingin membeli sesuatu (pelanggan) dan jumlah orang yang menjualnya (pesaing).

Dalam contoh Matt, ia mampu menghasilkan banyak uang karena permintaannya tinggi dan tumbuh (banyak warga baru yang memelihara anjing pindah ke lingkungan tempat tinggal Matt) dan penawarannya rendah (usaha yang menawarkan jasa menemani anjing jalan-jalan tidak banyak). Ia melihat adanya peluang pasar.

Matt juga memperhatikan bahwa sebagian besar orang yang menemani anjing jalan-jalan di lingkungan itu sama seperti dia—satu orang yang bekerja untuk beberapa klien. Bila ada beberapa perusahaan yang bergerak di bidang yang sama di lingkungan itu, peluang Matt tidak akan sama. Namun, tidak ada pesaing besar dan ia juga mempunyai sesuatu yang tidak dimiliki perusahaan yang mencoba masuk ke lingkungan itu: hubungan dengan banyak penyewa lokal, yang akhirnya menghubungkan dia dengan orang lain yang mereka tahu membutuhkan jasa itu.

Sebelum memulai usaha apa pun, Anda harus menganalisis dan memahami permintaan pasar, karena bila masyarakat tidak membutuhkan apa yang hendak Anda jual atau bila ada terlalu banyak orang yang juga menjualnya, Anda tidak akan menghasilkan uang.

Berkenaan dengan jasa menemani anjing jalan-jalan, Anda utamanya bersaing harga (dan bukan bersaing seputar jenis atau kualitas jasa yang ditawarkan), dan bila Anda bersaing harga, orang biasanya memilih opsi yang paling murah. Dengan demikian, setiap penawar jasa ini akan menghasilkan lebih sedikit uang seiring bertambahnya pesaing. Siapa pun mampu menemani anjing jalan-jalan, jadi biaya yang bisa Anda kenakan terbatas. Tentu, Anda akan mampu mendapatkan beberapa pekerjaan memotong rumput halaman, menyekop salju, atau mengasuh anak, tapi akan lebih sulit untuk bersaing dan mendapatkan order di pasar ini.

Bila sebuah pasar terlalu kompetitif, Anda tidak akan menghasilkan banyak uang kecuali bila menawarkan sesuatu yang tidak ditawarkan pesaing Anda. Ini tidak berarti Anda tidak bisa menghasilkan uang di pasar ini; ini berarti bahwa Anda perlu mencari cara untuk menambah nilai ekstra agar orang-orang lebih memilih Anda daripada pesaing Anda dan/atau membayar lebih mahal untuk jasa Anda. Contohnya, dengan usaha yang menawarkan jasa menemani anjing jalan-jalan, Anda bisa berjalan lebih pagi atau lebih larut malam daripada pesaing Anda, atau Anda bisa menawarkan jalan-jalan yang lebih jauh, merawatnya, menampung, atau melatih (bila Anda punya keterampilan itu).

Ada satu pengecualian terhadap peraturan penawaran dan permintaan: orang bersedia membayar lebih mahal untuk jasa Anda bila mereka sudah mempunyai relasi dengan Anda. Bisnis adalah tentang relasi. Bila orang percaya pada Anda, mereka akan membeli dari Anda. Ini sebabnya mengapa Anda seharusnya memulai kerja sampingan di komunitas Anda atau bekerja untuk membangun relasi di komunitas *online*. Apa pun kerja sampingan yang hendak Anda mulai, akan lebih mudah bagi Anda bila menjualnya ke jaringan yang Anda ikuti dan orang-orang

yang sudah Anda kenal di komunitas itu. Bila Anda adalah yang pertama dalam sebuah pasar, Anda bisa membangun relasi yang sulit ditiru oleh perusahaan lain setelah Anda lebih dikenal. Inilah kemahiran Matt—ia melihat peluang pasar dan bergerak cepat untuk membangun lebih banyak relasi menggunakan jaringan rujukannya yang sudah ada.

Tentu, sekarang ada perusahaan lain yang menawarkan jasa yang sama di lingkungan tempat tinggal Matt, tapi ia menerima order lebih banyak daripada yang bisa ia tangani yang ia peroleh berkat kabar dari mulut ke mulut dan beberapa promosi sederhana. Matt menawarkan jasa menemani anjing jalan-jalan gratis kepada siapa pun yang merujuknya ke klien baru. Yang ia butuhkan hanya bantuan beberapa klien lama untuk merujuknya ke klien potensial di komunitas lokal mereka atau membuat pesan papan. Karena permintaannya sangat tinggi dan reputasinya kuat, ia tidak perlu memasarkan jasanya.

Patut dicatat bahwa orang-orang sibuk biasanya bersedia membayar mahal hanya agar bisa melepaskan tugas mereka. Jadi, bila Anda, salah satu klien lama, atau mantan klien Anda bisa meyakinkan mereka bahwa Anda bisa memecahkan masalah mereka, kecil kemungkinannya mereka akan membanding-bandtingkan jasa Anda dengan pesaing sebelum memutuskan untuk menggunakan jasa Anda. Banyak orang menghasilkan banyak uang dengan menawarkan jasa sederhana kepada orang-orang yang mempunyai uang dan terlalu sibuk untuk melakukannya sendiri.

Saat Anda membuat daftar kerja sampingan, pikirkan siapa yang akan membeli produk Anda. Bila Anda merasa bisa menghasilkan uang dari situ, berusahalah dan coba menjualnya. Pasar akan memberi tahu Anda apakah ada permintaan karena orang akan membeli dari Anda atau mereka tidak akan membeli dari Anda. Karena sebagian besar kerja sampingan tidak membutuhkan banyak modal saat dimulai, Anda bisa memulainya dan melihat apakah ini akan berhasil. Saya tidak menyarankan kerja sampingan baru yang mengharuskan Anda mengeluarkan banyak uang atau membeli alat yang mahal. Jaga agar investasi awal

Anda tetap kecil. Tidak banyak sisi buruknya bila Anda menguji peluang baru untuk menghasilkan uang bila yang Anda tukarkan hanyalah waktu.

Bila Anda meluncurkan sebuah produk atau jasa *online*, Anda perlu melakukan survei *online*. Bila Anda belum mempunyai komunitas *online*, berfokuslah membangun komunitasnya terlebih dulu. Sangat sulit menjual produk *online* tanpa ada calon pembeli. Saat Anda membangun komunitas dan berhubungan dengan orang lain, beri mereka survei sederhana untuk mengukur minat mereka dan menguji gagasan terkait produk atau jasa Anda. Anda akan belajar sangat banyak hal dengan bertanya pada orang-orang pendapat mereka tentang gagasan Anda dan apakah mereka mau membelinya dari Anda.

Manfaat lain dari meminta umpan balik dari orang, baik secara *online* maupun *offline*, adalah bahwa karena mereka sudah terlibat dengan Anda, mereka mungkin akan tertarik untuk membeli dari Anda. Begitu Anda meminta umpan balik dari orang, orang-orang yang ingin membeli akan melangkah ke depan. Kalau mereka memercayai Anda, mereka akan mulai merekomendasikan Anda kepada orang lain yang menurut mereka bisa mendapat manfaat dari produk atau jasa Anda.

Selain itu, coba cari seseorang yang sudah membangun usaha sukses seperti kerja sampingan yang hendak Anda mulai. Cari orang-orang yang sudah melakukannya dan pelajari segala hal dari mereka. Ini bisa menghemat waktu bertahun-tahun untuk Anda. Ada banyak wiraswasta sukses yang berusia lebih tua yang sangat mau minum kopi atau makan siang bersama Anda dan menceritakan pengalaman mereka. Tergantung pada jenis kerja sampingan yang ingin Anda luncurkan, Anda bahkan bisa menghubungi pesaing potensial dan menawarkan tenaga Anda untuk bekerja magang di sana selama beberapa bulan untuk mempelajari usahanya.

Cara lain yang bagus untuk menganalisis permintaan pasar terhadap hampir semua jenis produk atau jasa adalah dengan menggunakan data Pencarian Google. Karena sangat banyak orang

menggunakan Pencarian Google, dengan menganalisis polanya Anda bisa mendapatkan analisis statistik yang valid tentang permintaan pasar di hampir seluruh wilayah geografis di dunia. Bila Anda ingin meluncurkan perusahaan jasa menemani anjing jalan-jalan di Syracuse, New York, caritahu di Google berapa banyak orang yang mencari jasa ini di wilayah itu. Lihat bagaimana volume pencarian berubah dari tahun ke tahun. Apakah permintaan naik atau turun? Sementara Anda tidak akan bisa mengakses semua data kecuali Anda adalah klien iklan di Google, ada versi gratis yang akan memberi info yang cukup untuk memulai. Cari alat Google Keyword Planner.

Selain menganalisis data Pencarian Google, Anda juga perlu me luangkan waktu untuk mengetahui siapa pesaing Anda untuk setiap gagasan kerja sampingan. Melakukan analisis kompetitif itu penting—Anda akan mengetahui tidak saja siapa pesaing Anda, tapi juga berapa biaya yang mereka kenakan, apa persisnya produk atau jasa mereka, bagaimana mereka memasarkan produk atau jasa mereka, dan apa yang bukan bidang jasa mereka. Saya juga menyarankan untuk berpura-pura menanyakan informasi tentang layanan pesaing potensial Anda. Isi sebuah formulir pertanyaan di situs web mereka atau telepon mereka. Tanyakan pada mereka tentang jasa mereka dan berapa biayanya. Dapatkan sebanyak mungkin info. Ini semua akan menjadi informasi rahasia yang bermanfaat saat Anda membangun kerja sampingan sendiri. Ini akan membantu Anda menentukan berapa biaya yang harus Anda kenakan dan apa bedanya Anda dengan pesaing Anda.

Bila ada sangat banyak pesaing dan pasar terlihat sangat jenuh, Anda mungkin perlu memilih kerja sampingan lain yang persaingannya tidak terlalu ketat. Atau jujurlah pada diri sendiri tentang apa nilai atau pembeda unik Anda. Mengapa seseorang harus membeli dari Anda dan bukan dari orang lain? Tentunya, tidak semua kerja sampingan perlu menjadi usaha besar yang menguntungkan, tapi ketahuilah bahwa bila pesaingnya banyak, akan lebih sulit bagi Anda untuk menjual produk Anda, dan akibatnya, Anda mungkin menghasilkan uang lebih sedikit.

Selain itu, sulit dan mahal untuk menjangkau pelanggan potensial di sebuah pasar yang sangat kompetitif.

Bila tidak ada orang lain yang menawarkan apa yang ingin Anda tawarkan, ini adalah karena tidak ada orang yang bersedia membelinya atau Anda menemukan secara tak sengaja sebuah gagasan kerja sampingan yang hebat dan mempunyai keunggulan sebagai penggerak pertama. Apa pun gagasan terkait kerja sampingan Anda, semakin Anda mengenal pesaing, semakin mudah bagi Anda untuk memasarkan dan menjual jasa Anda. Apa yang berbeda dari setiap pesaing Anda? Apa perbedaan jasa mereka? Mengapa beberapa pesaing bisa mengenakan biaya yang lebih tinggi daripada pesaing lain? Hal unik apa yang bisa Anda tawarkan? Semua kerja detektif ini bisa membantu menetapkan harga yang lebih baik untuk jasa Anda.

3. Tentukan berapa harga yang Anda kenakan, dapatkan penjualan pertama, dan dapatkan bayaran sebesar mungkin.

Pada dasarnya ada enam hal yang mendikte berapa harga yang bisa Anda kenakan:

1. Keterampilan yang dibutuhkan untuk melaksanakan tugas atau level keterampilan relatif Anda dibandingkan dengan level keterampilan pesaing Anda.
2. Permintaan.
3. Berapa harga yang dikenakan pesaing.
4. Nilai tambah (yaitu, layanan atau bonus tambahan yang Anda tawarkan).
5. Persepsi nilai (berdasarkan reputasi Anda atau seberapa berharga penawaran Anda bagi pelanggan).
6. Berapa kemampuan seseorang untuk membayar (umumnya, orang/perusahaan yang mempunyai lebih banyak uang bisa membayar le-

bih banyak). Anda biasanya bisa menghasilkan lebih banyak uang dengan menjual ke orang yang mempunyai lebih banyak uang.

Mari kita selidiki lebih jauh hal-hal ini.

Pertama, semakin banyak keterampilan Anda diminati, semakin tinggi harga yang bisa Anda kenakan untuk jasa tersebut, karena terbatasnya jumlah orang yang bisa melakukan hal yang sama. Anda bisa mengenakan harga yang lebih tinggi untuk membuat situs web daripada untuk menemani anjing jalan-jalan, dan bila Anda adalah seorang pembuat kode yang sangat berbakat, Anda bisa mengenakan harga yang lebih tinggi daripada pembuat kode yang lain untuk jasa yang sama.

Kedua, semakin besar permintaan terhadap apa yang Anda tawarkan, semakin tinggi harga yang bisa Anda kenakan. Sementara menemani anjing jalan-jalan itu mudah, banyak orang membutuhkan jasa itu, jadi permintaannya tinggi di banyak tempat. Namun, permintaan bergantung pada pasar, yang artinya, permintaan bergantung pada lokasi khusus, jadi permintaan terhadap jasa menemani anjing jalan-jalan sangat bervariasi menurut kota dan lingkungan tempat tinggal.

Ketiga, berapa harga yang Anda kenakan tergantung pada berapa harga yang dikenakan pesaing. Harga yang Anda kenakan tidak bisa terlalu jauh di atas harga yang dikenakan pesaing, dan untuk bisa mengenakan harga yang lebih tinggi, Anda harus menambahkan banyak nilai tambah. Sering kali ketika Anda meluncurkan sebuah produk atau jasa baru, Anda pada mulanya menetapkan harga yang lebih rendah daripada harga pesaing, guna menjerat pelanggan yang mencari harga yang lebih rendah. Akan tetapi, menetapkan harga yang terlalu rendah untuk jasa Anda ada risikonya, karena jauh lebih mudah untuk menurunkan harga ketimbang menaikkannya di kemudian hari. Ini adalah satu lagi alasan mengapa sangat penting untuk menentukan dan mengomunikasikan apa perbedaan Anda dari pesaing Anda.

Keempat, Anda harus menambahkan sebanyak mungkin nilai. Namun, ini ada pengaruhnya hanya bila klien atau pelanggan bisa melihat

nilai itu. Menghasilkan lebih banyak uang utamanya tidak berhubungan dengan seberapa keras Anda bekerja atau berapa banyak hal yang bisa Anda selesaikan atau seberapa sibuk Anda. Menghasilkan uang utamanya adalah memaksimalkan persepsi nilai pekerjaan, dan melakukannya seefisien mungkin (dalam waktu sesingkat mungkin). Semakin tinggi penilaian klien terhadap pekerjaan Anda, semakin banyak uang yang bisa Anda hasilkan. Karena pembelinya adalah masyarakat, *apa yang mereka pikirkan adalah hal yang paling penting*.

Terakhir, perusahaan dan orang-orang yang mempunyai lebih banyak uang lebih besar kemungkinannya membayar lebih banyak untuk jasa Anda. Semakin makmur sebuah lingkungan tempat tinggal, semakin banyak uang yang bisa Anda hasilkan dari menemani anjing jalan-jalan. Semakin besar perusahaan, semakin besar uang yang harus mereka bayar untuk jasa Anda. Contohnya, beberapa bulan setelah membuat sebuah situs web seharga \$500 untuk sebuah biro hukum kecil, saya membuat sebuah situs web seharga \$50.000 menggunakan templat yang sama untuk sebuah biro hukum besar. Malah, saya butuh waktu lebih sedikit untuk membuat situs web seharga \$50.000 itu, tetapi biro hukum besar tersebut mempunyai lebih banyak uang dan mereka melihat keuntungan yang lebih besar bila mempunyai situs web yang bagus. Nilai yang saya berikan pada kedua klien tersebut sama, tapi klien yang membayar \$50.000 memersepsikan nilainya sebagai lebih besar. Sementara penetapan harga dengan cerdas adalah sebuah seni dan ilmu, Anda bisa memahami dengan baik seberapa besar pasar bersedia membayar berdasarkan harga yang dikenakan pesaing Anda dan dengan pergi keluar dan menjual. Bila yang Anda terima hanya reaksi negatif dan Anda tidak bisa menjual, turunkan harga atau sadari bahwa Anda mungkin tidak bisa bersaing.

Beberapa kerja sampingan akan menghasilkan jauh lebih banyak uang untuk Anda ketimbang kerja sampingan lain, jadi penting bagi Anda untuk menentukan tarif per jam yang Anda kehendaki. Persis sebagaimana Anda mengalkulasi tarif riil per jam di Bab 6, Anda harus

mempunyai target tarif per jam untuk kerja sampingan. Saat Anda menulis ide dan menganalisis calon pesaing, tulis jumlah uang yang bisa Anda hasilkan untuk setiap usaha. Bila Anda mematok tarif untuk waktu Anda seharga \$20 per jam untuk pekerjaan purnawaktu, Anda mungkin ingin mendapatkan sekurangnya \$20 per jam, kalau bukan lebih, untuk kerja sampingan.

Saya akan berterus terang dan mengatakannya—kebanyakan orang yang memiliki kerja sampingan, terutama ketika mereka mulai pertama kali, mengenakan harga terlalu rendah untuk jasa atau produk mereka. Jangan menjual terlalu murah. Tentu, Anda harus melakukan penawaran yang menarik agar Anda bisa menjual kepada beberapa klien atau pelanggan pertama, tapi setelah melakukan beberapa penjualan pertama, Anda harus menaikkan harga.

Salah satu tujuan buku ini adalah untuk membantu Anda menghasilkan uang terbanyak dari waktu Anda, jadi Anda harus membuat tarif sebesar jumlah yang membuat Anda merasa agak tidak nyaman dan apa yang dirasa agak tidak nyaman oleh pelanggan (tapi tidak segitu tidak nyamannya sampai mereka urung membeli) saat membayar. Sebagaimana pernah dikatakan salah seorang mentor saya, “Bila klien tidak keberatan dengan harganya, harga yang Anda kenakan tidak cukup tinggi.”

Anda seharusnya mengenakan harga setinggi yang bersedia dibayar oleh pasar, apa pun jasa atau produk yang ditawarkan. Bila harganya terlalu tinggi, orang tidak akan membayar, tapi bila terlalu rendah, orang mungkin juga tidak mau membeli (karena mereka memersepsikan nilai atau kualitas dari apa yang Anda tawarkan sebagai rendah). Atau bila harganya terlalu rendah, Anda akan mempunyai terlalu banyak pelanggan. Dalam sebagian besar kasus, lebih baik mempunyai lima pelanggan yang masing-masing membayar Anda \$20.000 daripada lima ribu pelanggan yang masing-masing membayar \$200. Dalam kedua skenario ini Anda menghasilkan \$100.000, tapi jauh lebih mudah mengelola lima pelanggan daripada lima ribu.

Anda harus menetapkan harga agar bisa mengendalikan penawaran dan permintaan. Bila Anda biasanya membuat tiga situs web dalam sebulan, tapi Anda hanya mau membuat satu bulan ini dan ada permintaan terhadap jasa Anda, lihat apakah Anda bisa menaikkan harga dua kali atau tiga kali lipat. Bila permintaannya benar-benar tinggi, Anda berada dalam posisi luar biasa dan bisa mengenakan harga setinggi yang bersedia dibayar oleh pasar.

Cara lain untuk menetapkan harga jasa didasarkan pada persentase pertumbuhan laba yang Anda bantu dorong. Bila Anda menjual sebuah produk atau jasa untuk orang lain, usulkan untuk mengenakan harga berdasarkan jumlah laba yang Anda bantu dorong atau potongan pemasukan. Bila Anda yakin dengan kualitas jasa Anda, Anda bisa menawarkan untuk bekerja dan mendapatkan sebagian dari pemasukan atau laba, jadi klien Anda membayar hanya bila Anda menghasilkan uang untuk mereka, dan semakin banyak Anda menjual, semakin banyak uang yang Anda hasilkan.

Saya pernah bekerja melayani sebuah perusahaan *headset* Bluetooth dan memberi tarif pada mereka sebesar dua puluh persen dari laba yang dihasilkan kampanye iklan saya, yang menghasilkan penghasilan sangat menguntungkan selama beberapa bulan sampai mereka memutuskan untuk melakukannya sendiri! Ini tentunya adalah model penetapan harga yang patut dipertimbangkan bila Anda bekerja di bidang periklanan, pemasaran, atau penjualan dan mempunyai kepercayaan diri pada kemampuan Anda untuk meningkatkan pemasukan klien Anda. Risikonya lebih tinggi tapi imbalannya juga lebih tinggi, dan batasnya adalah langit.

Mendapatkan Penjualan Pertama Anda

Sekarang setelah Anda mempunyai gagasan yang hebat berkenaan dengan kerja sampingan, bagaimana cara mendapatkan klien? Sementara ini bergantung pada jenis produk atau jasa yang Anda jual,

umumnya cara termudah adalah dengan menjual ke komunitas yang sama (*online* atau *offline*) yang Anda survei untuk menganalisis permintaan pasar. Bila masyarakat sudah mengenal Anda, kemungkinan bahwa mereka membeli dari Anda menjadi lebih besar.

Akan tetapi, apakah orang mengenal Anda atau tidak, satu hal bisa meningkatkan secara signifikan kemungkinan Anda melakukan penjualan—menceritakan kisah Anda. Hal utama dalam menjual setiap produk atau jasa adalah kisah Anda. Kita semua adalah manusia, dan menjual adalah tentang berhubungan dengan orang. Semakin baik dan sering seseorang tersambung dengan kisah Anda, semakin besar kepercayaan mereka pada nilai dan jasa yang Anda sediakan untuk mereka. Halaman “Tentang Saya” adalah halaman paling penting di situs web.

Oh ya—apa pun yang Anda jual, Anda pasti membutuhkan situs web yang bagus. Jangan khawatir, Anda bisa membuat sebuah situs web dengan mudah menggunakan Wordpress dalam sekitar satu jam. Semakin bagus rupa situs web Anda, semakin sah persepsi orang tentang Anda dan semakin mudah menjual produk Anda. Tujuan Anda adalah berbagi kisah dengan pelanggan potensial agar mereka bisa mengetahui siapa Anda dan tersambung dengan kisah Anda. Ceritakan kisah pribadi tentang mengapa Anda memutuskan untuk memulai usaha Anda. Apa momen “aha” yang mengilhami Anda untuk memulainya? Mengapa Anda begitu bersemangat dengannya? Apa tujuan atau misi Anda bersama perusahaan? Selain itu, ceritakan beberapa kisah berhubungan dengan para pelanggan Anda dan apa yang sudah Anda pelajari terkait mengelola usaha itu. Semakin bersifat pribadi hubungannya, semakin besar kemungkinannya Anda menjalin hubungan. Amati pesaing dan tulis halaman “Tentang Saya” yang lebih bagus. Ada terlalu banyak halaman “Tentang Saya” yang membosankan, jadi dengan menunjukkan kepribadian dan minat Anda, Anda akan mendapatkan keuntungan.

Jangan khawatir bila Anda awalnya menjual ke banyak orang. Berfokus saja menjual klien pertama Anda atau produk pertama Anda.

Sementara Anda mungkin meluncurkan produk atau jasa terbaik sepanjang masa dan langsung dilimpahi penjualan yang lebih banyak dari yang sanggup Anda tangani, akan lebih besar kemungkinannya Anda mengalami kesulitan menjual beberapa klien atau produk pertama Anda. Ini normal dan sebenarnya menguntungkan, karena Anda harus menumbuhkan kerja sampingan dengan kecepatan yang bisa Anda tangani. Salah satu hal terburuk untuk sebuah usaha baru adalah bila menjual terlalu banyak dan tidak mampu menangani permintaan.

Sementara menjual klien pertama atau produk pertama Anda bisa sulit, bila Anda melakukannya dengan benar, pelanggan pertama Anda akan menjadi pelanggan Anda yang paling berharga. Menjual secara perlahan mulanya akan membantu Anda melakukan dua hal penting yang bisa secara signifikan meningkatkan potensi kesuksesan usaha Anda.

Anda harus selalu memberi nilai tambah yang berlebih kepada klien pertama Anda. Beri mereka sebanyak mungkin nilai. Lakukan upaya ekstra untuk membuat mereka bahagia, meskipun itu membutuhkan banyak waktu ekstra, karena Anda membutuhkan klien pertama Anda untuk menjadi rujukan. Mempunyai rujukan bagus akan membuat menjual jasa atau produk kedua menjadi jauh lebih mudah. Pelanggan Anda akan lebih besar kemungkinannya membeli dari Anda bila mereka bisa bicara dengan pelanggan yang puas. Situs web pertama yang saya buat adalah untuk seorang pengacara di Chicago yang saya temukan di Craigslist dan saya gunakan sebagai referensi selama dua tahun kemandian. Satu rujukan itu saja membantu saya menjual senilai lebih dari \$300.000. Ia adalah klien saya yang pertama dan paling berharga.

Klien pertama Anda juga bisa memberikan masukan berharga tentang produk atau jasa Anda, yang bisa membantu memoles dan memperbaikinya. Pastikan Anda selalu meminta umpan balik tentang apa yang disukai pelanggan dan apa yang bisa Anda lakukan dengan lebih baik. Jangan lupa untuk bertanya dan tawarkan selalu insentif kecil—sesuatu yang gratis untuk mendorong mereka untuk berbagi pengalam-

an! Semakin bagus produk atau jasa Anda dan semakin bahagia pelanggan Anda, semakin banyak uang yang akan Anda hasilkan. Pelanggan bahagia biasanya akan bercerita pada orang lain mengapa mereka begitu bahagia, dan tak lama kemudian Anda akan membangun sebuah jaringan rujukan yang melakukan penjualan untuk Anda.

Cara lain untuk menarik pelanggan baru adalah dengan menjadi mitra sebuah usaha dengan siapa Anda bersekutu tapi tidak bersaing. Contohnya, Anda mempunyai sebuah usaha di bidang pembuangan salju. Anda bisa menghubungi perusahaan pemotong rumput halaman atau pertamanan lokal dalam komunitas Anda yang tidak menawarkan jasa ini. Jalin relasi dengan mereka dan ciptakan sebuah pertukaran, apakah secara moneter atau sebaliknya, agar mereka merekomendasikan jasa Anda pada pelanggan mereka. Mengungkit jaringan milik orang lain bisa dengan cepat meluncurkan atau menumbuhkan kerja sampingan Anda. Memanfaatkan satu jaringan mungkin adalah apa yang perlu Anda lakukan untuk mengembangkan kerja sampingan secara signifikan.

4. Tahu kapan harus menjadi lebih besar.

Anda harus mempertimbangkan untuk membesarkan (menumbuhkan) kerja sampingan bila Anda selama ini mampu secara konsisten menjual jasa atau produk Anda dan menghasilkan laba selama enam bulan terakhir, atau bila permintaan akan jasa atau produk Anda melonjak dengan cepat. Bila permintaan lebih tinggi daripada kesanggupan Anda untuk memenuhi sendiri, atau bila permintaan konsisten sementara Anda tidak mau mengerjakannya sendiri, Anda harus mempertimbangkan untuk mempekerjakan orang lain untuk melakukan pekerjaannya untuk Anda. Bila permintaan rendah atau pertumbuhan lambat, Anda harus menunda mempekerjakan orang baru, karena hal yang tidak Anda inginkan adalah mempekerjakan karyawan tapi tidak ada kerjaan yang bisa mereka lakukan.

Dengan mempekerjakan karyawan, Anda bisa beralih dari hanya

menjual waktu Anda sendiri ke memperantaraikan waktu orang lain. Semakin mahir tim Anda melakukan pekerjaan dan semakin efisien mereka, semakin besar harga yang bisa Anda kenakan kepada klien, dan Anda akhirnya akan menghasilkan lebih banyak uang tanpa melakukan pekerjaan ekstra. Semakin banyak Anda membagikan pekerjaan, semakin sedikit pekerjaan Anda, dan semakin cepat Anda bisa menumbuhkan usaha Anda.

Bila memutuskan untuk membésarkan usaha, Anda bisa melakukannya dengan kecepatan yang nyaman bagi Anda; Anda tidak perlu membangun sebuah perusahaan besar dan mempekerjakan beberapa karyawan. Malah, saya sarankan agar Anda memulai secara perlahan dengan mempekerjakan satu atau dua karyawan kontrak, alih-alih berkomitmen untuk mengeluarkan banyak uang untuk gaji purnawaktu dan tunjangan. Coba jaga agar *overhead* (biaya karyawan) tetap serendah mungkin sampai Anda lebih memahami peluang ekonomi dan pertumbuhan usaha Anda. Dan ketika Anda memutuskan untuk mendatangkan beberapa karyawan pertama, coba pekerjaan apa yang saya namakan “pendukung”, orang yang bersemangat dengan kesempatan dan bisnisnya. Menemukan seseorang yang menikmati pekerjaannya dan percaya pada visi Anda akan lebih berharga dan bermanfaat daripada sekadar mempekerjakan seorang karyawan yang hanya menatap jam dinding. Mereka tidak saja akan bekerja ekstra, mereka akan setia pada Anda saat Anda tumbuh dan mereka akan membantu mendorong pertumbuhan.

Saya juga menyarankan Anda untuk kembali berpikir keras tentang kehidupan seperti apa yang sebenarnya Anda inginkan dan kompromi apa yang akan Anda lakukan untuk uang. Transisi dari seorang wiraswasta solo menjadi seorang wiraswasta adalah sulit. Sebagaimana sudah kita bahas, ada banyak tantangan untuk menjadi seorang wiraswasta, dan sementara Anda akan tetap menjadi atasannya, yang harus mempekerjakan dan mengelola sebuah tim, serta menaikkan penjualan Anda untuk membayar tim yang tumbuh, bisa menambahkan banyak stres pada hidup Anda daripada mengelola diri sendiri.

Mempunyai karyawan akan membawa tanggung jawab Anda ke level yang sepenuhnya baru: Anda mulai merasa bertanggung jawab tidak hanya atas mata pencaharian Anda, tapi juga atas mata pencaharian karyawan Anda dan keluarga mereka. Itu adalah tanggung jawab besar.

Ini adalah transisi yang sangat besar untuk saya. Beralih status dari penerima kerja ke pemberi kerja adalah pekerjaan yang lebih berat daripada perkiraan saya, dan ini juga menjauhkan saya dari pekerjaan yang saya cintai (membuat situs web, memasarkan produk, dan bersaing garis terdepan pemasaran digital) dan saya harus menghabiskan sebagian besar waktu saya melakukan pekerjaan administratif dan manajemen, seperti berurusan dengan kompleksitas emosi manusia di sebuah kantor di mana orang-orang menghabiskan lebih banyak waktu bersama rekan kerja mereka daripada dengan keluarga mereka.

Namun, riset menunjukkan bahwa meskipun mereka bekerja lebih lama, orang yang bekerja sendiri sebenarnya lebih bahagia, terutama karena bila Anda bekerja untuk diri sendiri, Anda mempunyai kebebasan untuk berinovasi dan lebih terlibat dalam pemecahan masalah dan menumbuhkan usaha sendiri. Hal terbaik bila mempunyai usaha sendiri adalah Anda bisa melakukan apa pun yang Anda kehendaki. Anda mungkin ingin menumbuhkan usaha agar menjadi sebesar mungkin dan meraih keuntungan sebesar mungkin, atau mungkin Anda ingin membangun apa yang dikenal sebagai *lifestyle business*, yang pada dasarnya adalah sebuah bisnis yang pas dengan gaya hidup Anda yang ideal. Bisnis gaya hidup adalah tentang keseimbangan yang ideal antara uang dan waktu, dan ini bisa memberi Anda kesempatan untuk mencapai angka Anda lebih cepat dan menghasilkan aliran kas yang konsisten untuk membiayai pengeluaran bulanan Anda (dan mungkin lebih banyak).

Matt mengestimasi bahwa ia bisa melipatgandakan ukuran usahanya di bidang jasa menemanjani anjing jalan-jalan, tapi ia tidak bersedia menukar lebih banyak waktunya untuk mengelolanya. Ia mempunyai keseimbangan yang bagus dan mampu mengelola pekerjaan purnawaktunya dan kerja sampingannya serta tetap punya waktu untuk bepergian de-

ngan pacarnya. Dan ia masih tetap berada dalam jalur yang benar untuk mencapai angka targetnya sebesar \$1,5 juta pada saat menginjak usia tiga puluh tahun.

Ingat, kerja sampingan adalah juga tentang kompromi waktu/uang, jadi terserah Anda untuk memutuskan berapa banyak waktu yang bersedia Anda tukar hari ini untuk menghasilkan lebih banyak uang untuk diinvestasikan di masa depan. Betul, Anda nantinya harus berkorban, tapi besarnya pengorbanan akhirnya terserah Anda. Bila Anda berkomitmen untuk menciptakan kebebasan finansial, ingat bahwa waktu yang Anda habiskan untuk menghasilkan uang hari ini bisa membeli lebih banyak waktu di masa depan.

Terkadang Anda harus mengatakan tidak. Anda tidak bisa berharap menghasilkan jutaan dolar bila sering menonton Netflix atau pergi keluar rumah setiap malam. Ketika saya sedang sibuk mengerjakan kerja sampingan, saya terkadang menolak ajakan untuk menghabiskan waktu bersama teman-teman, tapi saya tetap menyisihkan waktu untuk bersantai bersama teman lama saya. Saya membangunnya di sekeliling kerja sampingan. Terkadang saya bahkan mempekerjakan teman-teman saya untuk membantu, atau membawa serta mereka. Pilihannya terserah Anda, tapi saya tidak ragu bahwa begitu Anda mulai menghasilkan uang dari kerja sampingan dan melihatnya tumbuh, Anda tidak akan merasakannya sebagai pengorbanan.

RINGKASAN

1. **Anda perlu meragamkan aliran penghasilan dengan mengembangkan satu atau lebih kerja sampingan—usaha menghasilkan uang di luar pekerjaan purnawaktu.** Kerja sampingan itu bagus karena Anda bisa menghasilkan uang—terkadang banyak uang—with melakukan apa saja. Ini juga biasanya tidak membutuhkan banyak investasi untuk dimulai, dan mudah menguji beberapa gagasan.
2. **Memiliki kerja sampingan untuk berinvestasi akan mempercepat pertumbuhan investasi Anda.** Setiap dolar dari kerja sampingan yang Anda investasikan akan mengurangi jumlah waktu yang dibutuhkan untuk mencapai angka Anda. Tidak ada pekerjaan yang terlalu kecil. Setiap \$1 ekstra yang diinvestasikan akan membantu dan mempercepat prosesnya.
3. **Ada dua cara untuk menghasilkan uang dengan kerja sampingan:** **Anda bisa bekerja untuk orang lain atau Anda bisa bekerja untuk diri sendiri.** Bila Anda melakukan kerja sampingan untuk orang lain, uang yang bisa dihasilkan akan selalu dibatasi oleh jumlah jam yang Anda miliki dalam sehari. Bekerja untuk diri sendiri memungkinkan Anda untuk menghasilkan banyak uang melakukan sesuatu yang dicintai dan memberi Anda lebih banyak kendali atas uang dan waktu Anda, serta peluang untuk menumbuhkan usaha Anda kalau Anda mau.
4. **Anda perlu mengevaluasi berapa banyak waktu yang bersedia Anda sisihkan untuk kerja sampingan, karena waktu yang Anda miliki akan menentukan jenis kerja sampingan yang bisa Anda luncurkan dan berapa banyak uang yang Anda hasilkan.**
5. **Kerja sampingan yang paling menguntungkan adalah yang menghasilkan penghasilan pasif—yaitu, uang yang bisa Anda hasilkan tanpa perlu melakukan sesuatu.** Penghasilan pasif benar-benar mendisrupsi gagasan tradisional bahwa Anda harus menukar waktu Anda untuk mendapatkan uang. Anda bisa membangun usaha penghasilan pasif dengan atau tanpa karyawan.
6. **Anda bisa membangun usaha penghasilan pasif yang meng-**

hasilkan uang secukupnya atau lebih dari cukup untuk membantu pengeluaran bulanan Anda. Ini memberi Anda lebih banyak fleksibilitas dan kesempatan untuk mencapai kemandirian finansial dengan sangat cepat.

7. Kerangka Evaluasi Kerja Sampingan

- Analisis minat dan keterampilan Anda.
- Pikirkan tentang hal-hal yang Anda lakukan dengan penuh cinta dan perhatikan keterampilan Anda. Apakah Anda bisa mendapat bayaran dari salah satunya? Apakah Anda bisa meluncurkan sebuah kursus yang mengajarkan orang lain cara melakukan sesuatu? Apakah Anda bisa menjualnya secara lokal?
- Evaluasi potensi kerja sampingan Anda dalam menghasilkan uang.
- Hitung berapa harga yang akan Anda kenakan, dapatkan penjualan pertama, dan dapatkan bayaran sebesar mungkin. Ada enam hal yang menentukan berapa harga yang bisa Anda kenakan:
 1. Keterampilan yang dibutuhkan untuk melaksanakan tugas atau level relatif keterampilan Anda dibandingkan dengan pesaing Anda.
 2. Permintaan.
 3. Berapa harga yang dikenakan pesaing.
 4. Nilai tambah (mis. jasa atau bonus tambahan yang Anda tawarkan).
 5. Nilai yang dipersepsikan (berdasarkan reputasi Anda atau seberapa berharga penawaran Anda bagi pelanggan).
 6. Berapa kemampuan seseorang untuk membayar (umumnya, orang-orang/perusahaan yang mempunyai lebih banyak uang bisa membayar lebih).
- Berfokuslah membangun bisnis gaya hidup—and Anda harus tahu kapan waktunya dan bagaimana membesarkannya.

BAB 10

TUJUH LANGKAH PERCEPATAN STRATEGI INVESTASI

Percepat Uang Penghasil Uang Anda!

Investasi adalah bentuk penghasilan pasif terpenting yang mempercepat tercapainya kebebasan finansial. Ini adalah cara Anda menghasilkan uang dari uang Anda tanpa perlu mengorbankan waktu.

Strategi investasi sederhana yang disajikan di bab ini dirancang untuk membantu Anda mencapai angka Anda secepat mungkin. Strategi ini dirancang agar Anda atau siapa pun bisa melaksanakannya, seberapa banyak pun uang yang Anda hasilkan atau pengalaman investasi yang Anda miliki. Patut dicatat bahwa strategi ini khusus untuk warga negara Amerika, tapi kalau Anda bukan warga negara Amerika, Anda tetap bisa berinvestasi pada investasi yang sama, hanya saja bukan jenis akun yang sama.

Banyak orang menganggap investasi itu menakutkan atau membungkungkan, jadi mereka tidak berinvestasi, berinvestasi pada hal-hal yang tidak menguntungkan, berinvestasi terlalu sedikit, atau membayar biaya besar kepada penasihat finansial padahal mereka dapat dengan mudah mengelola investasi mereka sendiri.

Jangan terpengaruh oleh strategi canggih atau mencolok atau bahasa yang rumit. Yang penting adalah Anda tidak perlu menjadi pakar investasi, tapi membuat uang Anda tumbuh sesegera dan seefisien mungkin. Semakin lama Anda menunggu, semakin banyak waktu dan uang yang Anda hamburkan, dan sebagaimana saya sebutkan berulang kali di buku ini, pemajemukan setiap hari itu penting. Mulailah hari ini. Sungguh, Anda tidak perlu mencaritahu segala hal sebelum Anda mulai berinvestasi.

Perkenankan saya memulai dengan menegaskan sebuah kesalahpahaman populer: investasi bukan perjudian. Ketika berinvestasi, Anda menaruh uang pada sesuatu yang memberi Anda kesempatan wajar untuk mendapatkan uang itu kembali atau melihatnya tumbuh. Ketika berjudi, Anda mengandalkan kemujuran semata untuk mendapatkan keuntungan. Selain itu, tidak seperti perjudian, ketika berinvestasi, Anda bisa mengendalikan banyak variabel yang berdampak terhadap apakah Anda menghasilkan uang dan itu bisa membatasi performa.

Strategi ini didasarkan pada lima konsep kunci yang bisa Anda pengaruhi secara langsung:

1. Meminimalkan risiko.
2. Meminimalkan biaya.
3. Meminimalkan pajak dari kontribusi.
4. Memaksimalkan keuntungan.
5. Meminimalkan pajak dari penarikan (uang).

Meskipun semua investasi mengandung risiko, dan Anda tidak bisa mengendalikan pasar, ekonomi, atau performa sebuah saham, strategi investasi sederhana di bab ini bisa membantu Anda mendapatkan keuntungan tertinggi untuk level risiko yang nyaman untuk Anda dan memaksimalkan kemungkinan Anda untuk meraih kesuksesan.

Jangan khawatir, Anda tidak butuh waktu lama untuk menemukan sweet spot—titik di mana investasi Anda menghasilkan sebanyak

mungkin uang sementara Anda bisa tetap tidur nyenyak pada malam hari. Setelah beberapa waktu, Anda juga akan menjadi lebih nyaman saat mengambil risiko terukur untuk menghasilkan lebih banyak uang.

Anda bisa berinvestasi pada berbagai macam hal seperti seni, anggur, komoditas, mata uang, *cryptocurrencies*, domain, mebel, barang koleksi, bisnis, dan banyak hal lain. Sementara Anda bisa menghasilkan uang dengan berinvestasi pada hal-hal ini, di bab ini kita tidak akan berfokus pada investasi pada aset fisik (seperti seni, anggur, atau barang koleksi) atau instrumen finansial spekulatif (seperti *cryptocurrencies*).

Jangan pernah berinvestasi pada sesuatu yang tidak Anda pahami. Jangan taruh uang Anda dalam investasi yang disarankan oleh teman, keluarga, seorang penasihat finansial, atau seseorang yang baru saja Anda jumpai tanpa memahami apa persisnya investasi tersebut dan apa kompromi risiko/imbalannya. Hati-hati dengan investasi trendi atau yang tampak terlalu bagus, investasi yang menjanjikan keuntungan dua puluh persen setiap tahun atau sesuatu yang kemungkinan tidak akan terjadi dalam jangka panjang. Seberapa pun besarnya kepercayaan Anda terhadap orang-orang yang merekomendasikan investasi tersebut, berfokuslah pada instrumen finansial sederhana yang menghasilkan keuntungan konsisten selama beberapa waktu. Inti dari portofolio investasi Anda harus terdiri dari saham (lembar saham milik perusahaan sungguhan), obligasi (uang yang Anda pinjamkan kepada seseorang), dan real estat (properti). Ini adalah investasi yang paling mudah, paling bisa diandalkan, dan bisa menghasilkan banyak uang.

Meskipun Anda bisa mempekerjakan seorang penasihat finansial atau perusahaan untuk mengelola investasi Anda, sebagaimana sudah Anda pelajari di sepanjang buku ini, semakin Anda mengendalikan kehidupan finansial Anda sendiri, semakin banyak uang yang bisa Anda hasilkan. Anda bisa dan harus melaksanakan strategi ini sendiri, dan secara realistik Anda bisa mengelolanya dalam waktu kurang dari sejam dalam sebulan.

Penasihat Finansial, Fidusia, dan Penasihat Robo

Bila Anda membutuhkan bantuan untuk berinvestasi, Anda bisa mempekerjakan seorang penasihat finansial yang dibayar per jasa untuk membantu Anda membuka akun. Bekerjalah hanya dengan penasihat yang mengenakan tarif per jam atau per proyek, bukan berdasarkan AUM (*assets under management*). Bila Anda dikenakan tarif berdasarkan AUM, penasihat Anda mendapatkan persentase (biasanya satu hingga tiga persen) dari investasi Anda bila bekerja untuk Anda, terlepas apakah mereka menghasilkan uang untuk Anda atau tidak, dan dampak dari penarikan persentase itu, sebagaimana biaya investasi lainnya, akan berlipat ganda secara negatif setelah beberapa waktu, dengan demikian mengurangi nilai jangka panjang total dari investasi Anda.

Selain itu, pastikan setiap penasihat finansial yang bekerja untuk Anda adalah seorang fidusia, seorang penasihat yang secara hukum wajib menasihati Anda untuk kepentingan Anda, bukan kepentingan mereka sendiri. Bila ia bukan seorang fidusia, ia bisa menjual pada Anda apa pun yang ia inginkan meskipun hal itu bukan untuk kepentingan Anda, sesuatu yang cukup umum, karena banyak pialang menerima komisi karena menjual produk tertentu. Setiap kali Anda berbicara dengan penasihat finansial, tanyakan apakah ia adalah fidusia dan apakah ia menerima komisi atas produk investasi; bila ia mengatakan ya, jangan bekerja dengannya. Periksa XY Planning, sebuah jaringan penasihat finansial yang mengenakan tarif berdasarkan jam yang mencakup beberapa pakar tentang pensiun dini.

Opsi lain adalah bekerja dengan perusahaan bertarif rendah yang umumnya dikenal sebagai penasihat robo yang menggunakan algoritma untuk menginvestasikan uang Anda dan menjaga akuntabilitas Anda. Saya pernah secara langsung menguji beberapa penasihat robo, dan Anda bisa dengan mudah menghemat uang dan melakukan sendiri segala hal yang mereka lakukan. Namun, bila Anda memutuskan bahwa Anda benar-benar membutuhkan bantuan untuk mengelola investasi, bekerja dengan penasihat robo seperti Vanguard Personal Advisor Services, Betterment, atau Wealthfront adalah opsi yang bagus. Hati-hati saja dengan tarifnya dan jenis dukungan yang Anda peroleh. Saya secara pribadi

menyukai layanan Vanguard karena tarifnya rendah dan Anda juga bisa berbicara dengan seorang penasihat finansial atau pajak kapan saja Anda mempunyai pertanyaan.

Strategi investasi ini dirancang untuk membantu Anda meminimalkan pajak, meminimalkan risiko, menyesuaikan dengan inflasi, dan memaksimalkan keuntungan Anda. Ini sangat dekat dengan strategi investasi yang saya gunakan langsung, dengan beberapa perbaikan yang saya temukan sejak saya menjadi mandiri secara finansial dan rekomendasi yang saya kumpulkan dari orang lain yang telah mempercepat kebebasan finansial mereka.

Strategi investasi ini dirancang untuk dilakukan sesuai urutan, jadi ikuti setiap langkah sebagaimana yang disajikan. Bila Anda mengikuti instruksi ini dan memaksimalkan tingkat tabungan agar Anda menginvestasikan jumlah uang terbesar, Anda akan meningkatkan kemungkinan untuk mencapai angka Anda dengan cepat. Ini juga strategi yang bisa diikuti selama sisa hidup Anda.

Mohon perhatikan: Semua batas kontribusi yang disebutkan adalah masa yang berlaku sejak 2018, jadi periksa batas terkini di situs web IRS agar Anda bisa memaksimalkan kontribusi Anda. Selain itu, terdapat batas kontribusi berbeda yang bergantung pada apakah Anda sudah menikah atau belum.

LANGKAH 1: PISAHKAN TUJUAN INVESTASI JANGKA PENDEK DAN JANGKA PANJANG

Anda harus berinvestasi secara berbeda bergantung pada apakah Anda membutuhkan uangnya dalam jangka pendek (dalam lima tahun ke depan) atau jangka panjang (setelah lima tahun). Sebagian besar uang Anda sebaiknya diinvestasikan untuk jangka panjang agar Anda bisa hidup darinya selama sisa hidup Anda.

Investasi Jangka Pendek

Karena pasar saham bisa agak berfluktuasi selama periode lima tahun, bila Anda ingin membeli sebuah rumah dalam beberapa tahun ke depan, menata ulang dapur, atau melakukan perjalanan menakjubkan ke Italia yang selama ini Anda dambakan, taruhlah uang itu dalam investasi yang kurang volatil. Meskipun investasi Anda tidak akan tumbuh sebagaimana bila Anda mengambil risiko lebih besar, investasi Anda juga tidak akan kehilangan uang sebanyak itu; Anda tidak mau nilai uang Anda turun dua puluh persen sebelum Anda membutuhkannya karena turunnya pasar saham.

Kebanyakan orang menyimpan investasi jangka pendek mereka dalam bentuk tunai dalam rekening tabungan agar mereka bisa mengakses uang dengan segera. Ini adalah opsi yang baik bila membantu Anda tidur nyenyak pada malam hari, tapi sebagian besar rekening tabungan tumbuh pada tingkat kurang dari satu persen per tahun, jadi nilai uang Anda sebenarnya berkurang karena terjadinya inflasi (yang pertumbuhannya adalah dua hingga tiga persen per tahun.)

Menyimpan beberapa investasi Anda dalam bentuk tunai itu aman, untuk jaga-jaga bila muncul keadaan darurat, suatu hal yang biasanya dinamakan *dana darurat*. Kearifan tradisional merekomendasikan agar Anda menabung uang secukupnya untuk bisa membiayai sekurangnya enam bulan biaya hidup Anda secara tunai dalam rekening tabungan atau dana pasar uang. Ini memungkinkan Anda untuk mendapatkan akses pada uang tunai kapan pun Anda membutuhkannya tanpa perlu menjual investasi Anda, yang bisa berguna ketika terjadi keadaan darurat atau ketika Anda kehilangan pekerjaan. Bila Anda yakin pekerjaan Anda aman dan/atau Anda mempunyai aliran kas dari beberapa sumber penghasilan (sehingga Anda tidak terlalu bergantung pada satu pekerjaan), atau bila Anda mempunyai akses ke uang tunai dengan cara lain, maka tidak ada salahnya Anda menabung jumlah pengeluaran kurang dari enam bulan dan sebaliknya menginvestasikan uang ekstra itu dalam bentuk saham atau obligasi.

Secara pribadi, saya selalu menyimpan uang untuk biaya hidup saya kurang dari dua bulan karena saya ingin menyimpan sebanyak mungkin uang di pasar agar tumbuh terus. Namun, saya merasa nyaman melakukan hal ini karena saya mempunyai beberapa aliran penghasilan serta kemampuan menggunakan kartu kredit secara strategis (karena aliran uang bulanan saya bisa dipakai untuk membayarnya) untuk membiasai setiap keadaan darurat. Dalam skenario terburuk, Anda bisa menarik uang dari akun Roth IRA, karena Anda sudah membayar pajak atas jumlah pokoknya dan tidak akan didenda bila melakukannya. Saya menganggap Roth IRA sebagai dana darurat cadangan. Ingat, semakin banyak uang yang diinvestasikan, semakin besar pertumbuhannya.

Opsi jangka pendek lain yang aman adalah menaruh uang Anda dalam CD (*certificate of deposit*). CD ditawarkan oleh bank dan akan memberi Anda suku bunga yang terjamin, sekitar dua persen, untuk periode waktu tetap. Namun, CD memaksa Anda untuk mengunci uang Anda selama antara satu sampai lima tahun, dan Anda akan dikenakan denda bila menarik uang lebih awal, jadi Anda tidak memperoleh fleksibilitas uang tunai bila membutuhkan uang dalam keadaan darurat. Akan tetapi, satu strategi yang bisa digunakan adalah membuka apa yang dikenal sebagai CD *ladder*, yaitu bila Anda membuka CD agar jatuh tempo secara konsisten, biasanya setiap tahun, sehingga Anda bisa menggunakan uangnya bila membutuhkannya atau menginvestasikannya kembali di CD lain.

Opsi yang lebih baik adalah menyimpan investasi jangka pendek Anda dalam obligasi. Obligasi adalah sebuah bentuk utang yang diterbitkan ketika sebuah perusahaan, pemerintah, atau kotamadya membutuhkan uang. Ini adalah pinjaman dengan jaminan suku bunga. Ketika membeli obligasi, Anda meminjamkan uang selama periode waktu tertentu dengan suku bunga tetap kepada siapa pun yang menerbitkan obligasi tersebut. Karena suku bunganya tetap (yang artinya suku bunga ditetapkan oleh penerbit obligasi dan tidak berubah), obligasi dikenal sebagai investasi penghasilan te-

tap, jadi Anda pasti menerima keuntungan selama penerbit tidak gagal membayar kembali pinjaman. Obligasi berkualitas tinggi (di mana peminjam, misalnya pemerintah AS kemungkinan besar akan melunasinya) secara tradisional dianggap sebagai investasi berisiko lebih rendah daripada saham karena bunganya tidak berubah sebagaimana berubahnya harga saham.

Bila ingin berinvestasi pada obligasi, Anda tidak perlu repot membeli obligasi secara langsung. Anda bisa dengan mudah membelinya melalui dana obligasi (yang mempunyai banyak obligasi untuk meragamkan risiko dan mempertahankan tingkat keuntungan yang diharapkan). Silakan cari informasi tentang the Vanguard Total Bond Market Index Fund, yang berinvestasi pada kelompok peringkat investasi yang beragam, yaitu obligasi berkualitas tinggi. Dana yang satu ini mencakup sekitar tiga puluh persen obligasi korporat dan tujuh puluh persen obligasi pemerintah. Dana obligasi berisiko rendah, tapi potensi keuntungannya lebih tinggi daripada sebagian besar akun tabungan. Ini memungkinkan Anda untuk setidaknya mengimbangi inflasi (dan mungkin meredamnya). Antara 2012 dan 2017, the Vanguard Total Bond Market Index Fund menghasilkan keuntungan sekitar dua hingga tiga persen setiap tahun. Bila menginvestasikan uang pada sebuah dana obligasi dalam akun setelah pajak, Anda bisa menarik uangnya kapan saja. Anda hanya wajib membayar pajak dari keuntungannya.

Bila siap mengambil risiko yang sedikit lebih besar, Anda bisa menginvestasikan uang Anda pada sebuah dana yang terdiri dari saham dan obligasi seperti Vanguard Wellesley Income Fund, yang berinvestasi pada sekitar enam puluh persen obligasi dan empat puluh persen saham, sehingga Anda bisa menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi (dengan risiko yang agak lebih tinggi). Pada 2017, the Wellesley memberi keuntungan 10,2 persen; pada 2015, 6,45 persen; dan pada 2013, 7,31 persen. Itu tentunya melampaui satu persen atau lebih sedikit yang ditawarkan sebagian besar akun tabungan. Bila Anda mempunyai akses menuju uang yang aman secara konsisten, jangan menyampingkan uang

Anda kecuali Anda bermaksud untuk pensiun dalam beberapa tahun ke depan dan harus hidup dari penghasilan investasi. Semakin mendekati pensiun dini, Anda harus menambah dana tunai dari enam bulan biaya hidup menjadi dua belas bulan.

Investasi Jangka Panjang

Kapan pun Anda mulai berinvestasi, sebagian besar uang Anda harus diinvestasikan untuk jangka panjang (tiga puluh tahun lebih), karena meskipun Anda merencanakan untuk pensiun lebih dini, Anda harus terus menumbuhkan uang agar Anda bisa hidup dari uang itu untuk selamanya. Beli dan simpan adalah nama permainan investasi jangka panjang. Karena Anda mempunyai jangka waktu yang lebih panjang, fluktuasi jangka pendek dalam investasi Anda tidak terlalu penting karena waktunya untuk pulih dari kerugian lebih lama. Tempat terbaik untuk berinvestasi jangka panjang adalah pasar saham AS dan internasional.

Strategi investasi selebihnya yang disajikan di bab ini dirancang untuk investasi jangka panjang.

LANGKAH 2: CARITAHU BERAPA UANG YANG HARUS ANDA INVESTASIKAN

Sebagaimana sudah Anda ketahui, semakin tinggi tingkat tabungan, semakin banyak uang yang bisa diinvestasikan dan semakin cepat Anda mencapai angka Anda. Duduklah, dan pikirkan berapa uang yang bisa Anda investasikan setiap hari, bulan, kuartal, dan tahun. Tetapkan sebuah fondasi—sebuah angka garis bawah bahwa Anda akan berinvestasi pada setiap akun selama setiap periode.

Apakah itu penarikan sekian persen dari pembayaran yang Anda terima yang disetorkan ke 401(k) Anda, atau mentransfer jumlah tertentu dari rekening bank ke portofolio setiap bulan, masukkan sebanyak

mungkin deposito Anda ke masing-masing rekening. Namun ingat, otomatisasi hanyalah awal. Jangan hanya mengaturnya lalu melupakannya. Coba dorong fondasi investasi Anda setinggi mungkin dan sesering mungkin dengan memperbesar jumlah yang Anda tarik dari pembayaran yang diterima dan jumlah penghasilan dari kerja sampingan yang dikontribusikan.

Coba naikkan tingkat investasi Anda sebesar sekurangnya satu persen setiap tiga puluh hari (percayalah, Anda tidak akan merasakan peningkatan satu persen) dan evaluasi kembali setiap enam bulan. Bila Anda memelihara kebiasaan ini, Anda akan menghemat sekurangnya dua belas persen lebih banyak setiap tahun. Bila satu persen terasa mudah, coba dua persen, lima persen, atau peningkatan lebih besar. Begitu Anda berinvestasi lebih besar, menabung menjadi jauh lebih mudah. Bagian tersulit bagi banyak penabung super, termasuk saya, adalah peningkatan dari nol persen ke dua puluh persen. Namun, dengan tingkat investasi sebesar dua puluh persen, Anda akan melihat uang Anda benar-benar mulai tumbuh, sesuatu yang memotivasi dan membuat peningkatan dari dua puluh persen ke lima puluh persen menjadi jauh lebih mudah.

Bila lebih mudah bagi Anda untuk berpikir dalam dolar daripada persentase, cobalah berinvestasi sebanyak mungkin setiap hari. Pada 2011, saya mulai mencoba menginvestasikan \$50 ekstra sehari ke dalam rekening pensiun saya di luar kontribusi saya yang ditarik secara otomatis. Saat mulai menghasilkan lebih banyak uang, saya menginvestasikan sebanyak mungkin setiap hari, terkadang hingga \$200 ekstra pada hari-hari tertentu ketika saya menghasilkan uang ekstra. Begitu saya sudah menginvestasikan uangnya, saya tidak merasa kehilangan dan saya senang melihat saldo rekening saya tumbuh. Ingat, bahkan satu dolar ekstra yang diinvestasikan setiap hari akan membuat perbedaan. Dorong diri Anda untuk menginvestasikan sebanyak mungkin setiap hari. Ini adalah investasi untuk masa depan!

Di halaman selanjutnya ada contoh format lembar lajur sederhana

yang bisa Anda gunakan untuk merencanakan dan memantau tingkat tabungan. Dalam contoh ini, target jumlah tabungan yang ditetapkan orang tersebut adalah \$18.360 pada akhir tahun, besaran yang setara dengan tingkat tabungan sebesar 25,5 persen. Namun, ia sebenarnya sanggup menabung \$21.100, yaitu 29,3 persen. Menggunakan lembar lajur sederhana seperti ini dan/atau alat yang saya buat untuk membantu Anda memantau informasi akan membantu Anda mendorong diri untuk menabung lebih banyak.

Temukan versi lembar lajur ini yang bisa diedit di <http://financial-freedombook.com/tools>.

LANGKAH 3: TENTUKAN TARGET ALOKASI ASET ANDA

Selanjutnya Anda harus menentukan target alokasi aset Anda, yaitu persentase setiap aset (mis. saham, obligasi, dan uang tunai) yang Anda miliki di akun investasi Anda. Target alokasi aset Anda menentukan level risiko/imbalan portofolio investasi dan merupakan salah satu keputusan investasi yang paling penting yang harus Anda buat. Apa pun target alokasi yang Anda pilih, Anda harus memantau dan memelihara alokasi aset ini di seluruh akun investasi Anda.

Biasanya, saham adalah investasi yang lebih berisiko daripada obligasi, jadi semakin banyak saham yang Anda miliki dalam portofolio, semakin besar risiko yang Anda tanggung, yang artinya nilai saham bisa lebih besar kemungkinannya untuk naik turun. Obligasi berfluktuasi kurang daripada saham, yang artinya risiko obligasi lebih kecil tapi potensi imbalannya juga kecil. Dan uang tunai adalah uang tunai, jadi nilainya tidak akan terlalu naik, dan sebagaimana sudah Anda pelajari, kemungkinan nilainya akan turun setelah beberapa waktu karena adanya inflasi.

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov	Des	TOTAL
Penghasilan													
Penghasilan Penuh Waktu	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$60,000
Penghasilan Sampingan	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$12,000
Total Penghasilan	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$72,000
Akun Investasi													
Bebas Pajak													
401(k)	\$900	\$900	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,400	\$1,500	\$1,500	\$14,300
Roth IRA	\$200	\$500	\$400	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$700	\$700	\$700	\$36,200
SEP IRA	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$600
Dengan Pajak													
Akun Pialang	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Target Tabungan %	20%	21%	22%	23%	24%	25%	26%	27%	28%	29%	30%	31%	26%
Target Tabungan \$ Bulanan	\$1,200	\$1,260	\$1,320	\$1,380	\$1,440	\$1,500	\$1,560	\$1,620	\$1,680	\$1,740	\$1,800	\$1,860	\$18,360
Target Tabungan \$ Harian	\$40	\$42	\$44	\$46	\$48	\$50	\$52	\$54	\$56	\$58	\$60	\$62	\$50
Akumulasi Tabungan \$	\$1,150	\$1,450	\$1,750	\$1,650	\$1,750	\$1,750	\$1,750	\$1,750	\$1,750	\$1,950	\$2,150	\$2,250	\$21,100
Akumulasi Tabungan %	19%	24%	29%	28%	29%	29%	29%	29%	29%	33%	36%	38%	29%
Tingkat Tabungan +/- Tujuan	-1%	+3%	+7%	+5%	+5%	+4%	+3%	+2%	+1%	+4%	+6%	+7%	+3%

Jadi, portofolio yang diinvestasikan seratus persen pada saham mengandung risiko yang lebih besar daripada portofolio yang diinvestasikan enam puluh persen pada saham dan empat puluh persen pada obligasi atau empat puluh persen pada saham dan enam puluh persen pada obligasi. Bila pasar saham anjlok, semakin banyak investasi obligasi Anda, semakin kecil kemungkinan portofolio Anda turun, tapi semakin banyak investasi Anda pada saham ketika pasar saham naik, semakin kecil peningkatan nilainya.

Nasihat umumnya adalah bahwa Anda harus mengatur alokasi obligasi sesuai usia Anda (yaitu, bila usia Anda tiga puluh tahun, tiga puluh persen profil investasi Anda harus dalam obligasi), tapi rekomendasi tentang alokasi aset berdasarkan usia itu menyesatkan karena asumsinya adalah Anda akan pensiun pada usia enam puluhan dan tujuh puluhan. Meskipun hal ini memberi hasil yang baik kepada banyak orang yang tidak bermaksud untuk pensiun dini, ini mungkin tidak memberi hasil bagi Anda dan bisa mengekspos terlalu banyak risiko pada Anda dan meminimalkan keuntungan.

Cara terbaik untuk memilih target alokasi aset adalah dengan mengestimasi berapa lama waktunya sebelum Anda perlu menggunakan uangnya (yaitu, kapan Anda harus hidup dari pertumbuhan investasi).

Semakin lama jangka waktu yang Anda miliki sebelum menarik investasi, semakin berisiko target alokasi aset Anda, karena Anda mempunyai lebih banyak waktu untuk mengatasi kenaikan dan penurunan jangka pendek dan berpartisipasi dalam keuntungan potensial jangka panjang. Berikut adalah dua peraturan sederhana yang perlu diikuti:

1. **Semakin jauh masa pensiun dan semakin lama Anda berencana untuk menginvestasikan uang sebelum menariknya, semakin besar risiko yang sebaiknya Anda ambil, jadi semakin besar persentase alokasi saham** (mis. saham seratus persen dan obligasi nol persen atau saham sembilan puluh persen dan obligasi sepuluh persen).
2. **Semakin dekat masa pensiun dan semakin cepat Anda harus**

hidup dari saldo investasi, semakin kecil risiko yang sebaiknya Anda ambil, jadi semakin besar persentase alokasi obligasi (mis. saham tujuh puluh persen dan obligasi tiga puluh persen, saham enam puluh persen dan obligasi empat puluh persen, atau obligasi empat puluh persen dan saham enam puluh persen).

Kalau masa pensiun Anda masih sepuluh tahun lagi atau lebih, saya sarankan Anda untuk berinvestasi seratus persen pada saham sekarang. Kalau masa pensiun Anda tinggal lima tahun lagi, tergantung pada performa pasar, Anda sebaiknya menyesuaikan kembali alokasi aset agar menjadi lebih konservatif. Setelah pensiun (dengan kata lain, ketika Anda tiba pada titik di mana Anda ingin hidup sepenuhnya dari keuntungan akun investasi) dan tergantungberapa lama Anda butuh uang itu bertahan, Anda sebaiknya mengalihkan alokasi aset dan berfokus menghasilkan penghasilan konsisten dengan risiko lebih kecil. Namun, bila Anda sebenarnya tidak bermaksud untuk pensiun sepenuhnya, Anda bisa mempertahankan level risiko yang lebih tinggi dalam portfolio Anda dan terus membiarkan uangnya tumbuh pada tingkat yang lebih tinggi.

Brandon, yang mencapai kemandirian finansial pada usia tiga puluh dua tahun dan sekarang usianya tiga puluh enam, menginvestasikan seratus persen portofolionya pada saham karena ia masih menghasilkan uang dari kerja sampingannya, yaitu mengeblog, dan ia percaya pada prospek jangka panjang pasar saham AS. Saat saya menulis ini pada usia tiga puluh dua tahun, saya juga masih berinvestasi seratus persen pada saham karena alasan serupa: saya masih menghasilkan uang dan juga percaya pada pertumbuhan jangka panjang pasar saham. Bila saya tidak mempunyai penghasilan tambahan, saya kemungkinan akan beralih ke alokasi yang lebih konservatif, misalnya saham tujuh puluh persen dan obligasi tiga puluh persen. Tidak ada peraturan sulit dan cepat—target alokasi aset Anda akan berfluktuasi saat Anda menginvestasikan lebih banyak uang dan rencana Anda berubah.

Di lain pihak, Kristy dan Bryce, yang mencapai kemandirian finansial pada usia tiga puluh satu dan tiga puluh dua, kini berusia paruh tiga puluhan, lebih konservatif dan mengalihkan investasi mereka menjadi saham enam puluh persen dan obligasi empat puluh persen agar mereka bisa mendapatkan jumlah penghasilan terjamin yang tetap. Apa pun yang terjadi di pasar saham, investasi mereka diatur untuk menghasilkan dividen dan penghasilan tetap bernilai antara \$30.000 dan \$40.000 sambil mempertahankan pokok investasi mereka. Mereka lebih memilih keamanan ketimbang potensi pertumbuhan, tapi karena enam puluh persen investasi mereka dalam bentuk saham, mereka tetap bisa memetik keuntungannya saat pasar saham naik, hanya saja pada tingkat yang lebih rendah daripada Brandon dan saya, yang mencapai kemandirian finansial pada usia dua puluh delapan, juga konservatif, tapi tidak se-konservatif Kristy dan Bryce. Sekitar tujuh puluh persen portofolionya diinvestasikan pada saham dan tiga puluh persen pada obligasi/penghasilan tetap.

Tabel berikut memuat rekomendasi alokasi aset berdasarkan usia Anda dan tahun jelang pensiun. Sementara saya tetap menyarankan Anda untuk menggunakan tahun jelang pensiun sebagai panduan, saya juga menyertakan rekomendasi alokasi aset usia garis dasar karena ini adalah titik rujukan yang bagus bila Anda baru saja mulai.

Rekomendasi Alokasi Aset Hingga Anda Mencapai Angka Anda									
Usia	Thn Jelang Angka	Saham	Obligasi	Uang Tunai	Usia	Thn Jelang Angka	Saham	Obligasi	Uang Tunai
20	5	100%	0%	0%	35	5	70%	20%	10%
20	10	100%	0%	0%	35	10	80%	20%	0%
20	15	100%	0%	0%	35	15	80%	20%	0%
20	20	100%	0%	0%	35	20	80%	20%	0%
20	25	100%	0%	0%	35	25	80%	20%	0%
20	30	100%	0%	0%	35	30	90%	10%	0%
20	35	100%	0%	0%	35	35	90%	10%	0%
20	40	100%	0%	0%	40	5	60%	30%	10%
25	5	100%	0%	0%	40	10	80%	10%	10%
25	10	100%	0%	0%	40	15	80%	10%	10%
25	15	100%	0%	0%	40	20	80%	10%	10%
25	20	100%	0%	0%	40	25	90%	10%	0%
25	25	100%	0%	0%	40	30	100%	0%	0%
25	30	100%	0%	0%	45	5	60%	30%	10%
25	35	100%	0%	0%	45	10	70%	20%	0%
25	40	100%	0%	0%	45	15	80%	20%	0%
30	5	100%	0%	0%	45	20	80%	20%	0%
30	10	100%	0%	0%	45	25	100%	0%	0%
30	15	100%	0%	0%	50	5	60%	30%	0%
30	20	100%	0%	0%	50	10	60%	40%	0%
30	25	100%	0%	0%	50	15	60%	40%	0%
30	30	100%	0%	0%	50	20	70%	30%	0%
30	35	100%	0%	0%	55	10	60%	40%	0%
30	40	100%	0%	0%	55	15	60%	40%	0%

Silakan sesuaikan ini untuk kepentingan Anda, dan ingat juga bahwa Anda harus menyesuaikan alokasi aset seiring semakin mendekatnya waktu pensiun. Cara Anda mengatur alokasi terserah selera Anda dalam hal risiko/imbalan dan apa yang membantu Anda tidur nyenyak pada malam hari. Untuk membantu Anda menentukan target alokasi aset Anda sendiri, bagan berikut menunjukkan performa masa lalu setiap persentase alokasi selama satu, lima, sepuluh, dan dua puluh tahun terakhir. Untuk investasi saham, uang diinvestasikan pada dana indeks Vanguard Total Stock Market ETF (VTI) dan investasi obligasi pada dana indeks Vanguard Total Bond Market ETF (BND).

Performa Obligasi/Saham Selama 10 Tahun Terakhir pada Setiap Target Alokasi Aset

		Keuntungan Persentase Tahunan			
Saham	Obligasi	1 Tahun	3 Tahun	5 Tahun	10 Tahun
0%	100%	3,62%	2,18%	2,04%	4,18%
10%	90%	5,37%	3,07%	3,39%	4,63%
20%	80%	7,13%	3,96%	4,76%	5,09%
30%	70%	8,88%	4,85%	6,09%	5,54%
40%	60%	10,64%	5,74%	7,44%	6,00%
50%	50%	12,39%	6,63%	8,80%	6,45%
60%	40%	14,14%	7,52%	10,15%	6,90%
70%	30%	15,90%	8,41%	11,50%	7,36%
80%	20%	17,65%	9,30%	12,85%	7,81%
90%	10%	19,41%	10,19%	14,20%	8,27%
100%	0%	21,16%	11,08%	15,55%	8,72%

Sumber: data Vanguard.com pada 13 Desember 2017.

Sebagaimana bisa Anda lihat, selama sepuluh tahun terakhir, keuntungan dari portofolio saham seratus persen akan mengungguli

keuntungan portofolio obligasi seratus persen sebesar 4,54 persen per tahun. Dalam setahun terakhir, portofolio saham seratus persen yang sama akan menghasilkan keuntungan 17,54 persen lebih banyak daripada portofolio obligasi seratus persen. Meskipun jenis keuntungan seperti ini tentunya tidak dijamin, ini adalah acuan yang bisa Anda gunakan untuk memilih target alokasi aset Anda sendiri.

Setelah menentukan target alokasi, Anda harus mempertahankannya di seluruh akun investasi Anda. Ini tidak berarti bahwa bila target alokasi aset Anda adalah saham enam puluh persen dan obligasi empat puluh persen harus mempunyai saham enam puluh persen dan obligasi empat puluh persen dalam setiap akun investasi; ini hanya berarti bahwa total alokasi Anda di seluruh akun mencapai target persentase tersebut. Anda bisa menaruh seratus persen 401(k) dalam saham dan delapan puluh persen IRA dalam obligasi, tapi rata-ratanya bisa mencapai enam puluh persen/empat puluh persen tergantung pada jumlah uang yang Anda investasikan pada masing-masing akun. Cara termudah untuk memantau alokasi adalah dengan menggunakan aplikasi pemanfaat investasi nilai bersih gratis yang bisa ditemukan di <https://financialfreedombook.com/tools>.

Begitu investasi Anda sudah diatur (atau disesuaikan) agar selaras dengan target alokasi aset Anda, cobalah mempertahankan alokasi ini saat Anda menginvestasikan lebih banyak uang dan pasar berfluktiasi. Mempertahankan alokasi akan membantu memastikan bahwa Anda mendapatkan keuntungan sebesar mungkin berdasarkan level risiko yang bersedia diambil.

Menyesuaikan kembali tingkat alokasi Anda agar selaras dengan target alokasi disebut sebagai menyeimbangkan kembali dan harus dilakukan setiap kuartal (empat kali setahun). Contohnya, karena terjadi fluktuasi pasar atau investasi otomatis, target enam puluh persen/empat puluh persen Anda bisa menjadi delapan puluh persen/dua puluh persen bila, taruhlah, nilai saham naik pesat secara eksponensial terhadap obligasi.

Contohnya, taruhlah Anda menginvestasikan \$100.000 pada saham delapan puluh persen (\$80.000) dan obligasi dua puluh persen (\$20.000). Selama beberapa bulan berikutnya, pasar saham menghasilkan keuntungan rata-rata dua puluh persen, yang artinya nilai saham Anda naik menjadi \$96.000. Sementara itu, obligasi menghasilkan keuntungan rata-rata tiga persen, sehingga nilai obligasi Anda menjadi \$20.600, dengan portofolio total \$116.600. Alokasi Anda kini diberi bobot 82,3 persen untuk saham dan 17,6 persen untuk obligasi, jadi target delapan puluh/dua puluh Anda gagal, hal yang menghadirkan risiko yang agak lebih besar bagi Anda.

Itulah sebabnya mengapa penting untuk menyeimbangkan kembali empat kali setahun. Jual saja beberapa aset yang tidak Anda butuhkan—karena terlalu banyak (dalam hal ini, saham)—dan gunakan uangnya untuk membeli aset yang Anda butuhkan lebih banyak untuk bisa kembali ke target alokasi aset Anda. Dalam hal ini, Anda juga bisa membeli lebih banyak obligasi untuk menyeimbangkan kembali, karena Anda menginvestasikan lebih banyak uang dan tidak dibebani konsekuensi pajak karena menjual investasi Anda. Akan tetapi, bila Anda memutuskan untuk menjual investasi untuk menyeimbangkan kembali, lakukanlah dalam akun keuntungan pajak agar Anda tidak perlu membayar pajak atas penjualan dan pembelian kembali saham atau obligasi.

LANGKAH 4: EVALUASI BIAYA ANDA SAATINI (DAN COBA PERTAHANKAN SERENDAH MUNGKIN!)

Biaya investasi bisa mempunyai dampak besar terhadap kecepatan pertumbuhan uang, berapa banyak uang yang tumbuh dalam kerangka waktu tertentu, dan berapa tahun yang dibutuhkan untuk mencapai kemandirian finansial.

Perusahaan mana pun yang menangani atau mengelola investasi Anda akan mengenakan biaya atas jasanya, dan biasanya ada beberapa

lapisan biaya ketika berinvestasi. Contohnya, bila Anda berinvestasi pada program 401(k) perusahaan, Anda membayar biayanya ke perusahaan yang mengelola programnya dan juga ke setiap perusahaan yang mengelola sarana investasi dalam 401(k). Selain itu, waspadailah apa yang dinamakan *load fees*, yaitu biaya ekstra, yang terkadang dikenakan oleh beberapa perusahaan manajemen 401(k) dan 403(b). Dan itu hanya untuk 401(k) Anda. Anda akan dikenakan biaya untuk semua investasi dan akun investasi.

Semakin banyak biaya yang Anda bayar, semakin sedikit uang Anda yang menghasilkan bunga majemuk, dan meski 0,5–1 persen investasi Anda mungkin tidak terlalu besar, jumlahnya akan terus bertambah setelah beberapa waktu. Ingat bahwa pemajemukan bekerja dua arah, jadi setiap 0,1 persen biaya akan mengurangi jumlah uang secara majemuk tahun demi tahun. Biaya juga mempunyai dampak lebih besar semakin muda usia Anda, karena dampak dari biaya menghasilkan bunga majemuk yang lebih lama.

Belum lama ini saya berbicara dengan sepasang suami istri, sebut saja Jim dan Jane. Jim dan Jane bekerja sebagai pengacara dan bekerja 70 jam lebih per minggu dan senantiasa bepergian, meninggalkan anak-anak mereka di rumah bersama seorang pengasuh. Mereka berdua melakukan banyak pengorbanan untuk menghasilkan banyak uang, tapi ketika kami membahas investasi mereka, mereka mengakui bahwa mereka bekerja dengan seorang penasihat finansial yang mengenakan pada mereka biaya satu persen dari aset investasi mereka setiap tahun untuk mengelola akun mereka, meskipun investasi mereka turun.

Selama percakapan, mereka juga mengakui bahwa mereka benar-benar tidak tahu mereka berinvestasi pada apa. “Namun uang kami tumbuh,” ujar mereka pada saya, “Dan kami cukup puas dengan penasihat finansial kami, yang adalah salah satu teman lama Jim di perguruan tinggi.”

Meskipun saya tidak mempunyai seluruh riwayat finansial pasangan ini, saya tahu bahwa nilai investasi mereka sekurangnya \$1,5 juta dan

usia mereka di awal empat puluhan, jadi tabel berikut adalah skenario yang sangat realistik untuk menunjukkan dampak biaya investasi mereka terhadap portofolio mereka. Asumsikan saja bahwa mereka memulai dengan investasi \$100.000 dan mengontribusikan \$75.000 pada investasi mereka setiap tahun selama dua puluh lima tahun (waktu yang mereka miliki sebelum mencapai kisaran usia pensiun enam puluh dua hingga enam puluh lima tahun). Pelajari hal berikut:

Dana 1: Berinvestasi langsung pada dana indeks pasar saham dengan mengenakan biaya 0,04 persen.

Dana 2: Berinvestasi pada dana yang dikelola secara aktif (biaya 1,2 persen) dengan biaya (1 persen) penasihat finansial, dengan biaya total 2,2 persen.

Dana 1	Dana 2
Nilai Investasi Setelah Biaya	
\$5.178.096	\$3.687.812
\$ Pemotongan Biaya	
-\$33.325	-\$1.523.609
%Pemotongan Biaya	
-0,6%	-29,2%
Penghematan Biaya (Dana 1–Dana 2)	
\$1.490.284	

Sebagaimana bisa Anda lihat, karena adanya biaya investasi 2,2 persen yang dikenakan pada mereka, mereka kehilangan 29,2 persen dari keuntungan investasi mereka selama periode dua puluh lima tahun itu. Bila mereka berinvestasi pada dana indeks sederhana dengan biaya rendah yang mengikuti pergerakan harga saham di pasar saham AS, alih-alih bekerja dengan seorang penasihat finansial dan berinvestasi pada dana yang dikelola secara aktif, mereka bisa mendapatkan

\$1.490.284 lebih banyak ketika pensiun! Itu adalah jumlah uang yang sangat besar yang bisa mereka miliki seandainya saja mereka menaruh lebih banyak perhatian dan berinvestasi pada reksa dana dengan biaya lebih rendah dan mengelola sendiri investasi mereka.

Meskipun Anda tidak mempunyai jutaan dolar untuk diinvestasikan, selisih biaya yang kecil bisa berpotensi mengurangi ratusan ribu dolar dari penghasilan potensial Anda. Biaya juga berpengaruh begitu Anda mulai pensiun, karena bila Anda hidup dari tiga hingga empat persen keuntungan investasi dan investasi Anda tumbuh rata-rata tujuh persen per tahun, maka menyisihkan satu persen lagi untuk biaya artinya Anda hanya akan mampu mempertahankan dua hingga tiga persen dari keuntungan investasi di pasar.

Bila Anda mempunyai akun investasi, saya sarankan untuk memeriksa biaya Anda sekarang juga dengan melihat laporan investasi dan prospektus setiap dana pada apa Anda berinvestasi. Isi bagan berikut yang memerinci biaya tahunan Anda. Untuk akun investasi, perhatikan persentase yang dikenakan pada Anda sebagai imbalan atas pengelolaan investasi Anda, serta biaya administrasi tambahan.

Dalam kolom akun, tulis jenis akun (mis. 401(k) atau IRA); dalam kolom investasi, tulis investasinya (yaitu nama dana, saham, atau obligasi yang diinvestasikan); dalam kolom biaya perusahaan, tulis biaya tahunan yang dikenakan oleh perusahaan yang menyimpan investasinya. Ini biasanya adalah biaya manajemen tahunan yang dikenakan oleh perusahaan 401(k) yang digunakan atasan Anda atau biaya tahunan yang mungkin dikenakan oleh perusahaan yang mengelola IRA Anda.

Selanjutnya, tulis setiap biaya investasi yang *dikenakan sebuah perusahaan untuk mengelola investasi yang sebenarnya* (contohnya, biaya yang dikenakan perusahaan reksa dana untuk mengelola reksa dana). Perusahaan yang mengelola investasi (Vanguard, contohnya, mengelola dana indeks Vanguard Total Stock Market ETF [VTI]) mengenakan pada Anda persentase saldo Anda pada investasi itu, yang dikenal

sebagai rasio biaya. Untuk dana indeks Vanguard Total Stock Market ETF (VTI), rasio biayanya adalah 0,04 persen saat buku ini ditulis, yang artinya Anda harus membayar 0,04 persen per tahun dari uang yang Anda investasikan pada ETF itu (\$40 per tahun untuk setiap \$10.000 yang diinvestasikan). Ini adalah rasio biaya yang benar-benar rendah.

Terakhir, catat setiap biaya yang Anda bayar untuk seorang penasihat finansial bila Anda menggunakan jasa penasihat finansial.

Akun	Investasi	Biaya Perusahaan	Biaya Investasi atau Rasio Biaya	Biaya Penasihat Finansial
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				

Bagan berikut adalah potret hipotetis dari investasi seseorang dan biayanya, untuk menunjukkan pada Anda seperti apa rupa bagan Anda.

Ingat, perbedaan kecil dalam biaya bisa membuat perbedaan besar setelah beberapa waktu, jadi biaya apa pun di atas 0,30 persen harus dievaluasi kembali, karena kemungkinan ada opsi investasi yang lebih terjangkau tapi serupa yang bisa Anda pilih. Dalam beberapa kasus,

sebagaimana dengan 401(k), biayanya ditentukan oleh perusahaan yang dipilih atasan Anda untuk mengelola programnya, jadi Anda mungkin tidak akan bisa menguranginya. Namun bila biayanya tinggi, bicaralah dengan departemen sumber daya manusia di perusahaan Anda untuk melihat apa yang bisa mereka lakukan.

	Akun	Investasi	Biaya Perusahaan	Biaya Investasi atau Rasio Biaya	Biaya Penasihat Finansial
1	401(k)	Vanguard VTSAX	\$200/tahun	0,04%	
2	401(k)	Fidelity Magellan	\$200/tahun	0,67%	
3	401(k)	T Rowe Price PREIX	\$200/tahun	0,23%	
4	Roth IRA	Vanguard S&P	gratis	0,04%	
5	Roth IRA	Vanguard VTIAX	gratis	0,11%	
6	Roth IRA	WBI Tactical	gratis	1,10%	
7	Pialang	AMZN	\$7,95 per transaksi	N/A	
8	Pialang	FACE	\$7,95 per transaksi	N/A	
9	SEP IRA	Vanguard Target 2045	gratis	0,16	
10					
11					
12					
13					
14					
15					

LANGKAH 5: PILIH INVESTASI YANG TEPAT

Selanjutnya, kita akan memilih investasi yang biayanya rendah, meminimalkan dampak pajak, dan memaksimalkan keuntungan Anda.

Sementara Anda bisa memilih investasi mana pun yang Anda inginkan dalam akun IRA, opsi investasi 401(k) (atau 403(b)) bila

Anda bekerja untuk organisasi nirlaba) akan tergantung pada apa yang ditawarkan rencana perusahaan Anda.

Sementara Anda secara teoretis bisa membeli beberapa saham dan obligasi individual untuk meragamkan portofolio Anda, cara termudah untuk meragamkan investasi adalah dengan membeli reksa dana atau ETF (*exchange traded funds*, penukaran dana yang diperdagangkan). Ini adalah paket investasi yang memungkinkan Anda berinvestasi pada beberapa saham atau obligasi sekaligus tanpa perlu membeli beberapa produk berbeda.

Baik reksa dana maupun ETF dibuat untuk tujuan penyeragaman sederhana, dan kedua jenis dana ini menyimpan sekumpulan saham, sekumpulan obligasi, atau campuran saham dan obligasi (yang dikenal sebagai dana campuran). Dana ini biasanya didasarkan pada sebuah tema atau sektor—yang artinya keduanya menyimpan sekelompok investasi jenis khusus atau dalam industri tertentu. Reksa dana dan ETF sangat mirip, tapi reksa dana harganya ditetapkan hanya sekali sehari oleh penanggung dana, sementara ETF berlaku seperti saham dan nilainya bisa berfluktuasi sepanjang hari. Biaya atas kepemilikan dana ini sering sama meskipun ETF cenderung lebih mudah untuk dikelola dan tidak mempunyai minimum investasi.

Sebagian besar perusahaan menawarkan pilihan lima hingga tiga puluh reksa dana dan/atau ETF yang mencakup dana saham, dana obligasi, dana campuran (gabungan saham dan obligasi) AS dan internasional, dana tanggal target (dana campuran yang mencakup sebuah alokasi saham/obligasi yang biasanya akan menjadi lebih konservatif saat Anda semakin mendekati usia pensiun tradisional), serta dana untuk hal-hal seperti emas dan uang tunai.

Agar investasi bisa menjadi lebih mudah, beberapa penyedia 401(k)/403(b) akan menawarkan apa yang dinamakan *model portfolio*, yang dirancang berdasarkan level risiko tertentu—dari konservatif hingga agresif—and mengalokasikan investasi penyertaan dengan cara yang selaras dengan level risiko itu. Namun, portofolio model ini biayanya sering tinggi dan sangat rumit. Anda harus mempertanyakan

tingkat keuntungan setiap opsi atau pilihan investasi “*default*” di akun itu, karena beberapa penyedia 401(k) merekomendasikan akun yang menghasilkan uang terbanyak untuk mereka dan belum tertentu yang terbaik untuk Anda.

Selain itu, ingat bahwa Anda dikenakan biaya untuk semua investasi yang Anda simpan dalam 401(k) atau 403(b). Setiap dana mempunyai biaya manajemen/rasio biaya sendiri, jadi ketika mengevaluasi pada reksa dana mana Anda sebaiknya berinvestasi, perhatikan biaya untuk setiap dana. Bila biayanya di atas 0,30 persen, itu termasuk tinggi dan karenanya Anda sebaiknya mempertimbangkan opsi lain.

KELEBIHAN DAN INDEKS

Ketika membeli saham, Anda membeli bagian dari kepemilikan dalam sebuah perusahaan sungguhan. Ini artinya Anda memiliki bagian kecil dari perusahaan itu. Saat perusahaan menghasilkan uang atau saat masyarakat percaya bahwa nilai perusahaan tersebut akan naik, harga saham itu akan naik. Semakin besar permintaan terhadap saham itu dan semakin banyak orang yang percaya pada saham itu, semakin tinggi kenaikan harganya. Harga saham juga bisa turun bila yang terjadi adalah hal sebaliknya dan permintaan akan saham itu turun. Saham diperdagangkan di seluruh dunia di banyak bursa berbeda (yang pada dasarnya adalah jaringan saham). Strategi investasi ini memisahkan saham menjadi dua jenis: domestik (perusahaan dalam negeri) dan internasional.

Bila Anda mengamati pasar saham selama periode waktu yang relatif singkat, Anda mungkin akan berpikir bahwa berinvestasi pada saham lebih menyerupai judi daripada bertaruh dengan aman. Namun, dalam jangka panjang, saham terbukti merupakan investasi yang sangat andal. Meskipun seluruh pasar saham bisa bergejolak dari satu hari ke hari berikutnya, dan tentunya berinvestasi pada pasar saham ada risikonya, ketika sebuah negara mengalami pertumbuhan, kekayaan tumbuh dan nilai perusahaan—and karenanya nilai saham perusahaan—terus tumbuh.

Pada 19 Oktober 1987, pasar saham AS turun 22,61 persen (kerugian persentase harian terbesar); pada 15 Maret 1933, pasar saham naik 15,34 persen (keuntungan harian terbesar). Ini adalah gejolak yang sangat besar. Namun, selama seratus tahun terakhir, seluruh pasar saham AS tumbuh rata-rata 7,3 persen per tahun. Anda bisa melihat kenaikan dan penurunan harian di pasar saham pada bagan di halaman selanjutnya, tapi trennya selalu naik setelah beberapa waktu.

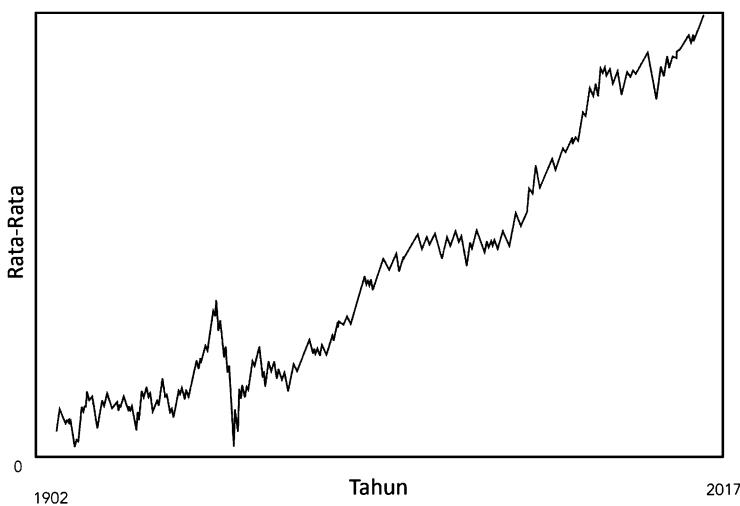
Sayangnya, banyak investor tidak berpikir tentang jangka panjang dan sebaliknya mencoba mendapatkan keuntungan sebesar mungkin hari ini. Ketika akun mereka turun, mereka menjual, dengan demikian menjamin bahwa mereka kehilangan uang.

Nilai saham individu bisa bergejolak dengan kuat dalam periode waktu pendek maupun panjang, yang menghasilkan uang untuk Anda atau sebaliknya dalam periode waktu yang relatif pendek. Bila Anda membeli saham Amazon senilai \$5.000 pada 1997, nilainya akan naik menjadi sekurangnya \$2,5 juta saat buku ini ditulis, karena selama periode ini nilai saham Amazon naik dari \$18 per lembar saham menjadi \$1.200. Namun, karena Anda berinvestasi pada sebuah bisnis ketika Anda membeli saham, akan selalu ada kemungkinan bahwa bisnis ini merugi dan Anda bisa kehilangan semua uang Anda.

Saham Enron, sebuah perusahaan perdagangan energi, mengalami penurunan nilai dari \$90,56 pada tahun 2000 menjadi \$0,67 pada Januari 2002. Para pemegang saham akhirnya kehilangan jumlah kolektif sebesar \$74 juta dari investasi mereka pada saham Enron.

Sementara Anda mungkin piawai dalam memilih saham yang menguntungkan, kemungkinan Anda berhasil tidaklah besar, dan pekerjaan yang dibutuhkan untuk melakukan riset, analisis, dan investasi pada beberapa perusahaan pilihan yang Anda harap akan tumbuh lebih cepat daripada pasar saham tidaklah sepadan dengan upaya dan waktu Anda.

Riset menunjukkan bahwa rata-rata sembilan puluh persen dari berinvestasi secara aktif menghasilkan performa yang mengecewakan dibandingkan dengan pasar saham secara keseluruhan selama periode

**Dow Jones Industrial Average (DJIA)—memantau saham AS
(1900–2017)**

lima belas tahun. Jadi, alih-alih berinvestasi pada satu atau beberapa saham saja, mencoba memilih Amazon berikutnya, Anda akan mengalihkan sembilan puluh persen investor saham aktif bila berinvestasi pada kelompok saham AS yang beragam. Bila Anda berinvestasi pada seluruh pasar saham, lebih besar kemungkinannya Anda mencapai keuntungan jangka panjang yang sama seperti seluruh pasar, yang sebagaimana sudah saya paparkan, mencapai keuntungan rata-rata 7,3 persen per tahun selama seratus tahun terakhir.

Untungnya, berinvestasi dengan cara ini benar-benar mudah, dan Anda hanya perlu membeli satu jenis dana investasi yang bisa dibeli dalam semua akun investasi Anda. Agar investasi tetap efisien dan efektif, Anda sebaiknya berinvestasi pada dana sederhana yang memiliki pilihan luas dari pasar saham AS (yang dikenal sebagai dana pasar saham total) atau sebuah dana yang memiliki bagian kecil dari lima ratus perusahaan terbesar di Amerika Serikat (yang dikenal sebagai the S&P 500). Sebuah dana pasar total memantau (dengan kata lain, mencoba mencocokkan) performa pasar saham AS dengan berinvestasi pada dua

ribu saham di AS. Begitu pula dana S&P 500, tapi dana ini hanya memantau saham lima ratus perusahaan terbesar di AS.

Karena berisi sejumlah besar saham, dana indeks pasar saham total memungkinkan Anda untuk berinvestasi dengan mudah pada portofolio yang beragam, dan karena dikelola secara pasif, dana ini biasanya mengenakan biaya manajemen yang sangat rendah dan efisien pajak (keduanya meningkatkan keuntungan Anda di masa depan). Berinvestasi pada dana indeks juga memberi Anda kesempatan untuk menerima dividen (pembayaran tunai) dari saham yang menerbitkannya, yang membantu menghasilkan keuntungan investasi yang konsisten.

Sementara dana pasar saham total menawarkan lebih banyak penyebaran karena lebih banyak berinvestasi pada perusahaan (kecil, menengah, dan besar), the S&P 500 juga menjadi beragam, dan lima ratus perusahaan terbesar di Amerika Serikat menghasilkan persentase tinggi yang tidak proporsional dari laba dan pertumbuhan seluruh pasar saham AS dan mewakili tujuh puluh lima persen pasar itu. Banyak perusahaan menawarkan dana indeks yang memantau pasar saham AS, dan banyak perusahaan menawarkan dua level (investor dan admirral/premium), di mana Anda membayar biaya yang lebih tinggi atau lebih rendah yang didasarkan pada jumlah yang Anda investasikan.

Beberapa dana indeks yang paling populer dengan biaya paling rendah adalah Vanguard Total Stock Market Index Fund (VTSAX) dan Vanguard Total Stock Market Index ETF (VTI), keduanya menyimpan 2.800 saham papan atas di Amerika Serikat; Schwab Total Stock Market Index ETF (SWTSX); BlackRock's iShares Edge MSCI Min Vol USA ETF (USMV); dan Fidelity Total Market Index Fund Premium Class (FSTVX). Banyak perusahaan mempunyai dana S&P 500, seperti Vanguard 500 Index Fund Investor Shares (VFINX); Vanguard 500 Index Fund Admiral Shares (VFIAAX); Schwab S&P 500 Index Fund (SWPPX); dan Fidelity Spartan 500 Index Shares (FUSEX).

Anda mungkin bertanya-tanya apakah harus memilih dana pasar AS

total atau dana S&P 500. Tergantung pada siapa yang mengelola akun pensiun Anda di tempat kerja atau perusahaan investasi yang Anda pilih, Anda mungkin mempunyai akses ke pasar AS total atau dana S&P 500, bukan keduanya. Salah satu dari keduanya adalah pilihan yang bagus, dan keuntungan investasi jangka panjang kemungkinan akan serupa antara keduanya. Menggunakan Vanguard 500 Index Fund (VFINX) dan Vanguard Total Stock Market Index Fund (VTSAX) sebagai contoh, di tabel berikut Anda bisa melihat bahwa keuntungan selama satu, tiga, lima, dan sepuluh tahun terakhir cukup mirip.

Bila Anda saat ini berinvestasi, berapa besar keuntungan portofolio Anda dibandingkan dengan keuntungan pasar saham total atau dana S&P 500? Untuk memperbarui angka performa perbandingan ini, lakukanlah pencarian Google atau kunjungi alat Vanguard untuk membandingkan performa kedua dana ini.

Apakah Anda salah satu dari orang langka yang mengalahkan pasar saham selama satu, tiga, lima, atau sepuluh tahun terakhir? Meskipun “pasar bisa dikalahkan” dalam periode satu tahun, ini sulit dilakukan dalam periode lima tahun lebih, dan mengalahkannya secara konsisten dalam jangka panjang.

	Vanguard 500 Index Fund (VFINX)	Vanguard Total Stock Market Index Fund
1 tahun (sejak 31/12/17)	21,79%	21,17%
3 tahun	11,38%	11,08%
5 tahun	15,75%	15,55%
10 tahun	8,49%	8,72%

	Performa					
	Akun	Investasi	1 tahun	3 tahun	5 tahun	10 tahun
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
TOTAL						

Investasi Indeks yang Bertanggung Jawab secara Sosial

Sementara keuntungan dana indeks saham total sulit dikalahkan, keuntungan ini ada harganya. Satu hal yang saya permasalahkan dengan dana indeks saham total adalah bahwa karena dana ini menyimpan kumpulan hampir semua saham di pasar AS, dana ini berinvestasi pada beberapa perusahaan yang memiliki praktik tenaga kerja, lingkungan, dan kesehatan yang patut dipertanyakan. Contohnya, bila Anda membeli saham dana indeks, Anda mendukung industri tembakau, industri farmasi, dan perusahaan-perusahaan yang pernah diselidiki karena kasus pelanggaran undang-undang tenaga kerja anak-anak.

Semakin bertambah usia saya, semakin penting investasi yang bertanggung jawab secara sosial bagi saya, jadi saya mulai mengalihkan beberapa investasi ke dana yang dirancang untuk investasi yang bertang-

gung jawab secara sosial, seperti FTSE Social Index Fund (VFTX) milik Vanguard. ETF bagus yang patut dilihat adalah iShares MSCI KLD 400 Social ETF (DSI).

Meskipun Anda akan mengorbankan beberapa keuntungan dan biayanya sedikit lebih tinggi dengan dana ini dibandingkan dengan indeks saham total atau dana S&P 500, Anda mungkin bisa tidur lebih nyenyak bila mengetahui bahwa Anda berinvestasi hanya pada perusahaan yang melakukan kebaikan di dunia, atau setidaknya tidak melakukan keburukan. Investasi yang bertanggung jawab secara sosial menjadi semakin mudah, seiring bertambahnya dana yang diluncurkan secara teratur, tapi sebagaimana dengan investasi mana pun, pastikan Anda melakukan PR Anda dan memahami kompromi keuntungan yang Anda lakukan.

Selain berinvestasi pada dana indeks saham AS, bila Anda mengira bahwa pasar saham AS akan berperforma buruk pada masa depan, Anda bisa mempertimbangkan untuk menginvestasikan porsi kecil dari portofolio Anda pada sebuah dana indeks saham internasional untuk penyeragaman yang lebih luas. Berinvestasi di luar Amerika Serikat umumnya dianggap lebih berisiko tapi berguna untuk penyeragaman karena pasar internasional secara historis berperilaku berbeda dari pasar saham AS. Menambah dana indeks saham internasional pada portofolio bisa memberi Anda potensi pertumbuhan yang lebih besar dalam jangka panjang, tapi saya menyarankan Anda untuk menginvestasikan tak lebih dari lima persen portofolio Anda pada sebuah dana indeks saham internasional, yang adalah jauh di bawah tiga puluh persen yang direkomendasikan banyak penasihat investasi saat ini.

Agar investasi tetap seefisien dan seefektif mungkin, Anda sebaiknya berinvestasi pada dana indeks kapan saja di seluruh akun Anda. Anda juga harus mengatur semua dividen dana indeks (uang tunai yang dileluarkan oleh perusahaan-perusahaan yang mempunyai dividen di dana indeks) agar berinvestasi kembali secara otomatis dalam dana indeks. Ini berarti bahwa setiap kali sebuah perusahaan menerbitkan dividen,

Anda akan secara otomatis menggunakan dividen itu untuk membeli saham baru dana indeks untuk menjaga pertumbuhan dan pemajemukan uang Anda.

Bila Anda menarik dividen, uangnya akan tetap dalam bentuk tunai dalam akun keuntungan pajak atau Anda wajib membayar pajak atas penarikan itu dari akun kena pajak. Bila Anda memutuskan untuk menarik dividen karena alasan tertentu, mungkin untuk menghabiskan uang tunai itu atau menginvestasikannya pada hal lain, beberapa dividen dikenakan pajak pada tingkat pajak dividen terbatas yang lebih rendah yang setara dengan tingkat pajak keuntungan modal—jadi, Anda bisa menerima dividennya sebagai penghasilan dan membayar pajak lebih sedikit daripada pajak penghasilan Anda.

Bila target alokasi aset Anda adalah saham delapan puluh persen dan obligasi dua puluh persen, Anda sebaiknya menaruh delapan puluh persen uang Anda ke dalam dana indeks saham dan dua puluh persen uang Anda ke dalam dana obligasi. Anda sering kali bisa mendapatkan semua penyeragaman yang dibutuhkan dengan satu atau dua dana saham dan satu atau dua dana obligasi, dalam apa yang dinamakan portofolio investasi “tiga dana” atau “empat dana”. Jangan membuatnya menjadi terlalu rumit. Mempertahankan kesederhanaannya akan mempermudah Anda untuk meminimalkan biaya, meminimalkan pajak, memantau performa, tetap beragam, dan mudah menyeimbangkan kembali untuk mempertahankan target alokasi aset Anda.

Untuk alokasi saham, pilih sebuah dana indeks pasar saham total, yang memantau performa seluruh pasar saham AS, kapan saja dana seperti itu tersedia. Bila ingin sedikit lebih agresif, Anda bisa menginvestasikan sebagian besar uang dalam sebuah dana indeks pasar saham AS total, lalu persentase kecil dalam dana pasar saham internasional. Akun investasi saya selalu diinvestasikan pada beberapa dana indeks sederhana—dana indeks pasar saham total dan dana indeks internasional. Bila Anda tidak mempunyai dana indeks pasar saham total, pilihan terbaik berikutnya adalah sebuah dana indeks S&P 500.

MEMBANGUN DANA PASAR SAHAM TOTAL BILA ANDA TIDAK MEMPUNYAI AKSES KE DANA SEPERTI ITU

Bila tidak mempunyai akses ke sebuah dana pasar saham total, Anda bisa berinvestasi pada dana yang mencerminkan kepemilikan atas jenis dana itu. Dengan kata lain, Anda bisa membuat portofolio beragam berdasarkan campuran saham untuk perusahaan-perusahaan yang berbeda ukuran yang akan menentukan berapa kira-kira yang akan Anda peroleh dalam sebuah dana pasar total. Meskipun Anda akan membutuhkan sedikit waktu untuk merancang portofolio beragam Anda sendiri, ini sebenarnya cukup mudah dan sepadan dengan waktu Anda untuk mencapai diversifikasi optimal.

Semua saham yang diperdagangkan di bursa di Amerika Serikat masuk dalam salah satu dari tiga golongan: dana saham papan atas (perusahaan-perusahaan dengan nilai pasar di atas \$10 miliar), dana saham menengah (perusahaan-perusahaan dengan nilai pasar antara \$2 miliar dan \$10 miliar), dan dana saham papan bawah (perusahaan-perusahaan dengan nilai pasar antara \$300 juta dan \$2 miliar). Anda bisa berinvestasi pada satu dana dari setiap jenis untuk membangun sebuah portofolio yang serupa dengan dana indeks pasar saham total. Untuk melakukan hal ini, saya sarankan agar Anda menginvestasikan empat puluh persen dari alokasi saham pada dana papan atas, tiga puluh persen pada dana menengah, dan tiga puluh persen pada dana papan bawah. Ini akan memberi Anda keragaman dalam jumlah yang tepat.

Untuk pilihan obligasi, sebagian besar opsi dana obligasi yang akan Anda akses dalam 401(k)/403(b) kemungkinan akan cukup mirip, jadi Anda harus memilih dana obligasi dengan biaya paling rendah dan pilihan obligasi yang paling beragam. Anda bisa mengetahui hal ini dengan melihat propektus untuk setiap dana, yang tersedia di situs web program 401(k) atau melalui pencarian sederhana di Google. Cari dana obligasi yang mempunyai koleksi obligasi pemerintah dan korpo-

rat. Ingat bahwa Anda menggunakan obligasi untuk mengurangi risiko kepemilikan saham agar Anda tidak perlu mengambil banyak risiko. Biasanya, sebagian besar dana obligasi akan mencapai keuntungan rata-rata dua hingga empat persen pemajemukan per tahun. Amati performa historis satu, lima, dan sepuluh tahun dari dana obligasi, dan pilih satu yang menghasilkan keuntungan yang relatif tinggi dan stabil.

Anda juga bisa mempertimbangkan untuk berinvestasi pada dana obligasi pemerintah daerah yang dibiayai dengan utang, yang diterbitkan oleh pemerintah daerah dan negara bagian dan merupakan opsi efisien pajak yang baik dan menghasilkan jumlah penghasilan yang konsisten. Anda bisa berinvestasi pada dana ini dengan mudah melalui ETF obligasi pemerintah daerah. Ini adalah investasi obligasi yang populer bagi pensiunan dini yang ingin mendapatkan penghasilan dalam jumlah tetap.

Pada bagan di halaman selanjutnya, Anda akan melihat beberapa jenis dana dan opsi investasi yang populer dalam program 401(k)/403(b). Perhatikan bahwa dana dan opsi yang ditawarkan perusahaan mungkin mempunyai nama berbeda, yang bergantung pada perusahaan yang menawarkannya. Saya juga menyertakan rekomendasi tentang bagaimana Anda bisa mencapai target alokasi aset menggunakan dana yang biasanya tersedia di jenis akun ini. Ini juga bisa digunakan untuk memenuhi target alokasi aset dalam IRA. Perhatikan juga bahwa bila tidak ada rekomendasi persentase untuk jenis dana tertentu, ini adalah karena saya tidak merekomendasikan investasi ini (mis. dana ekuitas penghasilan dan dana obligasi internasional) bila ada yang lain. Anda bisa menggunakan bagan ini sebagai titik awal untuk membuat portofolio beragam Anda sendiri.

Anda bisa mengabaikan semua opsi lain—hal-hal seperti emas dan REIT (*real estate investment trusts*, kredit investasi real estat) dalam 401(k), 403(b), atau IRA. Meskipun ini semua bisa menambah keberagaman, ini semua tidak terlalu penting dan akan lebih baik bagi Anda bila hanya berfokus pada saham dan obligasi dalam alokasi aset Anda.

Contoh Portfolio/Alokasi Aset Berdasarkan Risiko (Kiri ke Kanan) & Pilihan Investasi yang Mungkin Anda Miliki						
Risiko (Alokasi Saham/Obligasi)		100%/0%	100%/0%	100%/0%	Tergantung pada Target Dana	80%/20% 70/30% 60%/40%
Dana Saham						60%
Total Indeks Pasar Saham	Lacak seluruh pasar saham. Manfaat besar adalah keberagaman instan dan biaya rendah. Jika Anda memiliki akses ke jenis dana indeks yang dikelola secara pasif, ini adalah pilihan yang bagus.	100%			80%	
Indeks S&P 500	Lacak S&P 500, sehingga menawarkan keberagaman tetapi condong ke saham-saham papan atas.	100%				
Dana Saham Papan Atas	Sebuah dana perusahaan bernilai sekitarnya \$ 10 miliar, ini adalah perusahaan-perusahaan terbesar di AS yang lebih stabil dan beberapa mengeluarkan pembayaran tunai (dividen).			40%		40%
Dana Saham Menengah	Dana perusahaan bernilai antara \$2–10 miliar yang menawarkan potensi pengembalian lebih tinggi, tetapi dengan risiko lebih besar karena mereka memiliki potensi pertumbuhan yang lebih besar.			30%		20%
Dana Saham Papan Bawah	Dana perusahaan bernilai antara \$300 juta dan \$ 2 juta, memiliki risiko tinggi, tetapi memiliki potensi pengembalian tertinggi.			30%		10%
Dana Obligasi						
Domestik	Kumpulan obligasi dalam negeri jangka pendek dan panjang.				20%	30%
Internasional	Kumpulan obligasi internasional, lebih berisiko daripada obligasi domestik.					
Dana Campuran (Saham/Obligasi)						
Lama Target (mis.: target 2050)	Ini adalah dana yang menyimbangkan ulang secara otomatis saat Anda mendekati tenggat waktu. Anda bisa mendapatkan biaya yang lebih murah dengan memilih sendiri campurannya, terapi jika dana indeks tidak tersedia, dana ini bisa menjadi pilihan yang baik.				100%	

Pertahankan kesederhanaannya dengan menggunakan pasar saham total, S&P 500, serta dana indeks pasar obligasi total kalau Anda bisa.

LANGKAH 6: MAKSIMALKAN AKUN KEUNTUNGAN PAJAK ANDA

Pajak bisa memotong bagian besar dari penghasilan masa depan investasi Anda, jadi penting untuk meminimalkan dampaknya sebisa mungkin. Bila Anda saat ini bukan kutu uang, beginilah caranya menjadi kutu uang. Belajar tentang optimisasi pajak mungkin terkesan membosankan, tapi ini akan menghemat dan menghasilkan sangat banyak uang ekstra dalam investasi Anda. Berikut adalah berapa banyak uang ekstra tersebut.

Taruhlah Anda menghasilkan \$100.000 per tahun dan berencana untuk menginvestasikan sepuluh persen (\$10.000) gaji per tahun dan Anda harus memutuskan apakah akan menginvestasikannya pada akun keuntungan pajak atau kena pajak. Anda berada dalam golongan pajak tiga puluh persen hipotetis dan atasan Anda menawarkan pengimbangan gaji empat persen untuk kontribusi 401(k) Anda.

Berikut adalah perbedaan performa dari satu investasi \$10.000 per tahun itu selama tiga puluh tahun ke depan. Bila Anda berinvestasi pada akun keuntungan pajak seperti 401(k), Anda bisa mengontribusikan uang itu tanpa membayar pajak, jadi bila kontribusi Anda adalah \$10.000, dengan kontribusi atasan Anda sebesar empat persen (\$4.000), kontribusi total Anda adalah \$14.000. Tumbuh sebesar tujuh persen per tahun selama tiga puluh tahun ke depan, jumlah \$14.000 itu akan bernilai \$106.572. Taruhlah Anda mengontribusikan jumlah yang sama sebesar \$14.000 setiap tahun selama tiga puluh tahun; karena dampak dari kontribusi dan pemajemukan yang sedang berjalan, Anda mengontribusikan \$300.000 uang Anda sendiri dan atasan Anda mengontribusikan \$120.000. Jumlah \$420.000 ini yang tumbuh tujuh persen per tahun selama tiga puluh tahun ke depan akan bernilai

\$1.521.594! Karena Anda mengontribusikan uang senilai \$300.000, keuntungan investasi Anda adalah \$1.221.594.

Ketika Anda menariknya saat pensiun, kemungkinan penghasilan Anda akan jauh lebih rendah, jadi taruhlah Anda sudah menikah dan melapor pajak bersama dalam golongan pajak dua belas persen; jadi Anda mempunyai sekitar \$1.369.434 atau keuntungan \$1.069.434 dari investasi awal Anda.

Nah, bila Anda menginvestasikan jumlah \$10.000 yang sama pada sebuah akun kena pajak, Anda harus membayar pajak tiga puluh persen dari uang sebelum menginvestasikannya dan Anda tidak akan mendapatkan *employee match*, jadi Anda hanya akan mampu menginvestasikan \$7.000. Uang itu yang tumbuh tujuh persen per tahun akan bernilai \$53.286 setelah tiga puluh tahun, sementara bila Anda mengontribusikan jumlah \$7.000 yang sama dalam akun kena pajak, yang tumbuh tujuh persen setiap tahun nilainya akan menjadi \$760.797 setelah tiga puluh tahun. Anda sudah mengontribusikan \$210.000 selama periode tiga puluh tahun itu, yang menghasilkan laba investasi sebesar \$550.797. Bila Anda berada dalam posisi yang sama dan sudah menikah dan mengajukan secara bersama, Anda akan dikenakan pajak keuntungan modal, jadi bila penghasilan Anda tetap di bawah \$77.200, Anda akan membayar pajak nol persen dari keuntungannya.

Keuntungan dari berinvestasi pada akun keuntungan pajak dengan sebuah *employee match* adalah sangat besar. Dengan berinvestasi pada akun keuntungan pajak, Anda akan mempunyai uang \$760.797 lebih banyak dalam akun Anda dan \$608.637 lebih untuk dihabiskan setelah membayar pajak ketika Anda menarik uangnya.

	Akun Kena Pajak	Keuntungan Pajak 401(k) dengan Match	Manfaat Akun Keuntungan Pajak
Nilai Total	\$760.797	\$1.521.594	+ \$760.797
Keuntungan Total	\$550.797	\$1.221.594	+ \$670.797
Nilai Total Setelah Pajak	\$760.797	\$1.369.434	+ \$608.637
Keuntungan Total Setelah Pajak	\$550.797	\$1.069.434	+ 518.637

Kunci untuk mendapatkan manfaat pajak maksimal adalah dengan berstrategi:

1. Ketika Anda menaruh uang Anda ke dalam investasi.
2. Ketika Anda mengeluarkan uangnya dari investasi.

Dengan sebuah akun keuntungan pajak, Anda bisa mendapatkan potongan pajak ketika menginvestasikan uang baru ke dalam akun (dengan demikian mengurangi tagihan pajak tahunan) atau ketika Anda menarik uang dari akun (dengan demikian mengurangi beban pajak Anda kemudian). Kedua jenis akun ini menawarkan keuntungan besar. Mengoptimalkan pajak akan membuat perbedaan besar tidak hanya terkait dengan jumlah uang yang harus Anda miliki untuk hidup, tapi juga berapa banyak uang yang harus Anda investasikan untuk masa depan.

Anda bisa berinvestasi pada tiga jenis akun investasi:

1. **Kontribusi bebas pajak: akun keuntungan pajak di mana Anda tidak membayar pajak bila menginvestasikan uangnya, tapi Anda membayar pajak ketika menarik uangnya.**
 - Jenis akun: 401(k) yang ditawarkan oleh pemberi kerja, Solo 401(k) untuk individu dengan penghasilan dari kerja mandiri, 403(b), 457(b), IRA (*individual retirement account*, akun pensiun pribadi) tradisional, SEP IRA (*simplified employee pension*

individual retirement account, akun pensiun pribadi karyawan yang disederhanakan), HSA (*health savings account*, akun tabungan kesehatan).

- Pokok/kontribusi investasi: Dikenakan pajak saat penarikan.
 - Keuntungan pajak: Dikenakan pajak saat penarikan.
 - Potongan pajak: Dalam sebagian besar kasus, kontribusi Anda pajaknya dipotong sehingga mengurangi jumlah penghasilan kena pajak.
 - Kebijakan penarikan: Denda penarikan dini sebesar sepuluh persen bila Anda menarik uang sebelum usia 59½, tapi ada strategi untuk menghapus denda ini (dijelaskan nanti).
 - Batas kontribusi: Ya.
2. **Penarikan bebas pajak: akun keuntungan pajak di mana Anda membayar pajak sebelum menginvestasikan uang, tapi jangan membayar pajak ketika Anda menarik uang.**
- Jenis akun: Roth 401(k)); yang ditawarkan oleh pemberi kerja, Roth IRA (*individual retirement account*, akun pensiun pribadi).
 - Pokok/kontribusi investasi: Terkena pajak sebelum kontribusi.
 - Keuntungan investasi: Tidak dikenakan pajak saat penarikan.
 - Potongan pajak: Kontribusi Anda tidak memperoleh potongan pajak.
 - Kebijakan penarikan: Anda bisa menarik kontribusi setiap saat tanpa dikenakan pajak dari Roth IRA (ada pembatasan terhadap 401(k)); Anda akan dikenakan denda penarikan dini sepuluh persen dari keuntungan investasi bila menarik uang sebelum usia 59½, tapi ada strategi untuk menghapus denda ini.
 - Batas kontribusi: Ya.
3. **Akun kena pajak di mana Anda membayar pajak sebelum menginvestasikan uang dan juga bila Anda menariknya.**
- Jenis akun: Saham dan reksa dana yang memiliki akun pialang.
 - Pokok/kontribusi investasi: Terkena pajak sebelum kontribusi.
 - Keuntungan investasi: Terkena pajak saat penarikan.

- Potongan pajak: Kontribusi Anda tidak memperoleh potongan pajak.
- Kebijakan penarikan: Tidak dikenakan denda.
- Batas kontribusi: Tidak.

Ini tidak berarti Anda tidak perlu membayar pajak—ini berarti bahwa Anda harus memanfaatkan undang-undang pajak untuk keuntungan Anda dan membayar kewajiban Anda yang sebenarnya. Banyak orang membayar pajak jauh lebih besar daripada yang seharusnya mereka bayar (mungkin salah satu alasan mengapa pemerintah membuat kode pajak begitu panjang dan membingungkan?).

Anda bisa mengoptimalkan uang Anda dengan menggunakan akun yang tepat dengan cara yang tepat sesuai keuntungan maksimalnya. Ada banyak jenis akun investasi, beberapa dirancang untuk perencanaan pensiun yang ditawarkan oleh pemberi kerja dan yang lain untuk investor perorangan. Sementara banyak pemberi kerja menawarkan beberapa bentuk akun pensiun, biasanya ada pembatasan terhadap jenis investasi yang bisa Anda lakukan dengan akun ini. Biasanya, opsi investasi dalam akun yang dikelola pemberi kerja dibatasi pada beberapa dana, yang membatasi kendali Anda. Contohnya, Anda tidak boleh membeli saham individu dalam akun 401(k) yang ditawarkan oleh perusahaan, tapi Anda boleh melakukannya dalam IRA atau akun pialang milik pribadi.

Pembatasan juga dikenakan terhadap jenis akun keuntungan pajak yang boleh Anda miliki pada waktu yang sama dan pada apa Anda berkontribusi setiap tahun, serta berapa uang yang boleh Anda kontribusikan dalam tahun tertentu. Jenis akun keuntungan pajak yang paling populer dengan segala batas, keuntungan, dan keterbatasannya disorot dalam bagan berikut.

Akun	Perusahaan atau Individual	Keuntungan Pajak	Kepemilikan Saham	Batasan kontribusi jika Anda berusia di bawah 50 tahun (2019)	Keuntungan	Batasan Lainnya
Tradisional 501(k)	Perusahaan	Saat Investasi	Reksa Dana dan ETF	\$19,000	\$25,000	Pengurangan penghasilan kena pajak, dapat dikonversi ke IRA Tradisional jika Anda meninggalkan pekerjaan.
Roth 401(k)	Perusahaan	Saat Penarikan	Reksa Dana dan ETF	\$19,000	\$25,000	Pengurangan pendapatan kena pajak.
403(b)	Perusahaan	Saat Investasi	Reksa Dana dan ETF	\$19,000	\$25,000	Pengurangan pendapatan kena pajak.
457	Perusahaan (Pemerintah)	Saat Investasi	Reksa Dana dan ETF	\$19,000	\$37,000 batas unik	Jika berpindah ke IRA, Anda kehilangan kemampuan untuk menarik lebih awal.
Roth IRA	Individual	Saat Penarikan	Apa Saja	\$19,000	\$7,000	Anda dapat mengambil uang Anda tanpa penalti sebelum berumur 59 1/2 tahun & bisa berkontribusi pada 403 (b).
Tradisional IRA	Individual	Saat Investasi	Apa Saja	\$6,000	\$7,000	Anda dapat mengambil uang Anda dan mendapatkan keuntungan tanpa pajak.
SEP IRA	Individual	Saat Investasi	Reksa Dana dan ETF	\$6,000	N/A	Anda dapat mengonversi ke Roth IRA.
Solo 401(k)	Individual	Saat Investasi	Reksa Dana dan ETF	\$56,000	\$62,000	Jika bekerja untuk diri sendiri, Anda dapat menyumbangkan uang sebagai pemberi kerja dan karyawan hingga \$53,000!
HSA (Health Savings Account)	Perusahaan	Saat Investasi	Reksa Dana dan ETF	Individual: \$3,500 Keluarga: \$7,000	Di atas 55, tambahan \$1,000	Kontribusi dan keuntungan investasi Anda terus berputar setiap tahun.
						Tidak dapat berkontribusi ke Roth IRA atau Traditional IRA setiap tahun.
						Tidak dapat berkontribusi berkontribusi untuk SEP IRA dan Solo 401 (k).
						Tidak dapat berkontribusi jika Anda memiliki 401 (k) di tempat kerja Anda.
						Perlu digunakan untuk biaya pengobatan sampai usia anjut.

Sekarang setelah Anda tahu harus berinvestasi pada akun apa, beginilah cara memaksimalkan setiap akun. Anda harus selalu mencoba memaksimalkan manfaat akun pensiun keuntungan pajak Anda sebelum menginvestasikan uang di tempat lain. Ada dua jenis akun keuntungan pajak—akun yang ditawarkan oleh sebagian besar pemberi kerja (401(k), 403(b), 457(b)) dan akun yang bisa Anda beli sendiri, yang dikenal sebagai IRA (*individual retirement account*, akun pensiun pribadi). Sementara kita akan membahas beberapa pembatasan, Anda harus memaksimalkan kontribusi Anda pada kedua jenis akun keuntungan pajak ini.

Ada dua jenis 401(k) dan IRA. Ada program tradisional, yang memungkinkan Anda mengontribusikan uang bebas pajak sampai Anda menariknya di kemudian hari. Lalu ada akun Roth, yang dikenakan pajak di muka (yang artinya Anda membayar pajak atas setiap uang yang Anda kontribusikan) tapi tidak saat melakukan penarikan. Dengan kata lain, Anda bisa menarik uang (termasuk keuntungan) bebas pajak. Tidak semua perusahaan menawarkan opsi Roth, tapi opsi ini semakin populer.

CARA BERINVESTASI PADA SETIAP AKUN ANDA

Sekadar mengingatkan bahwa yang akan disajikan sebentar lagi adalah perintah yang paling hemat pajak untuk berinvestasi pada setiap akun keuntungan pajak. Akan tetapi, Anda mungkin mempunyai alasan untuk tidak melaksanakannya karena situasi atau tujuan Anda sendiri. Pengecualian terhadap pedoman ini akan selalu ada, karena ada terlalu banyak nuansa yang harus diliputi di buku ini dan kemungkinan akan ada perubahan undang-undang perpajakan di kemudian hari. Sebagaimana dengan semua rekomendasi investasi ini, silakan gunakan ini sebagai seperangkat pedoman untuk beradaptasi dengan situasi pribadi Anda.

Maksimalkan program 457(b) pemerintah bila ada.

Sebuah program 457(b) pemerintah pastinya adalah akun investasi keuntungan pajak terbaik yang tersedia karena Anda diperkenankan untuk menarik uang tanpa denda sebelum menginjak usia 59½. Ini menjadikannya opsi investasi pensiun dini yang baik karena Anda bisa menggunakan uangnya kapan pun Anda kehendaki pada masa depan. Meskipun tidak dikenakan denda penarikan dini, Anda akan dikenakan pajak atas penarikan pada tingkat pajak penghasilan Anda. Akan tetapi, perhatikan bahwa keuntungan ini biasanya hanya untuk program 457(b) yang ditawarkan pemerintah, bukan program 457(b) yang ditawarkan badan non-pemerintah, yang mempunyai lebih banyak pembatasan.

Keuntungan besar lain dari program 457(b) pemerintah adalah bahwa bila mempunyai program ini serta program 401(k) atau 403(b), Anda berasib baik, karena Anda bisa mengontribusikan \$19.000 pada setiap akun prapajak. Bila ingin pensiun dini dan mempunyai program 457(b) pemerintah, Anda harus memaksimalkannya sebelum berinvestasi pada akun investasi keuntungan pajak mana pun.

Bila Anda tidak mempunyai 457(b) pemerintah, tapi mempunyai akses ke sebuah program 401(k) atau 403(b), Anda harus berkontribusi secukupnya untuk mendapatkan *employer* 401(k) atau 403(b) *match* Anda.

Akun berikutnya, dan mungkin yang pertama, yang harus Anda manfaatkan sepenuhnya untuk keuntungan Anda adalah 401(k) atau 403(b) Anda yang ditawarkan oleh pemberi kerja Anda. Bila pemberi kerja Anda menawarkan *matching contribution* atas 401(k) atau 403(b), kontribusikan sebanyak mungkin uang untuk mendapatkan *employer match* penuh. Contohnya, bila pemberi kerja Anda menyelaraskan seratus persen kontribusi Anda hingga empat persen gaji Anda, maka

kontribusikan empat persen gaji Anda. Beberapa pemberi kerja hanya menyelaraskan lima puluh persen kontribusi Anda, tapi itu tetap seperti mendapatkan keuntungan lima puluh persen dari uang Anda, jadi Anda harus memaksimalkannya. Ini adalah uang yang benar-benar gratis!

Akun 401(k) mempunyai dua bentuk—Tradisional dan Roth. Berikut adalah pedoman terkait apakah Anda harus berkontribusi pada Tradisional 401(k) atau Roth 401(k). Banyak pemberi kerja tidak menawarkan Roth 401(k), tapi bila mereka menawarkannya, apakah Anda harus memilih Tradisional 401(k) atau Roth 401(k) tergantung apakah Anda percaya bahwa golongan pajak Anda akan lebih tinggi atau lebih rendah pada masa depan ketika Anda harus menarik uang Anda.

Biasanya Anda memperkirakan bahwa penghasilan Anda akan berkurang saat Anda pensiun, jadi menerima potongan pajak hari ini dengan berkontribusi pada Tradisional 401(k) propajak adalah pilihan yang bijak, tapi bila Anda mengantisipasi bahwa Anda akan menghasilkan lebih banyak uang pada masa depan atau Anda akan pindah ke golongan pajak yang lebih tinggi, maka Roth 401(k) yang Anda kontribusikan dengan dolar setelah pajak, adalah pilihan yang lebih baik.

Akan tetapi, bila Anda bermaksud untuk pensiun dini dan ingin menarik uang Anda sebelum menginjak usia 59½, Roth 401(k) menuai beberapa tantangan, jadi saya sarankan Anda untuk berinvestasi pada Tradisional 401(k), karena golongan pajak Anda kemungkinan akan lebih rendah ketika pensiun, jadi menerima keringanan pajak di muka adalah yang paling masuk akal. Sebagaimana sudah saya singgung, Tradisional 401(k) akan memberi Anda lebih banyak kesempatan untuk menghapus denda penarikan dini melalui tangga konversi Roth (yang akan dibahas di Bab 12). Pada sebagian besar kasus, bila Anda memenuhi syarat untuk mendapatkan potongan pajak dari Tradisional 401(k), Anda harus berinvestasi pada Tradisional 401(k) dan bukan pada Roth 401(k).

Keuntungan dari berinvestasi pada 401(k) atau 403(b) adalah bahwa Anda bisa:

1. **Mengontribusikan uangnya tanpa terlebih dulu membayar pajak.** Keuntungannya adalah Anda bisa menginvestasikan uang se-kurangnya 10 hingga 37 persen lebih banyak (tergantung pada golongan pajak Anda), yang berarti ada lebih banyak uang yang bisa tumbuh dan berlipat ganda nilainya.
2. **Anda bisa mengurangi jumlah kontribusi dari penghasilan kena pajak Anda, jadi Anda akhirnya membayar pajak penghasilan lebih kecil.** Keuntungannya adalah bahwa Anda bisa mengurangi kontribusi pada akun pensiun dari penghasilan kena pajak, Anda akhirnya membayar pajak lebih kecil sekarang, dan tergantung pada potongan pajak yang lain, kontribusi Anda mungkin akan mendorong Anda ke tingkat pajak yang lebih rendah, sehingga semakin mengurangi seluruh tagihan pajak Anda.
3. **Banyak pemberi kerja menawarkan contribution match, yaitu uang gratis yang akan memperbesar keuntungan investasi Anda.** Banyak pemberi kerja menawarkan untuk mengimbangi kontribusi Anda berdasarkan persentase gaji Anda antara dua dan lima persen. Berikan selalu kontribusi yang setidaknya cukup untuk memperoleh imbalan.

Selanjutnya, maksimalkan *Health Savings Account* (HSA) bila Anda memilikiinya.

Dengan naiknya biaya layanan kesehatan secara terus-menerus, beberapa pemberi kerja menawarkan HSA, di mana Anda bisa mengontribusikan uang prapajak untuk membantu menutup biaya medis. Dua keuntungan terbesar berkontribusi ke sebuah akun HSA, dan mengapa Anda harus berkontribusi ke akun ini sebelum IRA (*Individual Retirement Account*), bila Anda mempunyai akun ini, adalah bahwa Anda bisa mengurangi kontribusi Anda dari penghasilan kena pajak dan menggunakan uang yang dikontribusikan (dan keuntungan investasinya) bebas pajak kapan pun untuk biaya medis. Ini artinya

manfaat pajak Anda meningkat dua kali lipat, karena Anda mendapatkan potongan pajak bila mengontribusikan uangnya dan ketika menariknya bebas pajak untuk digunakan sebagai biaya medis! Manfaat yang sangat besar.

HSA adalah seperti memiliki satu lagi akun pensiun karena Anda bisa menyimpan uang yang tidak Anda keluarkan setiap tahun dan investasi akan terus tumbuh dan berlipat ganda nilainya setiap tahun jika tidak menggunakan uangnya, persis sebagaimana dalam 401(k) atau IRA. Anda lalu bisa menarik dari HSA untuk menutup biaya medis kapan saja bila Anda membutuhkan uangnya, tapi bila Anda membarkannya tetap tumbuh setelah usia enam puluh lima, Anda kemudian bisa menarik investasi dan keuntungan investasi untuk keperluan apa saja, meskipun keperluan tersebut tidak ada hubungannya dengan pengobatan.

Untuk mendapatkan keuntungan penuh dari manfaat pajak HSA, Anda harus memaksimalkan kontribusi Anda pada HSA setiap tahun dan membayar biaya medis dari akun uang tunai Anda bila sanggup, membiarkan kontribusi HSA terinvestasi untuk memaksimalkan pertumbuhannya selama beberapa waktu. Anda bisa mengontribusikan hingga \$3.500 per tahun bila Anda lajang dan \$7.000 bila sudah menikah. Bila usia Anda di atas lima puluh, Anda bisa mengontribusikan \$1.000 ekstra, jadi jumlahnya adalah \$4.500 bila Anda lajang, \$8.000 bila sudah menikah. Patut diperhatikan bahwa Anda biasanya perlu ikut serta dalam program asuransi kesehatan yang sebagian biayanya Anda tanggung sendiri ketika ikut serta dalam HSA, jadi bila mempunyai masalah kesehatan atau sering pergi ke dokter, Anda mungkin mengeluarkan lebih banyak uang untuk membayar tagihan medis bila menggunakan HSA. Lakukan perhitungan yang cermat untuk mengetahui apakah ini masuk akal untuk Anda.

Buka dan maksimalkan IRA (*Individual Retirement Account*).

Saat buku ini ditulis, Anda bisa mengontribusikan hingga \$6.000 setahun pada Tradisional IRA atau Roth IRA. Apakah Anda harus berinvestasi pada Tradisional IRA atau Roth IRA itu tergantung berapa uang yang dihasilkan saat ini, apa golongan pajak Anda setelah pemotongan dan pembebasan, serta apakah Anda percaya bahwa golongan pajak Anda akan lebih tinggi atau lebih rendah di masa depan. Berikut adalah beberapa pedoman:

1. Bila Anda berada dalam golongan pajak rendah dan memenuhi syarat berdasarkan level penghasilan Anda, Anda harus berinvestasi pada akun Roth agar bisa menarik uang bebas pajak bila Anda mungkin berada dalam golongan pajak yang lebih tinggi (karena Anda menghasilkan lebih banyak uang atau golongan pajak naik di masa depan).
2. Bila Anda menghasilkan terlalu banyak uang untuk berkontribusi pada Roth, Anda harus berkontribusi pada Tradisional IRA karena Anda bisa mengambil potongan pajak di muka atas kontribusi Anda, mengurangi jumlah pajak yang dibayar hari ini karena golongan pajak Anda kemungkinan akan lebih tinggi hari ini daripada saat Anda memilih untuk pensiun.

Bila Anda bermaksud untuk pensiun dini, ada keuntungan yang jelas bila Anda berinvestasi pada akun Tradisional IRA daripada berinvestasi pada akun Roth IRA, karena Anda bisa menghapus denda penarikan dini sepuluh persen dengan mengonversi akun Tradisional Anda ke akun Roth IRA saat Anda semakin mendekati masa pensiun. Karena sebuah strategi yang dikenal sebagai tangga konversi Roth IRA (yang akan dijelaskan secara terperinci di Bab 12), Anda bisa menarik uang yang dikonversikan dari Tradisional IRA ke Roth IRA, dan yang pajaknya Anda bayar, lima tahun kemudian tanpa membayar denda penarikan dini sebesar sepuluh

persen karena Anda membayar pajak ketika mengonversikan uangnya.

3. **Bila Anda menghasilkan terlalu banyak uang untuk mendapatkan potongan Tradisional IRA, Anda harus berinvestasi pada Tradisional IRA yang tidak memberi potongan pajak dan langsung melakukan konversi Roth IRA rahasia dan mengonversi kontribusinya ke Roth IRA.**

Meskipun Anda menghasilkan terlalu banyak uang untuk berkontribusi pada Roth IRA, IRS memungkinkan Anda untuk melakukan konversi dan membayar pajak atas uang yang dikonversikan bila Anda belum membayar pajaknya. Namun, bila penghasilan Anda terlalu tinggi untuk menerima potongan Tradisional IRA, Anda sudah membayar pajak atas kontribusi Tradisional IRA Anda, jadi Anda harus membayar pajak hanya atas keuntungannya (yang bila Anda konversi segera akan rendah atau bahkan tidak ada). Bila Anda sudah mempunyai saldo dalam Tradisional IRA yang sebelumnya dipotong, Anda bisa dikenakan pajak tambahan ketika melakukan konversi Roth. Bila demikian, melakukan konversi adalah sesuatu yang layak dilakukan, tapi Anda mungkin membutuhkan bantuan dari perusahaan IRA untuk melakukan konversinya dengan cara yang paling hemat pajak.

Sebagian besar perusahaan investasi yang mengelola IRA mempunyai alat yang memungkinkan Anda melakukan konversi ini dengan mudah. Bila melakukan konversinya segera, Anda tidak perlu membayar pajak apa pun atas konversinya selama Anda tidak mempunyai uang di Tradisional IRA.

Rekap singkat, karena banyak hal yang sudah kita bahas: Bila Anda memenuhi syarat untuk ikut serta dalam Roth IRA, Anda harus berinvestasi padanya, tapi bila Anda tidak memenuhi syarat, maka Anda harus berinvestasi pada Tradisional IRA dan mengambil keuntungan

dari potongan pajaknya, dan bila Anda tidak memenuhi syarat untuk menerima potongan pajak, Anda harus berinvestasi pada Tradisional IRA dan melakukan konversi Roth rahasia. Meskipun ini terkesan agak rumit, Anda akan memahaminya segera setelah melakukannya sekali, lalu setiap tahun kontribusi Anda akan menjadi bagian reguler dari rutinitas Anda.

Selanjutnya, maksimalkan 401(k) atau 403(b).

Bila Anda menghasilkan uang lebih banyak dari \$137.000 sebagai lajang atau \$203.000 sebagai pasangan nikah, Anda tidak bisa berkontribusi pada Roth IRA. Bila demikian, Anda harus lanjut dan memaksimalkan 401(k) atau 403(b) untuk mengambil keuntungan dari manfaat pajak itu. Saat buku ini ditulis, Anda bisa berkontribusi hingga \$19.000 pada 401(k) atau 403(b).

Bila Anda mempunyai kerja sampingan atau bekerja untuk diri sendiri, buka SEP IRA atau Solo 401(k) dan investasikan sebanyak mungkin uang.

Bila Anda mempunyai kerja sampingan di samping pekerjaan purna-waktu, dan Anda sudah memaksimalkan 401(k) dan IRA, maka Anda harus membuka sebuah SEP (*Simplified Employee Pension*) IRA atau sebuah Solo 401(k) agar bisa menginvestasikan sejumlah uang dari kerja sampingan prapajak. Berikut adalah cara memilih antara SEP IRA dan Solo 401(k).

Dalam sebuah SEP IRA, Anda bisa mengontribusikan hingga dua puluh lima persen penghasilan Anda yang jumlah akhirnya, setelah pajak Jaminan Sosial dan Kesehatan, sekitar dua puluh persen dari laba tahunan. Bila Anda menghasilkan \$100.000 dari kerja sampingan, Anda bisa menaruh \$20.000 ke dalam SEP IRA, mengurangi beban pajak sebesar \$20.000, dan meningkatkan investasi Anda. Jumlah

maksimum yang boleh dikontribusikan pada sebuah SEP IRA adalah \$56.000, jadi Anda harus menghasilkan laba usaha sebesar \$230.000 untuk memaksimalkannya. SEP IRA bagus untuk penghasilan dari kerja sampingan terlepas apakah Anda mempunyai 401(k) atau tidak, tapi Anda bisa berinvestasi pada 401(k) yang ditawarkan oleh pemberi kerja Anda dan SEP IRA.

Anda bisa mempunyai Solo 401(k), yang dikenal juga sebagai Individual 401(k), hanya bila tidak mempunyai karyawan, dan tergantung pada situasi pribadi, Anda sebenarnya bisa mengontribusikan lebih banyak uang pada Solo 401(k). Contohnya, sementara baik SEP IRA maupun Solo IRA 401(k) mempunyai batas kontribusi \$56.000 dan Anda boleh mengontribusikan hingga dua puluh persen dari laba ke salah satu akun, dengan Solo 401(k), Anda juga bisa mengontribusikan tambahan \$19.000 sebagai seorang karyawan (dari diri sendiri!). Ini seperti memberi diri sendiri sebuah *company match*. Dan ingat, Anda bisa memotong semua uang itu dari penghasilan kena pajak Anda. Jadi, bila Anda menghasilkan laba \$100.000 tapi menaruh \$39.000 ke dalam Solo 401(k) Anda (laba \$20.000 + \$19.000 sebagai seorang karyawan), pajak yang dikenakan terhadap Anda hanyalah \$61.000 dari penghasilan Anda. Karena manfaat kontribusi ganda ini, lebih masuk akal bila membuka Solo 401(k) daripada SEP IRA bila Anda bekerja untuk diri sendiri, karena Anda mendapatkan lebih banyak fleksibilitas dan berpotensi mengontribusikan lebih banyak uang.

Meskipun mempunyai pekerjaan purnawaktu yang menawarkan 401(k), Anda tetap bisa membuka Solo 401(k) sendiri, tapi kontribusi karyawan maksimal adalah \$19.000 total pada kedua akun, yang berarti Anda tidak boleh mengontribusikan tambahan \$19.000 (selain dua puluh persen laba) pada Solo 401(k) bila sudah memaksimalkan 401(k) pemberi kerja Anda. Namun, Anda masih bisa memberi kontribusi laba dua puluh persen ke sebuah Solo 401(k) meskipun mempunyai 401(k) melalui pemberi kerja Anda.

Berkontribusi pada FSA (*flexible spending account*, akun pengeluaran fleksibel).

Sebuah FSA mirip dengan sebuah HSA, di mana Anda bisa mengontribusikan uang prapajak untuk digunakan sebagai biaya medis, tapi tidak seperti HSA, Anda akan kehilangan uang yang tidak Anda habiskan hingga akhir tahun, jadi manfaatnya tidak sama baiknya. Dengan FSA, Anda bisa mengontribusikan hingga \$2.650 ke akun setiap tahun.

Akan tetapi, manfaat lain yang harus Anda tanyakan pada pemberi kerja Anda adalah tentang *dependent care* FSA. Dengan *dependent care* FSA, Anda bisa mengontribusikan uang prapajak ke sebuah akun yang bisa digunakan untuk menutup biaya perawatan untuk orang-orang yang tergantung pada Anda (anak-anak atau kerabat yang cacat), termasuk kamp musim panas, tempat penitipan anak, prasekolah, dan jasa pengasuhan anak. Bila Anda mempunyai akses ke *dependent care* FSA dan Anda sudah menikah serta membuat laporan pajak secara bersama, Anda bisa mengontribusikan hingga \$5.000 per tahun pada *dependent care* FSA. Hore untuk tempat penitipan anak bebas pajak!

Berkontribusi pada sebuah 529 bila Anda mempunyai anak-anak.

Bila Anda mempunyai anak-anak, Anda boleh membuka program 529 yang bisa tumbuh bebas pajak untuk membayar uang kuliah ketika anak-anak Anda tumbuh dewasa. Program ini ditawarkan oleh setiap negara bagian, dan meskipun Anda tidak bisa memotong kontribusi Anda dari pajak federal, beberapa negara bagian menawarkan potongan pajak. Akan tetapi, jangan berinvestasi pada 529 sebelum Anda memaksimalkan akun investasi keuntungan pajak Anda sendiri karena manfaat pajak sebuah 529 tidak sama berharganya dan Anda seharusnya menabung untuk masa pensiun (dan jaminan masa depan Anda sendiri) sebelum menabung untuk dana kuliah anak Anda. Apa

pun itu, apa yang Anda investasikan pada sebuah 529 bisa tumbuh bebas pajak, dan penarikan untuk biaya pendidikan juga bebas pajak. Meskipun tidak ada batas kontribusi atau penghasilan, beberapa negara bagian membatasi berapa total saldo yang boleh Anda miliki dalam akun 529, jadi periksa pedoman negara bagian Anda.

LANGKAH 7: BERINVESTASI PADA AKUN KENA PAJAK

Setelah memaksimalkan akun keuntungan pajak Anda, bila masih mempunyai sisa uang yang bisa diinvestasikan, Anda bisa membuka akun kena pajak (yaitu pialang). Bila Anda ingin mencapai kemandirian finansial secepat mungkin, Anda perlu menginvestasikan sejumlah uang ke akun setelah pajak, karena batas kontribusi terhadap sebagian besar akun keuntungan pajak tidak memungkinkan Anda untuk pensiun sesegera mungkin. Bahkan dalam skenario kasus terbaik dengan sebuah Roth IRA (\$6.000), sebuah 401(k) (\$19.000), dan sebuah SEP IRA (\$56.000), Anda hanya bisa mengontribusikan \$81.000 setahun.

Bila Anda kebetulan adalah salah seorang yang sangat beruntung yang juga bisa mengontribusikan \$19.000 ke sebuah 457(b), yang akan menaikkan investasi tahunan menjadi \$100.000, yang menjadi \$1.000.000 dalam sepuluh tahun (tidak termasuk keuntungan investasi). Anda mungkin mampu mengontribusikan \$3.500 hingga \$7.000 lagi ke sebuah HSA, tapi itu hanya memberi manfaat pada biaya medis sampai setelah Anda berusia enam puluh lima. Jadi, sementara mengontribusikan \$81.000 hingga \$100.000 ke akun keuntungan pajak adalah jumlah uang yang besar dan pasti akan membantu mempercepat tercapainya kebebasan finansial, Anda juga harus berinvestasi sebanyak mungkin pada akun kena pajak.

Ingat, ketika berinvestasi pada sebuah akun kena pajak, Anda menginvestasikan uangnya setelah membayar pajak penghasilan untuk uang tersebut, jadi Anda tidak mendapatkan keuntungan pajak bila

menginvestasikan uangnya atau bila menariknya kemudian. Kecuali dalam satu kasus, setiap investasi yang Anda simpan selama lebih dari satu tahun akan dikenakan tingkat pajak keuntungan modal, yang biasanya lebih rendah daripada tingkat pajak penghasilan.

Bentuk akun investasi kena pajak yang paling populer adalah akun pialang, dan Anda bisa membuat akun seperti ini di banyak perusahaan yang menawarkan biaya rendah. Beberapa pialang populer adalah Vanguard, Charles Schwab, dan Fidelity. Cari perusahaan pialang yang mengenakan biaya transaksi yang rendah (kurang dari \$5 per transaksi) untuk menyimpan investasi Anda, bukan pialang yang mengambil persentase dari keuntungan investasi Anda.

Beberapa keuntungan investasi dalam akun kena pajak bisa dikenakan pajak pada akhir tahun. Salah satu contoh adalah dividen yang dibayarkan perusahaan kepada Anda secara tunai. Uang dari dividen dikenakan pajak, terlepas apakah Anda menariknya atau menginvestasikannya kembali. Akan tetapi, perlakuan pajak terhadap dividen tergantung pada jenis dividen, jadi Anda harus memeriksa perlakuan pajak untuk setiap jenis dengan melihat laporan pajak akhir tahun yang dibuat perusahaan atau dengan menghubungi perusahaan pialang. Selama Anda menyimpan sahamnya cukup lama (lamanya tergantung pada sahamnya), maka beberapa dividen ini mungkin adalah apa yang dikenal sebagai dividen terbatas, yang dikenakan pajak dengan tingkat pajak keuntungan modal, yang biasanya lebih rendah daripada tingkat pajak penghasilan Anda.

Selain itu, setiap kali Anda menjual sesuatu dalam akun kena pajak, Anda wajib membayar pajak atas keuntungan investasi tahun itu. Itu sebabnya Anda tidak perlu membeli sejumlah saham dalam akun kena pajak, karena ini bisa menyebabkan tagihan pajak yang sangat besar pada akhir tahun. Bila sahamnya menimbulkan kerugian ketika Anda menjual, Anda bisa memotong kerugian hingga \$3.000 dari pajak Anda setiap tahun. Bila Anda rugi lebih dari \$3.000, Anda bisa mengalihkan kerugiannya ke tahun-tahun berikutnya selama mungkin. Ini dinama-

kan pengalihan kerugian, dan Anda bisa mengambilnya selama waktu yang dibutuhkan sampai Anda mampu memotong semua kerugian atas pajak.

Bila Anda menjual investasi dalam akun kena pajak setelah menyimpannya selama kurang dari satu tahun, Anda akan dikenakan pajak sebesar tarif pajak Anda saat ini. Bila Anda menyimpannya selama lebih dari satu tahun sebelum menjualnya, Anda akan dikenakan pajak sebesar tingkat keuntungan modal (lihat tabel berikut), yang biasanya lebih rendah dari tingkat pajak penghasilan Anda.

Golongan Pajak Federal AS dan Keuntungan Modal Jangka Panjang (2018)

Golongan Pajak	Wajib Pajak Tidak Nikah	Penggabungan NPWP Setelah Menikah	Kepala Rumah Tangga
10%	\$0–\$9.525	\$0–\$19.050	\$0–\$13.600
12%	\$9.526–\$38.700	\$19.051–\$77.400	\$13.600–\$51.800
22%	\$38.701–\$82.500	\$77.401–\$165.000	\$51.800–\$82.500
24%	\$82.501–\$157.500	\$165.001–\$315.000	\$82.500–\$157.500
32%	\$157.501–\$200.000	\$315.001–\$400.000	\$157.500–\$200.000
35%	\$200.000–\$500.000	\$400.001–\$600.000	\$200.000–\$500.000
37%	lebih dari \$500.000	lebih dari \$600.000	lebih dari \$500.000

Golongan Pajak	Wajib Pajak Tidak Nikah	Penggabungan NPWP Setelah Menikah	Kepala Rumah Tangga
0%	\$0–\$38.600	\$0–\$77.200	\$0–\$51.700
15%	\$38.600–\$425.800	\$77.200–\$479.000	\$51.700–\$452.400
20%	lebih dari \$425.800	lebih dari \$479.000	lebih dari \$452.400

Sumber:Kantor Pajak AS

Catatan kecil tentang menjual versus menarik (uang): Dalam akun kena pajak, Anda dikenakan pajak ketika menjual meskipun Anda tidak menarik uangnya, tapi dalam akun keuntungan pajak, Anda dikenakan pajak hanya setelah menjual dan menarik.

Namun, alasan lain mengapa Anda harus menyimpan saham untuk jangka panjang: Bila Anda bisa mempertahankan penghasilan kena pajak di bawah \$75.900 bila Anda sudah menikah atau \$37.950 bila Anda tidak menikah, Anda tidak perlu membayar pajak untuk penarikan investasi Anda dari akun kena pajak. *Tidak ada pajak.* Ini adalah salah satu manfaat besar dari penghasilan rendah (atau setidaknya menguasai potongan pajak). Penarikan bebas pajak berarti Anda perlu menyimpan uang lebih sedikit untuk mencapai kemandirian finansial.

APA YANG HARUS DIINVESTASIKAN DALAM SEBUAH AKUN KENA PAJAK

Anda harus mempertahankan strategi investasi yang sama yang Anda gunakan dalam akun keuntungan pajak di dalam akun kena pajak. Ini berarti Anda harus bertahan dengan alokasi saham dan obligasi yang sama yang Anda miliki dalam akun 401(k)/403(b), 457(b), dan IRA. Jadi, bila delapan puluh persen investasi Anda dalam akun itu adalah saham dan dua puluh persen adalah obligasi, Anda harus menginvestasikan jumlah yang sama dalam akun kena pajak Anda. Anda juga harus terus berinvestasi pada indeks pasar saham total dan dana obligasi berbiaya rendah, yang akan memberi implikasi pajak lebih sedikit setiap tahun karena dalam jenis dana seperti itu jarang terjadi pembelian dan penjualan.

Simpan aset obligasi/penghasilan tetap dalam akun kena pajak.

Meski agak lebih sulit untuk dilakukan, seiring bertumbuhnya saldo investasi Anda, satu strategi yang perlu dipertimbangkan adalah menyimpan semua dana obligasi hemat pajak (di seluruh target alokasi aset Anda) di dalam akun kena pajak agar Anda tidak perlu membayar pajak di akhir setiap tahun. Taruhlah, contohnya, seratus persen investasi Anda adalah dalam saham/ekuitas di seluruh akun keuntungan pajak dan Anda ingin mengalihkan target alokasi menjadi sembilan puluh persen saham dan sepuluh persen obligasi. Anda bisa mulai berinvestasi pada obligasi dalam akun kena pajak bila Anda sudah memaksimalkan kontribusi pada akun keuntungan pajak.

Melakukan hal ini berarti Anda tidak perlu menyentuh alokasi aset akun keuntungan pajak. Selain itu, beban pajak harus Anda jaga serendah mungkin di akhir setiap tahun, karena keuntungan obligasi biasanya lebih rendah daripada keuntungan saham.

MEMBELI SAHAM INDIVIDU

Sementara total dana indeks pasar saham seharusnya menjadi inti strategi investasi Anda, bila Anda memutuskan untuk berinvestasi pada saham individu dalam akun kena pajak atau IRA, Anda sebaiknya hanya membeli saham yang akan Anda simpan untuk waktu yang lama. Meskipun tidak mudah untuk menghasilkan uang dengan memilih saham individu, peluang akan meningkat bila Anda percaya pada hal-hal fundamental sebuah perusahaan dan menyimpan sahamnya untuk periode waktu yang panjang. Ingat bahwa ketika membeli saham, Anda membeli bagian kecil dari sebuah perusahaan sungguhan, jadi Anda sebaiknya hanya berinvestasi pada perusahaan-perusahaan yang membuat Anda bangga sebagai salah satu pemilik. Bila memilih saham yang tepat, Anda bisa menghasilkan banyak uang selama jangka waktu yang panjang seiring tumbuhnya nilai perusahaan.

Sementara ada sangat banyak orang yang mengaku sebagai pakar saham dan banyak strategi investasi saham individu, jangan hiraukan itu. Strategi investasi saham individu yang benar-benar membawa hasil dikenal sebagai investasi nilai—ini adalah strategi yang digunakan Warren Buffett, investor paling sukses di dunia selama lima puluh tahun terakhir. Pemikirannya adalah Anda menunggu sampai menemukan sebuah perusahaan yang dinilai lebih rendah daripada nilai sebenarnya, lalu Anda berinvestasi pada perusahaan tersebut. Dengan kata lain, Anda mencari kesepakatan. Bila Anda tertarik untuk berinvestasi pada saham individu, baca buku *The Intelligent Investor* oleh Benjamin Graham, sang ahli investasi nilai dan guru dari Warren Buffett.

Satu lagi strategi investasi saham individu yang populer adalah investasi dividen. Sebagaimana sudah Anda ketahui, beberapa perusahaan membagi sebagian laba mereka dengan pemegang saham mereka dalam bentuk pembayaran tunai reguler atau distribusi yang dikenal sebagai dividen. Dividen ini adalah salah satu alasan mengapa berinvestasi pada dana indeks pasar saham total adalah tindakan yang cerdas, karena Anda memperoleh pembayaran dividen yang konsisten dari beberapa saham berbeda. Ada banyak investor yang membuat sebuah portofolio saham yang membayar dividen, jadi mereka mendapatkan manfaat tambahan berupa saham yang nilainya bisa terus naik dan mereka menghasilkan penghasilan tetap yang konsisten dalam bentuk dividen. Salah satu risiko dari strategi jenis ini adalah bahwa mentang-mentang sebuah perusahaan membayar dividen satu kali, itu tidak berarti perusahaan itu akan selalu membayar dividen, dan membangun kumpulan saham dividen butuh lebih banyak kerja daripada semata berinvestasi pada sebuah dana indeks. Akan tetapi, ini patut dijajaki, bila Anda tertarik.

Bila Anda memutuskan untuk berinvestasi pada saham individu, strategi investasi apa pun yang Anda pilih, saya sarankan Anda untuk hanya menginvestasikan hingga lima persen dari seluruh portofolio investasi Anda pada gabungan dari semua saham individu. Risiko

mempertaruhkan lebih banyak uang Anda pada sebuah saham individu tidaklah sepadan dengan hasilnya apa lagi Anda bisa menghasilkan keuntungan yang konsisten dengan berinvestasi pada seluruh pasar saham.

Untuk membantu Anda membayangkan bagaimana ini semua saling terangkai, ketika saya berinvestasi untuk mencapai kemandirian finansial, saya menginvestasikan seratus persen uang saya pada saham, yaitu sembilan puluh lima persen pada dana indeks saham dan lima persen pada ekuitas individu yang saya rencanakan untuk disimpan untuk waktu beberapa tahun, seperti Amazon dan Apple. Akan tetapi, setelah beberapa waktu seiring bertumbuhnya saham individu saya, kini persentase yang lebih tinggi dari portofolio difokuskan untuk saham individu karena saya belum menjualnya.

PORTOFOLIO INVESTASI SAYA

Tabel di halaman selanjutnya menunjukkan sebagian besar kepemilikan investasi saham aktual saya antara 2010 dan 2015 dan tingkat tabungan saya ketika nilai saya naik dari \$2,26 menjadi lebih dari \$1,25 juta dalam lima tahun. Sementara saya sangat menyarankan untuk berinvestasi sebagian besar pada dana indeks, ada beberapa saham perusahaan individu yang mungkin sangat Anda yakini yang tidak bisa Anda investasikan. Saya memulai kecil-kecilan, tapi selama periode itu saya berinvestasi secara berlebih pada saham individu karena saya percaya pada potensi jangka panjang Amazon, Facebook, dan Apple.

Saya adalah salah satu dari 20.000 pengguna pertama Facebook saat masih kuliah dan tidak bisa berinvestasi saat mereka menawarkan saham perdana. Sementara saya percaya pada misi perusahaan-perusahaan ini dan percaya bahwa nilai saham mereka akan naik, saya tidak pernah mengantisipasi pertumbuhannya selama tujuh tahun terakhir. Untuk menyeragamkan kembali dan mengurangi risiko memiliki saham individu, belum lama ini saya menginvestasikan uang tambahan pada dana indeks. Kuncinya adalah menggunakan dana indeks pasar saham

Investasi	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dana Indeks						
Vanguard Total Stock Market Index Fund (saham) harga per saham (pada hari terakhir di akhir tahun)	\$20 \$31.57	4894 \$31.30	6903 \$35.65	9821 \$46.69	12552 \$51.60	14616 \$50.79
Nilai Total	\$16,416	\$153,182	\$246,092	\$458,542	\$647,683	\$742,347
Vanguard Total International Stock Index (saham) harga per saham (pada hari terakhir di akhir tahun)			1892 \$25.05	2785 \$28.01	3218 \$26.00	3449 \$24.24
Nilai Total			\$47,395	\$78,008	\$83,668	\$83,604
Individual						
Amazon (saham) harga per saham (pada hari terakhir di akhir tahun, disesuaikan dengan pembagian)	30 \$180.00	200 \$34,620	200 \$250.87	300 \$398.79	300 \$310.35	400 \$675.89
Nilai Total	\$5,400		\$50,174	\$119,637	\$93,105	\$270,356
Facebook (saham) harga per saham (pada hari terakhir di akhir tahun, disesuaikan dengan pembagian)			800 \$25.91	900 \$54.65	900 \$78.02	1070 \$104.66
Nilai Total			\$20,728	\$49,185	\$70,218	\$111,986
Apple (saham) harga per saham (pada hari terakhir di akhir tahun, disesuaikan dengan pembagian)	100 \$41.46	100 \$52.05	100 \$69.00	300 \$74.57	300 \$104.86	400 \$101.70
Nilai Total	\$4,146	\$5,205	\$6,900	\$22,371	\$31,458	\$40,680
Total Pemasukan	\$43,000	\$294,000	\$233,000	\$248,000	\$239,000	\$271,000
Tingkat Tabungan	53.49%	40.68%	55.97%	68.10%	57.45%	60.48%
Total Investasi Setiap Tahun	\$23,000	\$119,610	\$130,402	\$168,895	\$137,317	\$163,901
Total Investasi di Portofolio	\$23,000	\$142,610	\$273,012	\$441,907	\$579,224	\$743,125
Total Persentase Pertumbuhan	12.88%	35.34%	36.00%	64.68%	59.89%	68.07%
Total Portofolio	\$25,962	\$193,007	\$371,289	\$727,743	\$926,132	\$1,248,973

sebagai fondasi portofolio Anda dan membangun darinya berdasarkan level risiko/imbalan yang bersedia Anda ambil. Ini semua intinya adalah, berhati-hatilah dengan investasi saham individu, dan bila Anda baru mulai, jangan menginvestasikan lebih dari lima persen nilai bersih Anda pada saham individu.

Hal yang tidak disertakan dalam bagan di halaman sebelumnya adalah beberapa saham yang membuat saya rugi dan yang saya jual selama periode ini (ini adalah kerugian berjumlah kurang dari \$5.000), investasi saya pada Bitcoin *cryptocurrency* (yang sangat spekulatif, dan saya tidak menyarankan untuk menginvestasikan lebih dari satu persen nilai bersih Anda pada *cryptocurrency* mana pun), atau pada investasi real estat saya.

KESIMPULAN

Semakin banyak Anda berinvestasi, semakin bertumbuh uang Anda. Bila Anda tetap konsisten, menabung \$100.000 pertama butuh waktu paling lama, tapi kemudian pemajemukan mulai berakselerasi lebih cepat dan Anda butuh waktu lebih singkat untuk menumbuhkan uang Anda dari \$100.000 menjadi \$200.000 dan waktu lebih singkat untuk naik dari \$200.000 ke \$300.000 hingga mencapai \$1 juta dan melampauinya. Dan bila Anda bisa menabung satu persen lebih banyak setiap bulan, pemajemukannya akan lebih cepat. Setiap \$1 sebenarnya membuat perbedaan. Lanjutkan. Sementara uang Anda mungkin terasa masif dan tak terjangkau saat ini, satu-satunya cara untuk mencapainya adalah dengan memulai dan menjalankannya hari demi hari. Bila Anda hanya mengamati dari pinggir karena Anda takut tidak tahu banyak tentang investasi, jangan mulai. Mulai segera lebih penting daripada menunggu dan membuat investasi sempurna. Dan bila Anda hanya mengamati dari pinggir menunggu “menentukan waktu pasar”, Anda buang-buang waktu. Saya tidak bisa melakukannya. Para pakar tidak bisa melakukannya. Tidak ada yang bisa melakukannya. Menentukan waktu pasar itu mustahil. Mainkan permainan panjang.

Anda akan segera belajar dan memahami segala sesuatu sambil menjalankannya. Sebuah cara mudah untuk memulai adalah melalui otomatisasi. Anda bisa dengan mudah mengatur 401(k), Roth IRA, dan akun investasi Anda yang lain untuk secara otomatis memotong uang dari gaji atau rekening bank Anda. Sebagian besar perusahaan yang mengelola akun investasi mempermudah pengaturan investasi otomatis—jadi Anda bisa membeli saham reksa dana, ETF, saham, dan obligasi secara otomatis pada jadwal yang telah ditetapkan. Hal yang baik tentang berinvestasi pada ETF adalah bahwa Anda bisa membelinya di sebagian besar akun investasi, biayanya rendah, dan sebagian besar tidak ada minimalnya (jadi Anda bisa membuka sebuah akun dengan \$5 dan menginvestasikan jumlah kecil setiap hari).

Namun, otomatisasi tidaklah cukup. Sebagaimana sudah kita bahas, ketika Anda mengotomatisasi keuangan Anda, karena Anda menabung secara konsisten, Anda mungkin merasa sudah cukup menabung, tapi Anda tidak menabung sebanyak yang Anda bisa. Menabung dalam jumlah secukupnya dan menabung sebanyak Anda bisa sangatlah berbeda.

Ingat Travis? Ia selama ini secara otomatis menabung lima persen gajinya dalam akun 401(k) selama bertahun-tahun, dan menurutnya itu cukup, jadi ia tidak pernah meningkatkan jumlah yang ia tabung setiap bulan. Mempertahankan tingkat tabungannya pada lima persen akan memaksanya untuk tetap bekerja jauh lebih lama daripada yang ia sadari—mungkin selama dua puluh hingga tiga puluh tahun lagi.

Kita semua menjadi sibuk. Kehidupan itu terjadi. Prioritas berubah. Namun, bila Anda menginginkan keuntungan investasi terbaik, Anda perlu mengombinasikan manajemen investasi otomatis dan manual. Berikut adalah cara kerja pendekatan otomatis hibrida dan investasi manual.

1. Tingkatkan terus persentase yang dikontribusikan secara otomatis ke akun investasi Anda setinggi mungkin.
2. Investasikan secara manual semua uang tambahan yang Anda hasilkan dari kerja sampingan dan bonus secepat mungkin.

Contohnya, 401(k) Anda mungkin diotomatisasi untuk mengontribusikan sepuluh persen gaji Anda setiap kali Anda menerimanya. Sepuluh persen itu akan dikontribusikan tanpa Anda melakukan apa-apa. Namun, saya anjurkan untuk menaikkan tingkat kontribusi itu sebanyak mungkin setelah beberapa waktu. Coba naikkan tingkat tabungan Anda sekurangnya satu persen atau lebih setiap tiga puluh hingga sembilan puluh hari. Pada beberapa bulan ini akan lebih mudah daripada pada bulan yang lain. Dorong diri Anda. Dorongan manual ini yang akan membantu Anda menabung sebanyak mungkin. Ketika Anda mendapatkan kenaikan gaji atau bonus, investasikan uangnya sebanyak mungkin. Bila Anda mendapatkan \$60 berkat jasa Anda mengawasi kucing tetangga, investasikan uangnya. Anda butuh waktu beberapa menit dan bisa melakukannya dari telepon.

Anda juga bisa menggunakan aplikasi mikroinvestasi seperti Acorns atau Digit, yang menyetor sejumlah kecil uang ke akun investasi dengan mengumpulkan pembelian Anda atau mengambil sejumlah kecil uang dari akun Anda untuk membantu menginvestasikan lebih banyak uang sebagai pelengkap strategi ini. Namun, jenis aplikasi seperti ini sebaiknya hanya digunakan *sebagai tambahan* terhadap strategi manual dan otomatis rutin Anda sebagai cara untuk menabung lebih banyak uang. Jenis aplikasi ini bukan sarana yang memadai untuk berinvestasi sendiri, sebagaimana diyakini beberapa orang.

Jangan berpuas diri. Semakin banyak yang Anda investasikan setiap hari, semakin cepat Anda mencapai kemandirian finansial. Bila ini sangat berarti untuk Anda, Anda akan meluangkan waktu untuk ini. Setiap \$10 yang Anda investasikan bisa membantu Anda mencapai kebebasan finansial beberapa hari, minggu, atau bahkan bulan lebih cepat di masa depan. Bayangkan berapa banyak waktu yang Anda peroleh di masa depan berkat investasi ekstra itu.

Sebagaimana dengan strategi mana pun, gunakan rekomendasi ini sebagai pedoman dan sesuaikan strategi ini agar selaras dengan situasi finansial, gaya hidup, dan tujuan Anda sendiri. Persis sebagaimana Anda

harus menyesuaikan angka Anda, Anda harus memantau kemajuan dan performa strategi investasi Anda sekurangnya sekali setahun. Tingkat pajak dan kebijakan pajak mungkin berubah atau orang lain mungkin menemukan celah baru, jadi pantaulah terus informasi terkini terkait hal ini.

Ada banyak orang yang sudah menempuh jalan ini sebelum Anda, termasuk saya. Meskipun saya tidak bisa memprediksi masa depan (terutama performa pasar saham dan kebijakan pajak dan perubahan tingkat pajak), berdasarkan pengalaman saya dan riset selama bertahun-tahun, saya yakin strategi ini akan membantu Anda bekerja dan masuk dalam jajaran sepuluh persen investor terunggul di dunia dan mencapai angka Anda sesegera mungkin.

RINGKASAN

1. **Investasi adalah bentuk penghasilan pasif yang paling mutakhir yang mempercepat tercapainya kebebasan finansial.** Ini adalah cara Anda menghasilkan uang dari uang Anda tanpa perlu menukaranya dengan waktu.
2. **Strategi ini dibangun berdasarkan lima konsep kunci yang bisa Anda pengaruhi secara langsung:**
 - I. Meminimalkan risiko.
 - II. Meminimalkan biaya.
 - III. Meminimalkan pajak atas kontribusi Anda.
 - IV. Memaksimalkan keuntungan.
 - V. Meminimalkan pajak atas penarikan Anda.
3. **Inti dari portofolio investasi Anda harus terdiri dari saham (saham perusahaan sungguhan), obligasi (uang yang Anda pinjamkan kepada seseorang), dan real estat (properti).** Ini adalah investasi yang paling mudah, paling andal, dan bisa menghasilkan banyak uang untuk Anda.

4. **Bila Anda butuh bantuan dalam berinvestasi, Anda bisa mempekerjakan seorang penasihat finansial yang dibayar per jam untuk membantu mengatur akun Anda.** Anda sebaiknya hanya bekerja dengan penasihat yang mengenakan biaya berdasarkan jam atau proyek, dan tidak berdasarkan aset yang dikelola.
5. **Langkah 1: Pisahkan tujuan investasi jangka pendek dan jangka panjang Anda.**
 - a. Anda harus berinvestasi secara berbeda tergantung apakah Anda membutuhkan uangnya dalam jangka pendek (untuk lima tahun ke depan) atau jangka panjang (setelah lima tahun). Sebagian besar uang Anda harus diinvestasikan untuk jangka panjang agar Anda bisa hidup darinya selama sisa hidup Anda.
 - b. Investasi jangka pendek sebaiknya dalam bentuk tunai, CD, atau obligasi.
 - c. Investasi jangka panjang harus dalam bentuk saham dan obligasi.
6. **Caritahu berapa yang harus Anda investasikan.**
 - a. Sebagaimana sudah Anda ketahui, semakin tinggi tingkat tabungan Anda, semakin banyak uang yang bisa diinvestasikan dan semakin cepat Anda mencapai angka Anda. Pikirkan berapa banyak uang yang bisa Anda investasikan setiap hari, bulan, kuartal, dan tahun. Tetapkan sebuah fondasi—sebuah angka dasar yang akan Anda investasikan pada setiap akun selama setiap periode.
7. **Langkah 3: Tentukan target alokasi aset Anda.**
 - a. Selanjutnya Anda harus menentukan target alokasi aset Anda, yaitu persentase setiap aset (mis. saham, obligasi, dan uang tunai) yang Anda miliki dalam akun investasi Anda. Target alokasi aset menentukan level risiko/imbalan portofolio investasi dan merupakan salah satu keputusan investasi terpenting yang harus Anda buat.
 - b. Cara terbaik untuk memilih target alokasi aset didasarkan pada berapa lama waktunya sebelum Anda perlu menggunakan uangnya.

- c. Bila waktu Anda untuk menarik uang masih sepuluh tahun lagi atau lebih, saya sarankan untuk berinvestasi seratus persen pada saham untuk saat ini.
 - d. Setelah menentukan target alokasi aset, Anda harus mempertahankannya di seluruh akun investasi Anda. Menyesuaikan kembali tingkat alokasi Anda agar selaras dengan target alokasi Anda dikenal sebagai penyeimbangan kembali dan harus dilakukan setiap kuartal (empat kali setahun).
8. **Langkah 4: Evaluasi biaya Anda saat ini (dan coba mengurnya serendah mungkin!).** Biaya investasi bisa memberi dampak yang sangat besar terhadap seberapa cepat uang Anda tumbuh, berapa banyak uang yang akan Anda miliki dalam jangka waktu tertentu, dan berapa tahun Anda butuhkan untuk mencapai angka Anda.
9. **Langkah 5: Pilih investasi yang tepat.**
- a. Ketika membeli saham, Anda membeli sebagian kepemilikan dalam sebuah perusahaan sungguhan.
 - b. Nilai saham individu bisa bergejolak kuat selama jangka pendek dan panjang, yang bisa menghasilkan banyak uang untuk Anda, atau membuat Anda kehilangan uang dalam jangka waktu yang relatif pendek.
 - c. Riset menunjukkan bahwa rata-rata sembilan puluh persen investasi aktif menghasilkan performa yang mengecewakan dibandingkan dengan pasar saham secara keseluruhan selama periode lima belas tahun.
 - d. Untuk menjaga investasi Anda seefisien dan seefektif mungkin, Anda sebaiknya berinvestasi pada sebuah dana sederhana yang memiliki pilihan luas pasar saham AS (yang dikenal sebagai total dana pasar saham) atau sebuah dana yang memiliki bagian kecil dari lima ratus perusahaan terbesar di Amerika Serikat (yang dikenal dengan nama S&P 500)
 - e. Bila Anda tidak mempunyai akses ke salah satu dari dana ini, Anda bisa berinvestasi pada dana untuk mencerminkan kepemilikan jenis dana tersebut.

- f. Anda bisa mengabaikan semua opsi lain—hal-hal seperti emas dan REIT (*real estate investment trusts*) dalam 401(k), 403(b), atau IRA. Meski ini semua bisa menambahkan lebih banyak keberagaman, ini tidak benar-benar diperlukan dan lebih menguntungkan bagi Anda bila hanya berfokus pada saham dan obligasi untuk alokasi aset Anda. Jaga kesederhanaannya dengan menggunakan dana indeks kalau bisa.
10. **Langkah 6: Maksimalkan akun keuntungan pajak Anda.**
 - a. Pajak akan memotong sebagian besar dari penghasilan masa depan investasi Anda, jadi penting untuk meminimalkan dampaknya sebanyak mungkin.
 - b. Kunci untuk mendapatkan manfaat pajak maksimal adalah dengan menerapkan strategi ketika menaruh uang ke dalam investasi dan ketika Anda mengeluarkan uangnya dari investasi.
 - c. Anda bisa berinvestasi pada tiga jenis akun investasi:
 - i. Kontribusi bebas pajak: akun keuntungan pajak di mana Anda tidak membayar pajak ketika Anda menginvestasikan uang, tapi harus membayar pajak ketika menarik uang.
 - ii. Penarikan bebas pajak: akun keuntungan pajak di mana Anda membayar pajak sebelum menginvestasikan uang, tapi tidak membayar pajak ketika menarik uang.
 - iii. Akun kena pajak di mana Anda membayar pajak sebelum menginvestasikan uang dan juga ketika menariknya.
11. **Langkah 7: Berinvestasi pada akun kena pajak.**
 - a. Setelah memaksimalkan akun keuntungan pajak, bila masih ada sisa uang yang bisa diinvestasikan, Anda sebaiknya membuka akun kena pajak (atau pialang).
 - b. Setiap kali Anda menjual sesuatu dalam akun kena pajak, Anda wajib membayar pajak atas keuntungan investasi tahun tersebut.
 - c. Bila Anda menjual investasi Anda dalam sebuah akun kena pajak setelah menyimpannya selama kurang dari satu tahun, Anda akan dikenakan pajak sebesar tingkat pajak penghasilan Anda saat ini. Bila Anda menyimpannya lebih lama dari setahun se-

belum menjualnya, Anda akan dikenakan pajak sebesar tingkat keuntungan modal, yang biasanya lebih rendah dari tingkat pajak penghasilan Anda.

12. **Otomatisasi tidak cukup.** Berikut adalah cara kerja pendekatan investasi otomatis dan manual hibrida: (1) naikkan terus persentase yang Anda kontribusikan secara otomatis ke akun investasi setinggi mungkin; dan (2) investasikan secara manual semua uang tambahan yang Anda hasilkan dari kerja sampingan dan bonus sesegera mungkin.

BAB 11

INVESTASI REAL ESTAT

Cara Membuat \$10.000 Menjadi Jutaan Menggunakan
Uang Orang Lain

Berinvestasi pada real estat bukan hanya cara luar biasa untuk meragamkan portofolio investasi dan risiko Anda; dalam berbagai hal, real estat adalah investasi yang lebih baik daripada saham karena Anda bisa menggunakan pinjaman hipotek (yaitu uang orang lain) untuk membeli sebuah properti, dan ada banyak keuntungan pajaknya, misalnya kemampuan menyimpan laba bebas pajak \$500.000 dari penjualan rumah primer (bila Anda dan pasangan Anda menikah dengan satu NPWP). Ada banyak keuntungan aliran kas dan pajak lain yang akan kita liputi di bab ini yang membuat real estat menjadi investasi yang sangat menakjubkan.

Investasi real estat sangat legal—luar biasa, sebenarnya. Anda sudah belajar bagaimana *house-hacking* bisa membantu menghapus pengeluaran (untuk tempat tinggal) Anda yang terbesar secara signifikan, bila bukan sepenuhnya, tapi Anda sebenarnya bisa berbuat lebih jauh daripada sekadar memiliki sebuah rumah, mendapatkan sewa gratis, dan memperoleh beberapa ribu dolar ekstra dalam sebulan. Anda bisa membayar uang muka tiga persen untuk rumah pertama Anda dan mengubahnya

menjadi portofolio real estat bernilai multijuta dolar dalam beberapa tahun.

Anda bisa membeli dan menjual kembali properti dan mendapatkan laba bebas pajak atau Anda bisa membeli dan mempertahankan properti, menjadikan sewa Anda aliran kas konsisten yang menutup biaya hidup dan menghasilkan cukup uang untuk melunasi hipotek atau untuk berinvestasi pada lebih banyak properti. Dan Anda bisa menggunakan real estat untuk menghasilkan aliran kas konsisten untuk menutup biaya hidup selama sisa hidup Anda. Banyak investor menggunakan real estat sebagai cara utama mereka untuk mencapai kemandirian finansial dalam lima tahun atau kurang. Berikut adalah cetak birunya.

KEUNGGULAN REAL ESTAT

Penting untuk diingat bahwa berinvestasi real estat mengandung risiko dan bahwa nilai real estat, persis sebagaimana nilai saham, tidak dijamin akan terus naik. Malah dalam beberapa kasus, nilai real estat bisa turun dengan tajam. Belum lama berselang kita menghadapi krisis real estat di mana lebih dari sepuluh juta pemilik rumah di Amerika Serikat terjerat utang hipotek, yaitu utang hipotek mereka lebih besar daripada nilai rumah mereka. Namun, alasan utama mengapa hal ini terjadi adalah karena bank memberikan terlalu banyak hipotek kepada orang-orang yang tak sanggup membayarnya.

Malah, investasi real estat secara historis kurang volatil daripada investasi pasar saham, dan pasar real estat telah pulih secara luar biasa sejak mencapai titik terendah pada 2010. Harga rumah mengalami kenaikan rata-rata 43 persen secara nasional antara 2010 dan 2016. Kenaikan harga biasanya disebabkan oleh semakin bagusnya lingkungan tempat tinggal atau meningkatnya permintaan, atau oleh renovasi yang dilakukan terhadap sebuah rumah, misalnya adanya tambahan bangunan atau diperbaruiinya model dapur. Kenaikan harga properti terjadi dengan pesat terutama di kota. Secara global, 54 persen populasi

tinggal di kota (di AS 62,7 persen), dan ini diproyeksikan akan meningkat menjadi 66 persen pada 2050.

Sebagaimana sudah Anda ketahui, secara historis pasar saham mengalami pemajemukan, setelah disesuaikan dengan inflasi dan dividen, sekitar tujuh persen per tahun. Real estat, sebaliknya, harganya naik antara rata-rata tiga dan lima persen per tahun. Karenanya, sekilas real estat tampaknya bukan strategi yang lebih baik daripada investasi saham, tetapi real estat mempunyai beberapa keunggulan atas saham. Pertama, Anda bisa membeli properti menggunakan uang orang lain (uang bank atau seorang peminjam). Dan sebagaimana Anda ketahui sebelumnya, Anda juga bisa melakukan *house-hacking* dengan meminta penyewa (rumah Anda) untuk mengimbangi, membiayai sepenuhnya, atau bahkan membayar Anda lebih banyak daripada pembayaran hipotek bulanan Anda.

Anda juga bisa menghasilkan banyak uang, terkadang dengan cepat, dengan membeli dan menjual properti sebagai kerja sampingan. Ini bisa memasukkan uang ke kantong Anda, tapi nilai nyata dalam usaha jual beli rumah adalah bahwa Anda bisa menggunakan labanya untuk berinvestasi pada lebih banyak properti tanpa membayar pajak, menggunakan apa yang dikenal sebagai pertukaran 1031. Pertukaran 1031 adalah undang-undang perpajakan yang memperkenankan Anda untuk menggunakan laba dari penjualan properti investasi untuk membeli properti investasi baru dan menangguhkan pajak atas laba ke masa mendatang. Anda bisa melakukan pertukaran 1031 untuk selamanya dengan tetap menyimpan laba real estat Anda dalam properti. Anda tidak bisa melakukannya dengan saham! Dan ketika Anda meninggal, kewajiban pajak dari setiap pertukaran 1031 tidak dibebankan kepada ahli waris Anda.

Ini adalah keuntungan besar untuk investasi real estat dibandingkan dengan investasi saham. Ketika Anda berinvestasi pada saham, portofolio Anda tumbuh sesuai proporsi uang yang Anda investasikan dan keuntungan dari pemajemukan. Dengan real estat, investasi Anda

tumbuh seiring meningkatnya nilai properti, dan karena tidak perlu membayar semuanya di muka, Anda bisa membuat uang Anda tumbuh jauh lebih cepat. Ini dinamakan *leverage* (menggunakan uang pinjaman untuk membeli investasi atau usaha) dan bila Anda menggunakannya dengan penuh tanggung jawab, Anda bisa menghasilkan banyak uang menggunakan uang orang lain. Betul, Anda harus membayar kembali kepada bank, tapi intinya adalah, Anda tidak membutuhkan lebih banyak uang untuk menghasilkan keuntungan yang sama; bila Anda membayar \$10.000 di muka, Anda akan menghasilkan keuntungan yang lebih besar dari investasi daripada bila Anda membayar \$100.000 di muka.

Contohnya, uang muka sebesar \$10.000 untuk rumah seharga \$200.000 yang nilainya naik menjadi \$250.000 menciptakan \$50.000 atau keuntungan lima kali lipat atau empat ratus persen dari uang muka awal Anda \$10.000. Bila Anda membayar di muka \$100.000 untuk properti seharga \$200.000 dan nilainya naik menjadi \$250.000, uang Anda yang kembali hanya lima puluh persen dari investasi Anda sebesar \$100.000. Kembalian lima puluh persen jauh lebih kecil daripada kembalian empat ratus persen. Jadi, dalam sebagian besar kasus, ROI Anda sebenarnya lebih tinggi bila uang muka Anda lebih kecil, karena uang yang Anda tanam di depan lebih kecil tapi Anda mendapatkan seluruh keuntungannya.

Ini adalah salah satu alasan utama investasi real estat bisa jauh lebih dahsyat daripada investasi saham. Taruhlah Anda hendak menginvestasikan \$10.000. Anda bisa membeli saham senilai \$10.000 dengan uang itu, atau Anda menggunakan uang muka untuk pembelian rumah. Taruhlah Anda menaruh \$10.000 tersebut di pasar saham yang tumbuh tiga puluh persen selama tiga tahun ke depan. Saham senilai \$10.000 itu kini bernilai \$13.000, dan meskipun Anda memperhitungkan pajak keuntungan modal sebesar sepuluh persen untuk pertumbuhannya, Anda tetap mendapatkan \$12.700—kembalian yang luar biasa dalam waktu hanya tiga tahun. Namun, bila Anda menggu-

nakan \$10.000 tersebut sebagai uang muka lima persen untuk pembelian rumah seharga \$200.000 yang nilainya naik sebesar \$50.000 dalam waktu tiga tahun (bukan hal yang tidak realistik di kota besar atau pasar populer), uang muka Anda sebesar \$10.000 kini menghasilkan laba sekurangnya \$50.000. Sebagai bonus, bila rumah itu adalah tempat tinggal utama Anda (yang artinya Anda sudah tinggal di sana dua tahun terakhir dalam lima tahun), Anda tidak perlu membayar pajak untuk \$50.000 tersebut (laba hingga \$500.000 untuk pasangan suami istri atau \$250.000 untuk individu). Anda bisa menggunakan laba itu untuk membayar uang muka untuk sebuah properti lain atau bahkan beberapa properti, semuanya bebas pajak!

Satu lagi manfaat besar membeli real estat menggunakan hipotek adalah bahwa semua bunga atas hipotek senilai hingga \$750.000 untuk tempat tinggal primer dan sekunder (bila Anda punya) bisa mengurangi pajak. Selain potongan pajak hipotek, Anda juga bisa mengurangi nilai properti dan pajak negara hingga \$10.000 dari SPT federal Anda. Menilik RUU Pajak saat ini, potongan ini diperkirakan akan meningkat dan meliputi bunga atas hipotek senilai hingga \$1 juta pada tahun 2026.

Banyak orang berpikir bahwa mereka membutuhkan uang muka yang besar atau bahwa mereka harus berkomitmen untuk tinggal di sebuah rumah selama sekurangnya lima tahun agar investasi sebuah real estat menjadi sepadan nilainya. Namun, kedua hal ini tidak benar. Anda bisa membeli properti pertama Anda dengan uang muka sekecil satu hingga lima persen, yang untuk sebuah rumah seharga \$200.000 adalah antara \$2.000 dan \$10.000. Dan di sebagian besar kota di Amerika Serikat titik impas sewa atau beli (titik di mana membeli atau menyewa sebuah rumah adalah sama mahalnya) adalah 2,1 tahun. Ini berarti bila Anda bermaksud untuk tinggal di sebuah rumah selama sekurangnya 2,1 tahun, masuk akal bila Anda membelinya. Sementara ada banyak kalkulator sewa atau beli bisa diandalkan, dua kalkulator terbaik yang pernah saya temukan dibuat oleh *The New York Times* dan Zillow.

Bila Anda membeli sebuah rumah, Anda bisa menyewakan kamar ekstra untuk membiayai sebagian hipotek Anda atau bahkan menghasilkan lebih banyak daripada hipoteknya. Seiring naiknya harga sewa yang Anda kenakan kepada penyewa dan nilai properti itu meningkat, Anda bisa menginvestasikan uang ekstra itu pada sebuah properti baru. Dalam beberapa tahun Anda bisa memiliki lima properti atau lebih, yang semuanya menghasilkan aliran kas dan nilainya terus naik, dan kepemilikan ekuitas Anda akan meningkat saat Anda menggunakan penghasilan dari sewa untuk mencicil hipoteknya.

MEMBELI SEBUAH PROPERTI BISA LEBIH FLEKSIBEL DARIPADA MENYEWA

Anda mungkin merasa membeli properti berarti harus menyesuaikan diri dengan lingkungan baru, tapi itu adalah pola pikir kuno yang harus dienyahkan. Berinvestasi pada real estat berarti Anda harus kreatif dalam cara Anda menggunakan rumah untuk menghasilkan uang dan tinggal sebagaimana Anda inginkan. Dengan cara ini, membeli sebuah properti dengan beberapa kamar tidur atau beberapa unit bisa memberi Anda fleksibilitas daripada menyewa. Karena Anda memiliki propertinya dan Anda adalah pemilik, Anda bisa menyesuaikan kesepakatannya setelah beberapa waktu sesuai dengan gaya hidup Anda.

Bila ingin menghemat uang sebanyak mungkin dan hidup gratis, Anda bisa menyewakan semua kamar dan tidur di sofa di basemen. Saya pernah mendengar tentang seorang pemilik properti yang tinggal di sebuah kloset di dekat dapur. Atau Anda bisa tinggal di kamar terkecil (atau apartemen, bila Anda memiliki beberapa unit) dan menyewakan kamar atau apartemen yang lebih besar. Bila Anda akhirnya ingin tinggal di ruangan yang lebih bagus, Anda mengambil kamar atau unit yang paling bagus.

Dan kalau Anda ingin pindah ke properti lain atau kota lain, Anda

bisa saja mempertahankan properti lama Anda untuk mendapatkan aliran kas dan membiarkan nilainya tumbuh terus. Bila Anda menikah dan mempunyai anak-anak dan memiliki sebuah apartemen dua tingkat atau tiga tingkat, Anda bisa mengonversinya menjadi satu rumah besar. Atau bila Anda membeli sebuah properti dan tidak suka tinggal di properti tersebut setelah satu tahun, silakan sewakan properti Anda untuk membayai hipoteknya dan cari tempat tinggal lain. Mentang-mentang Anda membeli sebuah tempat tinggal itu tidak berarti Anda harus terikat dengan tempat itu—itu hanya berarti Anda mempunyai aset yang bisa tumbuh.

Ada juga manfaat pajak yang luar biasa bagi investor real estat yang membantu Anda menyimpan lebih banyak uang di kantong Anda dan mempermudah Anda membangun portofolio real estat. Bila Anda menyewakan properti, Anda bisa mengurangi sangat banyak pengeluaran, termasuk pajak properti (hingga \$10.000), asuransi hipotek, perbaikan, biaya manajemen, dan pengeluaran lain yang terkait dengan penge-lolaan dan pemeliharaan properti sewa Anda. Potongan ini tidak saja membantu Anda menghemat uang untuk pajak, tapi setiap perbaikan yang Anda lakukan akan membantu membuat propertinya menjadi le-bih berharga. Satu catatan: Bila Anda tinggal di wilayah yang benar-benar mahal di mana pajak propertinya tinggi, Anda bisa melakukan pengurangan lebih dari \$10.000 yang berarti memiliki sebuah properti bisa menjadi mahal. Namun, bagi sebagian besar pemilik dan inves-tor properti, potongan pajak ini jumlahnya benar-benar bertambah dan membuat kepemilikan rumah menjadi lebih terjangkau dengan menu-runkan tagihan pajak Anda.

Selain manfaat ini, meskipun nilai properti sewa Anda kemung-kinan terus meningkat, Anda sebenarnya bisa melakukan pemotongan untuk penyusutan (nilai), yang memungkinkan Anda memotong per-sentase tertentu dari harga yang Anda bayar untuk bangunan (bukan tanah) untuk jangka waktu panjang karena terjadinya “kerusakan aki-bat penggunaan”. Pemotongan standar untuk bangunan tempat tinggal

adalah 27,5 tahun, jadi Anda bisa mengambil nilai bangunan (taruhlah, \$200.000) dan membaginya dengan 27,5, yang hasilnya adalah \$7.772, lalu Anda kalikan angka itu dengan tingkat pajak marginal Anda (misalnya 25 persen), yang hasilnya adalah \$1.818 yang bisa Anda potong setiap tahun dari pajak Anda untuk perhitungan penyusutan. Pelajari IRS Publication 527.

Satu lagi keunggulan investasi real estat adalah bahwa properti adalah aset berwujud, jadi Anda bisa mendapatkan pinjaman yang dijamin oleh properti Anda. Ini memberi Anda akses ke lebih banyak uang tunai bila ingin melakukan pembiayaan kembali atau menarik beberapa ekuitas dari properti Anda untuk berinvestasi pada pasar atau membeli lebih banyak properti. Salah satu manfaat terbaik dari *cash-out refinancing* (yaitu opsi pembiayaan kembali hipotek di mana hipotek baru diperuntukkan bagi jumlah yang lebih besar daripada pinjaman yang sudah ada untuk mengonversikan ekuitas rumah menjadi uang tunai) adalah Anda bisa mengambil uangnya tanpa perlu membayar pajak! Ini adalah cara yang menakjubkan untuk mengeluarkan uang tunai dari properti yang nilainya bertambah tanpa perlu menjual propertinya.

Lalu, bila Anda ingin menghasilkan banyak uang, Anda bisa membayai kembali properti tersebut dan mengambil sebagian uang dari selisih kenaikan harga dan menggunakan untuk membeli properti kedua. Lalu Anda bisa melakukannya lagi untuk membeli properti ketiga, keempat, atau kelima dan membangun portofolio real estat bernilai multi-juta dolar dengan cukup cepat.

CARA MEMBELI RUMAH DENGAN UANG MUKA YANG KECIL

Untuk membeli properti pertama, Anda harus (1) menabung cukup uang untuk membayar uang muka untuk sebuah hipotek, lalu (2) memenuhi syarat untuk memperoleh hipotek. Sebuah hipotek adalah ketika sebuah bank atau pemberi pinjaman meminjamkan uang kepada

Anda untuk membeli rumah. Sebagaimana sudah Anda ketahui, menggunakan uang orang lain untuk menumbuhkan nilai bersih Anda adalah salah satu keuntungan terbesar dari investasi real estat. Dan meskipun mengambil pinjaman besar dari bank atau peminjam mungkin tampak mengerikan, hipotek sebenarnya bisa menjadi “utang baik” karena Anda menggunakannya untuk membeli sebuah properti yang bisa menghasilkan aliran kas dan nilainya meningkat. Anda juga bisa menggunakan hipotek untuk membeli rumah yang nilainya di bawah nilainya sebenarnya, jadi Anda bisa langsung memperoleh lebih banyak ekuitas daripada apa yang Anda bayar. Bila kredit Anda bagus, Anda tidak perlu membayar uang muka dalam jumlah besar dan kemungkinan uang muka yang harus dibayar hanya satu hingga lima persen.

Ada dua jenis hipotek yang populer—hipotek bunga tetap (FRM), di mana suku bunganya tetap sama selama masa pinjaman, dan hipotek bunga yang bisa disesuaikan (ARM), di mana suku bunganya naik atau turun setelah periode tertentu berdasarkan faktor pasar tertentu. Suku bunga dan jenis hipotek yang bisa Anda peroleh dari pemberi pinjaman sebagian besar didasarkan pada skor kredit Anda. Semakin tinggi skor kredit, semakin rendah suku bunga. Suku bunga naik dan turun karena sejumlah faktor dan bisa sangat bervariasi tergantung pada pemberi pinjaman, jadi penting untuk meminta rincian biaya terkait bunga hipotek dari beberapa pemberi pinjaman. Ketika saya mencari informasi tentang hipotek pertama saya, tarifnya bervariasi lebih dari dua persen, yang selama masa sebuah pinjaman bisa berarti kita harus membayar kelebihan bunga sebesar hingga ratusan ribu dolar.

Cari informasi tentang tarif hipotek terbaik yang bisa Anda peroleh. Saya sarankan Anda untuk meminta rincian biaya dari sekurangnya lima pemberi pinjaman atau lebih. Namun, Anda harus hati-hati saat meminta beberapa rincian harga terkait hipotek, karena bila sejumlah pemberi pinjaman menarik skor kredit Anda, hal ini bisa menurunkan skor Anda, sehingga menihilkan kesempatan untuk mencari informasi tentang tarif yang lebih baik atau bahkan kemampuan untuk menda-

patkan pinjaman. Sebagai langkah pertama, sebelum memilih pemberi pinjaman mana yang bisa menarik skor kredit Anda, saya sarankan untuk memberitahu skor kredit Anda kepada pemberi pinjaman tanpa memberinya nomor Jaminan Sosial Anda dan tanyakan perkiraan tarif hipoteknya. Mereka bisa memasukkannya ke dalam sistem mereka dan memberi Anda kisaran biaya yang cukup akurat. Lalu, ketika Anda mendapatkan dua atau tiga informasi yang memberikan rincian biaya yang terendah, langkah selanjutnya adalah meminta rincian biaya resmi. Meski ini terkesan merepotkan, waktu yang dibutuhkan hanya beberapa jam, dan menghemat beberapa persen, meskipun kecil, untuk suku bunga hipotek Anda adalah hal yang sepadan untuk dilakukan. Beberapa jam yang Anda habiskan itu bisa menghematkan puluhan ribu dolar potensi pembayaran bunga untuk pinjaman Anda.

Hipotek bunga tetap biasanya menawarkan jangka waktu lima belas tahun dan tiga puluh tahun. Semakin lama jangka waktunya, semakin rendah pembayaran bulanan Anda, tapi semakin besar bunga yang Anda bayar. Suku bunga biasanya juga lebih tinggi untuk hipotek tiga puluh tahun, karena bank meminjamkan uang untuk jangka waktu yang lebih panjang dan karenanya menanggung risiko lebih besar terhadap kemungkinan gagal bayar.

Sebagian besar orang Amerika mengambil hipotek tiga puluh tahun dan untuk beberapa tahun pertama mereka membayar banyak bunga—sekitar delapan puluh persen pembayaran total mereka. Bila Anda sanggup membayar pembayaran bulanan yang lebih besar, pilih hipotek lima belas tahun, karena Anda membayar bunga di muka yang lebih kecil terlepas apakah Anda bermaksud untuk mempertahankan properti itu selama hanya beberapa tahun atau lebih lama. Anda masih tetap bisa mendapatkan hipotek lima belas tahun dengan uang muka sekecil tiga persen di beberapa pasar, jadi Anda tidak perlu menggunakan banyak uang tunai Anda untuk mendapatkan suku bunga yang lebih baik untuk hipotek lima belas tahun daripada hipotek tiga puluh tahun.

Hipotek bunga yang bisa disesuaikan lebih berisiko karena suku bu-

nga Anda tetap selama hanya periode waktu yang sudah ditentukan (biasanya lima tahun), dan setelah itu suku bunga itu akan naik atau turun tergantung pada suku bunga berjalan di pasar. Meskipun mendapatkan ARM lebih mirip seperti taruhan karena tidak mungkin memprediksi akan seperti apa suku bunga lima tahun ke depan, ini adalah keputusan cerdas bila Anda bisa mendapatkan tarif yang bagus dan bermaksud menjual rumah Anda lima tahun lagi atau kurang dari itu. Dengan cara ini, Anda membayar bunga jauh lebih kecil selama jangka waktu singkat ketika Anda mempunyai pinjaman sebelum Anda menjual.

Apa pun jenis hipotek yang Anda pilih, Anda tidak perlu terpaku selama seluruh periode. Anda setiap saat bisa membiayai kembali pinjamannya dengan memberi pinjaman yang sama atau berbeda untuk mendapatkan bunga yang lebih rendah. Bila suku bunga turun, Anda bisa mengurangi jumlah bunga yang Anda bayar, atau Anda bisa pindah dari pinjaman lima belas tahun ke pinjaman tiga puluh tahun dan mengurangi cicilan bulanan Anda.

Sebagaimana disebutkan sebelumnya, mafaat lain dari pembiayaan kembali adalah bahwa bila Anda mempunyai ekuitas dalam properti dan ingin terus membangun investasi real estat, Anda biasanya bisa mengeluarkan uang tunai dan menggunakannya untuk membeli properti lain. Akan tetapi, karena dibutuhkan uang untuk pembiayaan kembali, pembiayaan kembali masuk akal hanya bila Anda bisa memperoleh kembali pengeluaran dari pembiayaan kembali dengan membayar bunga yang lebih kecil selama masa Anda berencana untuk tinggal di rumah itu. Tidak masuk akal melakukan pembiayaan kembali bila Anda bermaksud untuk tinggal di rumah itu selama kurang dari tiga hingga lima tahun, tapi Anda bisa menghemat banyak uang terkait pembayaran bunga bila berencana untuk tinggal di rumah itu atau menahan hipoteknya sambil menyewa propertinya selama lima tahun lebih. Bila Anda mempertimbangkan untuk melakukan pembiayaan kembali, minta pada calon pemberi pinjaman Anda untuk melakukan kalkulasi impas sebagai titik awal untuk mengevaluasi apakah ini layak dilaksanakan.

BERAPA BANYAK RUMAH YANG SEBENARNYA MAMPU ANDA BIAYAI?

Biaya kepemilikan rumah bisa bertambah, tapi Anda tidak perlu khawatir. Salah satu nasihat populer adalah bahwa pembayaran hipotek bulanan Anda, plus pajak serta setiap taksiran, tidak boleh lebih dari empat puluh persen dari pendapatan bersih Anda. Meskipun saya adalah seorang investor agresif, empat puluh persen menurut saya adalah persentase yang terlalu tinggi. Saya rasa seharusnya tiga puluh persen atau kurang agar aman. Anda tidak ingin menjadi *miskin rumah*, ketika sebagian besar pendapatan bersih Anda dihabiskan untuk hipotek dan Anda tidak punya sisa uang untuk diinvestasikan atau dihabiskan untuk hidup. Tidak peduli seberapa cintanya Anda pada rumah itu, menghabiskan semua uang Anda untuk rumah itu tidaklah sepadan nilainya. Bila Anda melakukan hal itu, Anda mengambil risiko besar yang tidak saja akan mempertaruhkan banyak uang tapi juga rumah Anda.

Anda juga harus memastikan bahwa Anda punya pekerjaan yang aman dan/atau cara lain untuk mendapatkan penghasilan yang konsisten (di luar penghasilan sewa yang akan Anda peroleh dari properti). Caranya adalah dengan membeli sebuah rumah yang harganya terjangkau untuk Anda, bukan rumah yang menurut bank atau pemberi pinjaman Anda terjangkau untuk Anda. Dalam sebagian besar kasus, bila skor kredit bagus, permohonan Anda akan hipotek akan disetujui dalam jumlah yang lebih besar daripada apa yang seharusnya Anda ambil. Bank ingin meminjamkan uang sebanyak mungkin kepada Anda agar mereka bisa mendapatkan sebanyak mungkin uang dari bunga dan utang, tapi ini tidak membantu Anda dalam jangka panjang. Jangan terima. Ambil hipotek sejumlah yang Anda butuhkan untuk membeli sebuah properti di mana pembayaran hipoteknya kurang dari tiga puluh persen dari penghasilan bulanan Anda.

Selain itu, ingat bahwa ada biaya lain yang timbul terkait pembelian

rumah dan kepemilikan rumah. Pembayaran hipotek hanyalah utang Anda pada bank dan tidak mencakup pajak properti (yang menambah jumlah yang besar pada tagihan bulanan bila Anda tinggal di wilayah mahal) dan taksiran (yang dikenakan oleh kondo dan asosiasi rukun tetangga untuk membiayai pengeluaran rutin). Biayanya bisa bertambah, jadi penting bagi Anda untuk memahami dengan sangat jelas berapa persisnya yang akan Anda bayar setiap bulan untuk properti. Di bawah adalah contoh uraian biaya untuk pembelian sebuah kondo seharga \$300.000 di Chicago.

Berapa pun uang yang Anda hasilkan, beberapa kota atau tempat tidak terjangkau harganya, jadi Anda harus menghasilkan banyak uang atau menjadi kreatif. Contohnya, Anda bisa membayar uang muka yang rendah (antara satu dan lima persen) untuk rumah atau mendapatkan beberapa teman sekamar yang membantu Anda membayar atau membiayai sepenuhnya hipotek Anda. Di beberapa kota seperti New York, Seattle, San Francisco, Los Angeles, Washington D.C., dan yang lain, properti sangat mahal. Namun, begitu Anda mulai menghasilkan lebih banyak uang atau bila Anda bisa mengumpulkan beberapa teman Anda untuk membeli sebuah properti atau meminta uang dari orangtua Anda, kota-kota ini bisa menjadi tempat yang luar biasa untuk berinvestasi real estat karena properti di sana cenderung mengalami kenaikan harga dengan cepat.

Bila Anda menemukan sebuah properti yang menurut Anda mempunyai nilai yang besar dalam pasar real estat yang tumbuh dan Anda tidak mempunyai cukup uang tunai atau Anda bisa mendapatkan bunga hipotek di bawah empat atau lima persen dan Anda percaya bisa mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi dengan menginvestasikan uang, maka Anda tidak perlu membayar uang muka dua puluh persen untuk rumah itu.

Biaya Satu Kali	
Biaya Pencairan	\$1.000
Pajak dan Tarif	\$2.400
Biaya Pindah	\$3.000
Total	\$6.400
Biaya Berulang/Pembayaran Bulanan	
Pembayaran Utang Pokok (masuk ke saldo hipotek Anda)	\$1.256
Pembayaran Bunga	\$721
Pajak Properti	\$420
Taksiran Bulanan (untuk wilayah umum dan perawatan lingkungan/bangunan)	\$600
Pemeliharaan/Perbaikan	\$200
Total	\$3.197
Pengeluaran Tahunan	\$38.364

Bawa Anda harus membayar uang muka sebesar dua puluh persen adalah mitos umum, dan pastinya itu tidak benar, dan bila menunggu terlalu lama, Anda kemungkinan kehilangan peluang untuk mendapatkan properti dan investasi yang luar biasa.

Seorang laki-laki yang saya kenal (sebut saja Scott) tinggal di Los Angeles dan selama empat tahun terakhir ia menabung untuk membayar uang muka dua puluh persen. Selama masa itu, harga real estat melonjak tajam di Los Angeles dan ia tidak sanggup lagi membeli sebuah rumah di lingkungan tempat tinggal yang semula ia inginkan. Namun, seandainya ia membayar uang muka tiga persen untuk sebuah rumah di lingkungan itu empat tahun yang lalu, ia akan langsung masuk ke pasar, tinggal di rumah yang ia inginkan, dan mendapat keuntungan dari kenaikan harga properti. Dan berdasarkan data yang saya lihat, kenaikan harganya luar biasa—nilai properti yang semula ia minati bisa naik dengan mudah menjadi \$400.000 hingga \$500.000 pada masa itu. Jadi, kini ia tidak saja menyewa (rumah), tapi ia juga kehilangan peluang untuk membeli sebuah rumah dan menghasilkan banyak uang. Sekarang

harga pasar sudah benar-benar tak terjangkau olehnya—hanya karena ingin menunggu uang muka menjadi dua puluh persen.

Perhatikan bahwa Anda bisa membayar uang muka kurang dari dua puluh persen hanya untuk rumah yang dianggap sebagai tempat tinggal primer (Anda hanya boleh mempunyai satu tempat tinggal primer). Setiap properti investasi yang tidak Anda huni uang mukanya kemungkinan 20 hingga 25 persen.

Untuk tempat tinggal primer, bila Anda bisa mendapatkan bunga hipotek yang lebih rendah dari lima persen, akan lebih menguntungkan untuk Anda bila Anda menginvestasikan uang yang biasanya Anda gunakan untuk uang muka pada saham dan menggunakan uang bank untuk membeli properti yang harganya naik. Bila bunga hipotek Anda lebih tinggi dari lima persen, akan lebih menguntungkan untuk Anda membayar di muka sedekat mungkin dengan dua puluh persen. Namun, apa pun itu, jangan membayar uang muka dua puluh persen bila itu membuat Anda menjadi miskin uang tunai (tidak menabung cukup uang untuk dana darurat) atau Anda bisa mendapatkan keuntungan yang jauh lebih besar di pasar. Selain itu, jangan pernah menggunakan lebih dari tiga puluh persen nilai bersih untuk uang muka sebuah properti.

Bila Anda membayar uang muka kurang dari dua puluh persen, Anda harus membayar sesuatu yang dinamakan asuransi hipotek privat (PMI), yaitu asuransi untuk pemberi pinjaman hipotek bila Anda gagal melunasi hipotek Anda sehingga bank tidak kehilangan uang dari investasi mereka. PMI biasanya \$75 hingga \$150 per bulan untuk pinjaman sebesar hingga \$300.000, tapi PMI berfluktuasi berdasarkan jumlah pinjaman, skor kredit, dan uang muka.

Namun, PMI bukan masalah besar dan nilainya sepadan untuk membeli sebuah properti dengan uang muka kurang dari dua puluh persen, asalkan Anda mampu membayarnya. Anda bisa mengesampingkan PMI bila mempunyai kepemilikan ekuitas sekurangnya dua puluh persen pada propertinya (berdasarkan taksiran). Anda bisa mencapai hal ini dengan empat cara berbeda:

1. Harga propertinya bisa naik ke titik di mana investasi Anda saat ini bernilai dua puluh persen nilai totalnya.
2. Anda bisa melakukan perbaikan atau peningkatan terhadap properti yang menaikkan nilainya sehingga Anda sekarang mempunyai ekuitas dua puluh persen.
3. Anda bisa melakukan pembiayaan kembali untuk mendapatkan hipotek baru dan mendapatkan penaksiran yang menunjukkan Anda memiliki dua puluh persen.
4. Anda bisa melunasi hipoteknya lebih cepat daripada seharusnya sampai Anda memiliki dua puluh persen. Tergantung pada pasar Anda, ini mungkin butuh waktu beberapa tahun, tapi mungkin ada baiknya Anda membayar sedikit lebih banyak setiap bulan agar bisa membayar uang muka untuk masuk ke dalam pasar dan/atau mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi dari investasi Anda di tempat lain.

Bila Anda membeli rumah untuk pertama kalinya, coba periksa di kota atau daerah untuk mencaritahu apakah ada program kredit rumah yang diperuntukkan bagi orang yang membeli rumah untuk pertama kali. Contohnya, Chicago menawarkan beberapa program kepada para pembeli ini, termasuk program yang membayar hingga dua persen dari uang muka! Manfaatkan semaksimal mungkin semua peluang yang ada—periksa selalu apakah ada program yang bisa Anda manfaatkan.

Ketika saya membeli rumah pertama di Chicago, saya membayar uang muka lima persen dan mendapatkan bantuan keuangan untuk orang yang membeli rumah untuk pertama kali. Bila saya menunggu sampai saya menabung hingga sanggup membayar uang muka dua puluh persen, saya akan butuh waktu sekurangnya satu tahun lagi, dan saya tidak saja akan melewatkkan kesempatan untuk mendapatkan properti yang diinginkan, tapi pasar juga akan lebih mahal sekitar dua puluh persen. Sementara jenis kenaikan harga yang cepat seperti itu jarang terjadi, biasanya masuk akal bila Anda membayar uang muka yang

kecil, segera masuk pasar, dan menggunakan uang tunai ekstra yang sedianya Anda gunakan untuk membayar uang muka guna berinvestasi pada sesuatu yang menghasilkan keuntungan yang lebih besar daripada suku bunga hipotek Anda (misalnya pasar saham).

Dalam lima tahun terakhir, harga properti saya mengalami kenaikan sebesar \$250.000, jadi seandainya saya menunggu sampai sanggup membayar uang muka dua puluh persen, saya akan melewatkannya kesempatan untuk mendapatkan keuntungan potensial ratusan ribu dolar. Apakah saya tahu sebelumnya bahwa harga properti saya akan naik sedemikian rupa? Tentu saja tidak. Dalam banyak hal, saya bernasib baik, tapi saya tahu bahwa pasar di Chicago sedang lesu, jadi saya tahu saya bisa mendapatkan kesepakatan dengan harga murah. Saya membeli propertinya pada pertengahan musim dingin ketika harga biasanya rendah di Chicago (siapa yang mau berburu rumah pada musim dingin di Chicago?), dan saya membeli sebuah properti unik (sebuah apartemen kecil di sebuah gedung percetakan tua yang merupakan gedung bersejarah). Properti tersebut menimbulkan getaran bagus.

Bila Anda mendapatkan suku bunga hipotek yang bagus dengan persyaratan yang bagus, akan cukup mudah menggunakan uang bank untuk membeli dan menyimpan properti. Contohnya, saya mempunyai hipotek tetap lima belas tahun dengan bunga 2,625 persen, bunga yang benar-benar rendah. Saya mampu mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi dengan menginvestasikan uang tunai yang sedianya saya gunakan untuk melunasi hipotek dengan menanamnya di pasar saham. Karena pasar saham melonjak pesat selama setahun terakhir, uang itu kembali 23 persen. Karena bunga hipotek saya begitu rendah, saya lebih memilih untuk tetap menginvestasikan uang ekstra saya alih-alih melunasi hipotek lebih awal. Akan tetapi, bila saya memutuskan untuk pensiun dan hidup semata dari hasil investasi, saya kemungkinan akan melunasi seluruh hipotek saya.

Sekali lagi, intinya adalah membuat keputusan yang tepat secara matematis. Salah satu sebab mengapa ini memungkinkan adalah ka-

rena bunga hipotek berada pada titik terendah dan saham telah me-lampauinya selama delapan tahun terakhir. Pada 1980-an, ketika bunga hipotek berkisar sepuluh hingga dua belas persen, lebih masuk akal bila Anda melunasi hipotek sesegera mungkin, karena investasi lain kecil kemungkinannya kembali sebesar itu.

DUA CARA UNTUK BERINVESTASI PADA REAL ESTAT

Ada dua cara utama untuk berinvestasi pada real estat: Anda bisa membeli dan menjual (menjual kembali) properti, atau membeli dan menyimpannya untuk jangka panjang. Sementara fokus utama bab ini adalah membeli dan menyimpan properti, mari kita lihat bagaimana kedua strategi ini bisa membantu Anda mencapai angka Anda dengan cara berbeda.

Membeli dan menjual kembali properti artinya Anda membeli sebuah properti lalu mencoba menjualnya beberapa tahun kemudian (atau bahkan beberapa minggu kemudian). Terkadang rumahnya perlu perbaikan dan terkadang tidak, tapi strateginya adalah mencari nilai—rumah yang nilainya lebih tinggi daripada jumlah yang Anda bayar saat membelinya atau rumah yang nilainya bisa lebih tinggi setelah diperbaiki. Jual beli rumah bisa menjadi kerja sampingan yang luar biasa, dan kita bisa menemukan kesepakatan bagus di hampir semua kota besar atau kecil. Sementara di beberapa kota besar kesepakatan bagus lebih sulit untuk diperoleh karena banyak pelaku usaha ini juga mencari kesepakatan, Anda harus terus berburu dan siap membeli ketika menemukan kesepakatan bagus.

Membeli rumah dan menjualnya kembali bisa membantu Anda menghasilkan uang ekstra yang bisa digunakan untuk membeli lebih banyak properti atau tambahkan pada investasi saham Anda. Sebagaimana Anda ketahui, karena peraturan pertukaran 1031, Anda bisa terus memutar laba tanpa bayar pajak dengan menggunakananya untuk membeli properti baru. Atau Anda bisa jual beli rumah yang lebih besar

sehingga Anda bisa membeli rumah impian. Anda juga bisa jual beli properti atau apartemen multi-unit yang bisa disimpan dan sewakan.

Persis seperti membeli dan menyimpan saham untuk jangka panjang, membeli dan menyimpan real estat adalah strategi yang lebih efektif daripada bertukar rumah/properti untuk membantu Anda mencapai kemandirian finansial dengan lebih cepat, karena Anda bisa membangun portofolio yang menghasilkan aliran kas bulanan secara konsisten melalui penghasilan sewa yang bisa menutup utang hipotek dan pengeluaran bulanan, serta memiliki portofolio aset yang nilainya akan naik setelah beberapa waktu. Anda tidak bisa memperoleh ini dengan saham. Anda juga bisa memotong sebagian besar bunga dan banyak pengeluaran terkait kepemilikan properti sewa, sehingga hal-hal seperti pengeluaran terkait peningkatan, perbaikan, dan manajemen dikurangkan dari pengenaan pajak.

Bila menyangkut tercapainya angka Anda sesegera mungkin, aliran kas lebih penting daripada kenaikan harga/nilai (karena penghasilan sewa bulanan bisa menutup biaya hidup bulanan, sehingga Anda bisa hidup sambil menumbuhkan investasi). Selain itu, aliran kas lebih bisa diandalkan daripada kenaikan harga, karena penyewa (properti) Anda membayar sewa mereka atau Anda mengusir mereka, sementara kenaikan harga tergantung pada banyak faktor seperti penawaran dan permintaan yang tidak bisa Anda kendalikan.

Tergantung pada angka dan pengeluaran bulanan Anda, Anda mungkin tidak perlu memiliki banyak properti untuk menghasilkan aliran kas yang cukup dari pembayaran sewa untuk menutup pengeluaran bulanan. Taruhlah Anda membutuhkan \$60.000 setiap tahun untuk biaya hidup, yaitu \$5.000 per bulan. Untuk menentukan target penghasilan sewa bulanan, Anda harus menambahkan sekurangnya 25 persen pada perkiraan pengeluaran bulanan untuk mengantisipasi pengeluaran guna mengelola properti yang Anda sewakan—seperti perbaikan dan biaya perusahaan pengelola bila Anda menggunakan perusahaan seperti itu. Untuk membiayai pengeluaran bulanan, Anda

Contoh Portfolio Real Estat Lima Properti yang Menghasilkan Arus Kas \$5.000 per Bulan

Tahun	Jumlah Properti	Utang/ Hipotek	Utang Bulanan, Pajak, dan Perkiraan Pembayaran	Pendapatan Sewa	Arus Kas Bulanan	Nilai Properti	Ekuitas/ Kepemilikan
1	1	\$200,000	\$2,000	\$2,000	\$0	\$250,000	\$50,000
2	1	\$190,000	\$2,000	\$2,100	\$100	\$260,000	\$70,000
3	2	\$380,000	\$3,500	\$4,200	\$700	\$475,000	\$95,000
4	2	\$365,000	\$3,500	\$4,500	\$1,000	\$500,000	\$135,000
5	3	\$565,000	\$5,600	\$7,000	\$1,400	\$700,000	\$200,000
6	4	\$780,000	\$8,400	\$10,400	\$2,000	\$1,100,000	\$320,000
7	5	\$980,000	\$10,100	\$12,900	\$2,800	\$1,450,000	\$470,000
8	5	\$940,000	\$10,400	\$13,700	\$3,300	\$1,480,000	\$540,000
9	5	\$880,000	\$11,400	\$16,700	\$5,300	\$1,520,000	\$640,000
10	5	\$840,000	\$12,100	\$18,350	\$6,250	\$1,550,000	\$710,000

membutuhkan properti yang cukup banyak untuk menghasilkan penghasilan sewa ($\$5.000 \times 1,25 = \6.250) per bulan.

Ini bisa saja satu properti yang menghasilkan \$6.250 per bulan atau lima properti yang masing-masing menghasilkan \$1.250 per bulan. Anda juga bisa mencapai ini saat Anda menaikkan harga sewa properti Anda. Biasanya, harga sewa naik tiga sampai dengan lima persen per tahun di sebagian besar pasar di AS, tapi bisa naik lebih banyak bila lingkungan tempat tinggal tersebut diminati. Realistiknya Anda bisa mengenakan harga sejumlah yang seseorang bersedia membayar.

Tabel di halaman sebelumnya adalah sebuah contoh rincian tentang bagaimana membeli hanya lima properti selama sepuluh tahun bisa menghasilkan aliran kas \$6.250 per bulan dan sejumlah besar ekuitas/kenaikan harga yang meningkatkan nilai bersih Anda.

Dalam contoh ini, Anda sudah membeli lima properti selama sepuluh tahun terakhir, dan karena penghasilan sewa Anda dari semua properti tersebut meningkat begitu pula aliran kas bulanan Anda. Selain itu, seiring meningkatnya nilai properti dan berkurangnya total utang Anda, ekuitas/kepemilikan Anda meningkat. Dan ini terjadi dalam waktu hanya sepuluh tahun. Bila Anda tetap menyimpan properti nya, penghasilan sewa dan ekuitas/kepemilikan akan terus tumbuh. Bila Anda memutuskan untuk mencairkan investasi di masa depan, Anda bisa menjual properti Anda dan mencairkan kenaikan nilai ekuitas/kepemilikan. Namun, strategi jangka panjang yang lebih baik adalah mempertahankan properti Anda dan membiarkan penghasilan sewa dan ekuitas tumbuh untuk seterusnya.

Dengan contoh ini, bila Anda bisa membeli lebih dari lima properti atau membeli rumah yang nilainya naik lebih banyak, Anda bisa mencapai target aliran kas bulanan dan dengan demikian kemandirian finansial jauh lebih cepat. Sementara lima properti tampaknya banyak, kebanyakan orang bisa dengan mudah mengelola lima properti sebagai kerja sampingan yang membutuhkan kurang dari lima jam waktu mereka per minggu, atau Anda bisa mengalihdayakan pekerjaannya de-

ngan menyerahkannya ke perusahaan pengelola (properti) yang cakap dan seorang pakar. Investasi real estat bisa menjadi lebih besar dan memberi Anda banyak fleksibilitas, jadi Anda bisa membeli sebanyak mungkin properti tergantung berapa banyak uang yang ingin Anda hasilkan dan berapa banyak waktu yang ingin Anda luangkan untuk mengelolanya. Sementara ada banyak investor real estat yang akhirnya mengubah kerja sampingan mereka di bidang real estat menjadi pekerjaan purnawaktu, Anda bisa menyelaraskan strategi investasi Anda dengan gaya hidup yang Anda inginkan.

Bila Anda tidak mau menyisihkan waktu, Anda bisa dengan cukup mudah mencari perusahaan pengelola properti yang akan mengenakan biaya tujuh hingga sepuluh persen dari sewa bulanan untuk mengelola propertinya (termasuk mencari penyewa, menjadwalkan perbaikan, dan sebagainya). Bersama pengelola yang cakap, Anda bahkan tidak perlu tinggal di kota yang sama dengan properti Anda—banyak investor real estat tidak sekota dengan properti mereka. Anda bahkan bisa tinggal di Bali (di mana biaya hidup relatif rendah) dan dengan mudah menghasilkan penghasilan pasif dari properti real estat Anda di Amerika Serikat.

Sebagaimana sudah Anda ketahui, tidak ada orang yang bisa memprediksi pasar saham atau pasar properti; siapa pun yang mengaku bahwa mereka bisa, hanya membual. Namun, persis seperti saham, Anda bisa membeli properti yang nilainya lebih baik dan yang nilainya punya kesempatan lebih baik untuk naik. Contohnya, di sekitar kampus adalah investasi yang bagus, karena mahasiswa butuh tempat tinggal, sebagaimana properti yang unik atau historis mempunyai banyak karakter di daerah idaman atau properti di daerah tujuan wisata. Biasanya, semakin diidamkan sebuah properti, semakin tajam kenaikan nilainya, atau nilainya setidaknya tetap bertahan ketika pasar mengalami kelesuan.

Pembelian rumah Anda yang pertama adalah salah satu keputusan investasi yang terpenting yang akan Anda buat dalam hidup, dan bila

Anda menyisihkan sedikit waktu ekstra untuk mencari properti yang tepat dengan harga yang tepat, Anda bisa menghasilkan banyak uang dengan cepat saat nilai sewa dan propertinya naik.

Apakah Anda tinggal di kota besar atau di perdesaan, Anda akan selalu menemukan kesepakatan yang menguntungkan. Meskipun mulanya tampak menakutkan, investasi real estat, seperti investasi saham, tidak begitu rumit. Namun, sebagaimana investasi saham, Anda sebaiknya berinvestasi pada hal yang Anda pahami dan mengambil risiko hanya sebesar yang bisa Anda toleransi. Semakin Anda mengetahui tentang pasar dan lingkungan tempat tinggalnya, semakin mahir Anda sebagai seorang investor. Anda bisa memperoleh pengetahuan tentang pasar melalui belajar sendiri dengan memantau harga di internet dan mengamati properti di lingkungan tempat tinggal yang Anda targetkan, atau Anda bisa mengalihdayakannya dan bekerja dengan seorang *realtor* yang kenal lingkungannya dan berkeliling mencari kesepakatan untuk Anda.

Saat pengalaman Anda bertambah, Anda bisa mulai melebarkan sayap dengan membeli dua atau tiga rumah, atau bahkan satu gedung apartemen. Sementara kita tidak akan membahas tentang membeli satu gedung apartemen utuh di bab ini dan ini mungkin tampak gila bagi Anda, ini sebenarnya jauh lebih mudah daripada apa yang Anda kira. Di Chicago, Anda bisa menemukan gedung apartemen enam unit (dengan apartemen yang sudah disewakan) seharga sekitar \$1 juta, yang bisa Anda beli dengan uang muka antara lima belas dan tiga puluh persen. Perhatikan bahwa setiap gedung dengan lebih dari empat unit dianggap sebagai gedung komersil dan mensyaratkan pinjaman properti komersil. Namun, selama penghasilan sewa bisa menutup hipotek, hipoteknya tidak saja akan lebih mudah diperoleh, tapi Anda bisa mulai menghasilkan penghasilan sewa dan mempunyai aset yang nilainya meningkat.

Memperbesar Investasi Real Estat Anda dengan Mendapatkan Investor

Bila Anda kebetulan benar-benar menyukai investasi real estat, salah satu cara tercepat untuk memperbesar usaha real estat Anda adalah dengan mengajak kerja sama mitra usaha patungan. Ini adalah investor real estat yang akan berinvestasi pada Anda dan properti Anda. Ada tiga keuntungan besar dalam bermitra dengan investor real estat lain. Pertama, Anda biasanya akan bisa memperoleh syarat pinjam yang lebih menguntungkan di luar bank. Kedua, seorang investor real estat berpengalaman yang berinvestasi akan mengajarkan banyak hal pada Anda dan mampu merespons perubahan di pasar dengan lebih baik.

Bila Anda berinvestasi pada real estat secara konsisten, pergeseran di pasar bisa mengubah cara Anda seharusnya berinvestasi pada properti. Contohnya, bila properti menjadi terlalu mahal di pasar, Anda mungkin harus mulai mencari rumah untuk direhabilitasi.

Ketiga, investor real estat yang berpengalaman mempunyai tim yang cakap di sekelilingnya dan akses ke sumber daya yang lebih baik—seperti tukang, inspektur, manajer properti, pengacara, dan orang lain untuk membantu menangani investasi real estat Anda. Bila mereka berinvestasi pada Anda, mereka akan membawa serta sumber daya mereka agar mereka bisa melindungi dan mendapatkan keuntungan terbaik dari investasi mereka.

Meskipun Anda tidak bisa memprediksi atau mengendalikan kenaikan harga properti dalam investasi real estat, Anda bisa mengendalikan hal-hal seperti biaya dan aliran kas. Bekerja bersama seorang mitra real estat yang berpengalaman mempermudah untuk melakukan keduanya dan menumbuhkan usaha Anda lebih cepat. Bila Anda memutuskan untuk mencari seorang mitra investasi real estat, cari selalu seseorang yang sudah lebih lama berinvestasi pada real estat dan mempunyai lebih banyak properti daripada Anda. Coba bekerja bersama investor yang paling berpengalaman. Namun, untuk mendapatkan seorang investor, Anda harus mempunyai rekam jejak yang mumpuni dalam hal berinvestasi secara sukses pada properti yang harganya naik dan menghasilkan aliran kas yang terus meningkat.

Mudah-mudahan Anda bersemangat untuk membeli properti pertama (atau mungkin kedua) Anda dan mulai menghasilkan uang dengan berinvestasi pada real estat. Sebagaimana pernah dikatakan seorang investor bijak, "Anda menghasilkan uang ketika Anda membeli sebuah properti, bukan ketika Anda menjualnya." Coba cari kesepakatan terbaik untuk sebuah properti. Berikut adalah beberapa tips meningkatkan peluang Anda untuk menemukan properti investasi yang luar biasa.

9 TIPS UNTUK MEMBANTU ANDA MENEMUKAN SEBUAH PROPERTI INVESTASI YANG MENAKJUBKAN

- 1. Kembangkan kriteria investasi real estat yang harus diikuti.**
Pada jenis properti seperti apa Anda ingin berinvestasi, dan di lingkungan tempat tinggal yang mana? Menetapkan kriteria investasi akan membantu Anda berfokus dan menjadi seorang ahli dalam properti dan lingkungan tempat tinggal khusus, yang akan mempermudah Anda untuk melihat kesepakatan yang menguntungkan. Sebagian besar investor sukses bertahan pada rentang (kelas properti) mereka dan hanya berinvestasi pada sesuatu yang mereka pahami. Apakah Anda berinvestasi pada studio, rumah yang bisa dihuni satu keluarga, gedung apartemen, *mobile home*, real estat komersil, atau bahkan lahan parkir, akan jauh lebih mudah bila Anda mempunyai ceruk dan bertahan di zona nyaman Anda.
- 2. Tetapkan anggaran dan dapatkan persetujuan awal untuk hipotek atau pinjaman.**

Saya sarankan Anda mendapatkan persetujuan awal untuk hipotek sebelum Anda mulai berbelanja properti agar Anda tahu berapa banyak Anda bisa mengeluarkan uang. Plus, persetujuan awal memberi sinyal kepada *realtor* bahwa Anda serius tentang membeli dan

mempermudah untuk membeli properti segera setelah Anda menemukan properti yang Anda suka. Mendapatkan persetujuan awal mudah dilakukan, yaitu dengan menyerahkan beberapa dokumen kepada pemberi pinjaman, yang akan menyetujui pemberian sejumlah uang tertentu kepada Anda. Minta rincian biaya dari sekurangnya empat pemberi pinjaman agar Anda bisa mendapatkan bunga hipotek yang terbaik.

3. Cari properti yang menghasilkan aliran kas positif langsung dan mempunyai sewa yang tinggi dan potensi kenaikan harga.

Anda sebaiknya hanya membeli properti investasi yang langsung menghasilkan aliran kas positif (yang artinya adalah sewa yang dibayar penyewa cukup untuk setidaknya menutup hipotek, pajak, dan pengeluaran yang diantisipasi untuk propertinya). Tidak masuk akal membeli sebuah properti investasi bila itu menimbulkan kerugian bagi Anda setelah Anda membelinya.

Meskipun tidak berhasil untuk semua pasar (terutama pasar yang mahal), satu strategi populer yang digunakan investor real estat untuk mencari properti yang akan langsung menghasilkan aliran kas positif adalah apa yang dinamakan aturan satu persen. Cari properti yang sewa bulanan yang diantisipasi adalah sekurangnya satu persen dari harga jual propertinya. Contohnya, bila sebuah properti ditawarkan dengan harga \$200.000 dan Anda bisa mendapatkan penghasilan sewa \$2.000 sebulan dari properti tersebut, maka itu melewati aturan satu persen. Bila Anda tidak bisa mendapatkan sebanyak itu, penghasilan sewa Anda kemungkinan tidak akan menutup pembayaran hipotek dan pengeluaran yang diperlukan, yang biasanya kurang dari satu persen. Untuk mencaritahu sewa yang bisa Anda peroleh, lihat *online* untuk mengetahui harga sewa unit serupa di lingkungan tempat tinggal itu. Bila Anda ingin lebih konservatif, Anda bisa mematok dua persen, tapi antara satu dan dua persen adalah angka yang bagus. Anda sebaiknya juga membeli properti sewa yang

menghasilkan sekurangnya uang tunai yang dibutuhkan untuk menutup pembayaran hipotek plus tambahan sepuluh hingga dua puluh persen untuk membayar pengeluaran dan menyiapkan penyangga tambahan bila tidak ada yang menyewa apartemen itu selama beberapa bulan.

Coba juga membeli sebuah properti yang mempunyai potensi tertinggi untuk naik nilainya dan yang terletak di lingkungan tempat tinggal di mana harga sewa kemungkinan akan naik. Cari lingkungan tempat tinggal di mana harga sewa masih terjangkau tapi karena letaknya yang dekat dengan fasilitas hiburan, pusat kota, atau universitas, kemungkinannya lebih besar untuk naik. Cari lingkungan tempat tinggal yang berada dalam peralihan atau di mana terdapat banyak penjual berusia lanjut, dan tak lama kemudian akan ada banyak pembeli dan keluarga muda yang berdatangan. Ikuti artis, musisi, *hipster*, dan siswa yang sering berbondong ke lingkungan tempat tinggal yang keren dan properti yang unik yang lima tahun mendatang harganya akan mengalami kenaikan paling besar. Siklusnya di banyak tempat cukup mudah diprediksi. Beli properti di mana orang lain ingin tinggal lima tahun yang akan datang atau, bila Anda mampu membelinya, di lingkungan tempat tinggal yang selalu semakin diminati—seperti Manhattan di New York, Venice di Los Angeles, atau North Beach di San Francisco.

4. **Cari *realtor* hebat yang bekerja keras untuk Anda.**

Seberapa pun banyaknya waktu yang Anda habiskan untuk berburu kesepakatan real estat, seorang *realtor* hebat adalah aset yang sangat berharga. Mereka mengenal pasarnya, memahami kriteria Anda, dan mengetahui kesepakatan yang menguntungkan ketika melihatnya. Namun, sementara jumlah *realtor* sangat banyak, menurut pengalaman saya, *realtor* yang hebat sangatlah sedikit. Seorang *realtor* hebat adalah yang mencari kesepakatan menguntungkan untuk Anda, bukan hanya untuk diri mereka sendiri. Me-

nemukan *realtor* hebat sama seperti menemukan dokter hebat—Anda menginginkan seorang yang cocok untuk Anda dan yang memikirkan kepentingan terbaik Anda. Mulai dengan melihat ulasan tentang *realtor* di situs seperti Zillow dan atur beberapa pertemuan. Sebagian besar *realtor* akan berminat untuk bertemu dengan pembeli potensial. Persiapkan beberapa pertanyaan dan minta pada mereka untuk menceritakan pada Anda tentang dua atau tiga kesepakatan investasi real estat terakhir di mana mereka menjadi perantara. Tanyakan secara khusus tentang kesepakatan investasi yang mereka perantarai dan bagaimana performa investasi klien di masa lalu, bukan hanya penjualan.

5. **Berburu ketika orang lain tidak berburu.**

Sebagian besar rumah dibeli dan dijual pada bulan-bulan musim semi, tapi ini adalah saat harga berada pada titik tertinggi. Satu cara untuk menemukan kesepakatan yang luar biasa adalah dengan mencari ketika orang lain tidak mencari, misalnya ketika musim di sebuah kota besar di mana udaranya dingin pada musim itu. Rumah-rumah yang dibeli pada Oktober hingga Desember kenaikan harganya lebih besar daripada rumah-rumah yang dibeli pada waktu lain karena saat itu persaingannya berkurang, sehingga harga jual relatif rendah. Selain itu, terkadang ketika orang-orang menjual properti pada waktu yang kurang tepat, mereka mungkin lebih kelabakan ingin menjual dan karenanya lebih bersedia menuruti kemauan Anda. Waktu lain yang bagus untuk membeli adalah pada akhir tahun, ketika masyarakat maupun bank berminat melepaskan sebuah rumah.

6. **Cari properti sitaan atau *short sale*** (menjual properti dengan harga di bawah nilai hipotek).

Properti sitaan adalah properti di mana pemiliknya sudah tidak bisa membayar hipoteknya, jadi bank menjualnya. Anda bisa menemukan kesepakatan menguntungkan terkait properti sitaan bisa bersabar, tapi ingat juga bahwa beberapa properti sitaan ben-

tuknya tidak bagus. Terkadang ada alasannya mengapa sebuah properti dijual sangat murah, jadi selalu periksa dengan teliti sebelum berinvestasi. Sebuah *short sale* adalah ketika pemberi pinjaman (biasanya bank) menjual rugi properti miliknya untuk mengeluarkannya dari pembukuan mereka. Karena bank adalah pemiliknya, dibutuhkan waktu lama untuk menjual sebuah properti, tapi upayanya bisa sepadan. Tidak ada salahnya melakukan penawaran. Anda bisa menemukan daftar properti sitaan dan *short sales* di situs web seperti Zillow atau Trulia atau melalui agen real estat. Bersiap saja untuk bergerak cepat, karena kesepakatan yang menguntungkan akan menjadi rebutan.

7. Lakukan uji coba pada lingkungan tempat tinggal.

Cara mudah untuk melakukan uji coba pada sebuah lingkungan adalah dengan menyewa sebuah apartemen atau rumah di dekat lingkungan itu di situs berbagi rumah seperti Airbnb atau VRBO. Bagaimana suasana lingkungan itu pada akhir minggu? Pada sore hari? Seberapa mudah berjalan kaki ke berbagai tempat? Melihat properti tersebut beberapa kali tidak akan menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut. Ketika membeli tempat tinggal primer Anda atau properti sewa, Anda harus selalu melakukan uji coba pada lingkungan. Bila Anda suka tinggal di sana, orang lain juga akan suka. Coba bawa seorang teman, anggota keluarga, atau pasangan ke tempat itu untuk meminta pendapat mereka.

8. Cari seorang inspektur rumah yang berpengalaman.

Seberapa pun menakjubkannya rupa sebuah rumah, selalu ada sesuatu yang kurang dari rumah itu, dan penjual tidak wajib memberitahu hal ini kepada Anda. Karena itulah penting untuk melakukan inspeksi terhadap properti mana pun yang ingin Anda beli. Tidak semua inspektur rumah diciptakan sama—nyatanya siapa pun bisa memasarkan diri sebagai seorang inspektur rumah tanpa kredensial. Anda harus melakukan lebih banyak uji tuntas daripada pencarian Google sederhana ketika mencari seorang inspektur rumah.

Cari seorang inspektor rumah yang sudah lama mengerjakan ini dan minta dia perlihatkan contoh laporan tentang inspeksi yang mereka lakukan baru-baru ini. Tidak semua inspektor rumah mengamati segala hal yang perlu diinspeksi sebelum Anda membeli rumah. Contohnya, banyak inspektor rumah biasanya tidak men- caritahu apakah ada alat sadap di rumah yang diinspeksi, tapi seharusnya mereka mencaritahu. Selain itu, pastikan bahwa Anda boleh ikut serta dalam inspeksi dan minta inspektor untuk menjelaskan secara khusus apa yang salah. Tanyakan sebanyak mungkin pertanyaan karena hal yang paling tidak Anda inginkan adalah mendapati bahwa ada perbaikan yang biayanya besar yang harus dilakukan setelah Anda membeli rumahnya.

Anda malah harus lebih jauh lagi menegaskan bahwa tawaran Anda berlaku tergantung pada inspeksi, sehingga Anda bisa mundur bila menemukan sesuatu yang tidak Anda sukai. Atau setidaknya bersiap menurunkan tawaran Anda berdasarkan masalah apa pun yang perlu Anda perbaiki. Banyak penjual akan bersedia berne- gosiasi, terutama bila Anda menemukan kerusakan besar yang perlu diperbaiki.

9. Siap-siap meninggalkan sebuah kesepakatan.

Kesepakatan yang buruk lebih banyak daripada yang bagus, jadi persis sebagaimana membeli dan menjual saham, Anda perlu me- ngendalikan emosi Anda. Terlalu banyak orang menjadi emosional saat membeli real estat, tapi Anda harus siap-siap mencari properti investasi terbaik dan selalu siap meninggalkan kesepakatannya bila tidak memenuhi kriteria properti investasi Anda: bila propertinya terlalu mahal, butuh banyak perbaikan, atau Anda merasa ada yang salah. Sebuah kesepakatan tidak berlaku sebelum Anda menandatanganinya, jadi jangan takut meninggalkan kesepakatan bila Anda merasa itu adalah pilihan terbaik.

Persis seperti investasi jenis apa pun, investasi real estat tentunya memiliki risiko. Namun, bila Anda mengikuti prinsip ini,

membayar uang muka sesuai kemampuan Anda, dan menggunakan *house-hacking* untuk mengurangi biaya memiliki sebuah rumah, Anda bisa meminimalkan risikonya. Tak peduli sebesar apa pun Anda ingin membangun portofolio real estat, investasi real estat akan memberi Anda banyak fleksibilitas, membantu Anda menghasilkan lebih banyak uang, dan mempercepat tercapainya kemandirian finansial Anda.

RINGKASAN

1. **Berinvestasi pada real estat adalah cara yang sangat luar biasa untuk meragamkan portofolio investasi dan risiko Anda.** Dalam banyak hal, real estat adalah investasi yang lebih baik daripada saham karena nilainya naik lebih cepat dan karenanya nilai uang Anda pun akan naik dengan cepat.
2. **Ketika Anda berinvestasi pada saham, portofolio Anda tumbuh hanya sesuai proporsi dari uang yang Anda investasikan dan keuntungan dari pemajemukan.** Dengan real estat, investasi Anda tumbuh seiring meningkatnya nilai properti, dan karena Anda tidak perlu membayar seluruhnya di muka, Anda bisa membuat uang Anda tumbuh jauh lebih cepat.
3. **Untuk membeli properti pertama Anda, Anda harus (1) menabung secukupnya untuk membayar uang muka sebuah hipotek, lalu (2) memenuhi syarat untuk mendapatkan hipotek.** Sebuah hipotek adalah ketika sebuah bank atau pemberi pinjaman meminjamkan uang pada Anda untuk membeli rumah.
4. **Satu nasihat populer adalah bahwa pembayaran hipotek bulanan Anda, plus pajak dan penaksiran, tidak boleh lebih dari empat puluh persen dari penghasilan bulanan Anda setelah pajak.** Meskipun saya adalah seorang investor agresif, empat puluh persen menurut saya adalah persentase yang terlalu tinggi. Menurut saya, seharusnya tiga puluh persen atau kurang sudah cukup, agar aman.

5. Ada dua cara utama untuk berinvestasi pada real estat: Anda bisa membeli dan menjual (bertukar) properti, atau membeli dan menyimpan untuk jangka panjang.
6. Bila Anda kebetulan benar-benar menyukai berinvestasi pada real estat, salah satu cara tercepat untuk memperbesar usaha real estat Anda adalah dengan mengajak kerja sama mitra usaha patungan.
7. Berikut adalah sembilan tips untuk membantu menemukan properti investasi yang menakjubkan:
 - Kembangkan kriteria investasi real estat yang akan Anda ikuti.
 - Tetapkan anggaran dan dapatkan persetujuan awal untuk hipotek dan pinjaman.
 - Cari properti yang menghasilkan aliran kas positif langsung dan yang mempunyai sewa tinggi dan potensi kenaikan nilai.
 - Cari seorang *realtor* hebat yang mau bekerja keras untuk Anda.
 - Berburulah properti ketika orang lain tidak melakukannya.
 - Uji coba lingkungan tempat tinggal (yang Anda buru).
 - Cari seorang inspektur rumah berpengalaman.
 - Siap-siap untuk meninggalkan kesepakatan (yang tidak menguntungkan).

BAB 12

LEBIH DARI CUKUP

Cara Hidup dari Investasi Anda Selama Sisa Hidup Anda

Percepat waktu ke depan dan bayangkan Anda berada dalam jalur terakhir menjelang pensiun dini, yang artinya sebentar lagi pekerjaan adalah pilihan bagi Anda. Saat itu Anda sudah menguasai isi buku ini dan lebih dari itu, dan keuangan Anda sudah mapan. Anda rajin menabung lima puluh persen atau lebih penghasilan Anda selama empat tahun terakhir dan menginvestasikannya dengan bijak. Berdasarkan kalkulasi Anda, bila pasar saham tidak turun sebesar dua digit dalam tiga tahun ke depan, Anda berada dalam jalur menuju masa pensiun dalam lima tahun ke depan atau kurang.

Semakin dekat Anda ke masa pensiun dini, Anda akan lebih mampu menangani pengeluaran bulanan, yang pada saat itu sudah dioptimalkan, jadi Anda menghabiskan cukup banyak uang untuk bersenang-senang dan mempunyai segala hal yang Anda butuhkan. Anda sudah menggunakan proyeksi pengeluaran optimal untuk memperbarui angka Anda dan Anda berada dalam jalur yang tepat untuk mencapainya. Pada titik ini, Anda akan mulai merancang strategi untuk keluar dan merencanakan tiga hal dengan serius:

1. Strategi aliran kas (bagaimana Anda menutup pengeluaran bulanan), menggunakan aliran penghasilan mana pun, penarikan investasi, dan uang tunai.
2. Bagaimana memastikan Anda bisa hidup dari investasi selama sisa hidup Anda.
3. Apa yang akan Anda lakukan selanjutnya (apa pun yang Anda inginkan!).

Tujuan nomor satu dengan strategi penarikan investasi Anda adalah: Anda ingin uang Anda bertahan selama sisa hidup. Bila Anda akhirnya membuat kesalahan, Anda mungkin harus kembali bekerja, yang lebih mudah dilakukan ketika Anda berusia empat puluh lima ketimbang ketika berumur tujuh puluh lima. Persis seperti mengalkulasi angka Anda, hidup dari investasi Anda selama sisa hidup pastinya bukan ilmu pasti, dan strategi Anda akan berkembang setelah beberapa waktu. Namun, ada beberapa prinsip dan strategi yang bisa meningkatkan secara signifikan kemungkinan bahwa uang Anda akan bertahan selama sisa hidup Anda. Kuncinya adalah berusaha berada sedekat mungkin dengan tujuan itu. Ini bukan proses yang Anda lalui sekali. Ingat bahwa Anda harus mengalkulasi kembali angka Anda setiap kuartal (empat kali per tahun) sebagai bagian dari rutinitas regular (jangan khawatir—Anda hanya butuh waktu sekitar lima menit).

Memulai merencanakan strategi penarikan investasi bisa dilakukan sejak dini agar Anda bisa meminimalkan denda penarikan dini (karena menarik uang dari akun keuntungan pajak sebelum usia 59½) dan dampak pajak terhadap akun kena pajak Anda. Mengetahui cara terbaik untuk menarik uang Anda di masa mendatang pasti akan membuat Anda menjadi investor yang lebih cakap hari ini.

Meskipun saya belum pensiun saat ini, saya sudah merencanakan untuk pensiun selama beberapa tahun terakhir. Berikut adalah strategi penarikan terbaik yang digunakan hari ini, tapi semakin dekat Anda ke masa pensiun dini atau kebutuhan untuk hidup dari

investasi Anda, ada baiknya Anda menyisihkan waktu untuk meneliti strategi penarikan pensiun dini baru yang kemungkinan akan berkembang seiring berubahnya undang-undang perpajakan, serta celah yang ditemukan oleh komunitas kemandirian finansial (bila ada celah baru, celah tersebut akan ditemukan!). Bab ini sama sekali bukan strategi penarikan pensiun dini yang definitif, tapi bab ini akan memperkenalkan pada Anda kerangka yang akan dibutuhkan untuk menyesuaikan kebutuhan Anda menjelang Anda hidup dari penghasilan investasi.

RENCANAKAN STRATEGI ALIRAN KAS DAN SESUAIKAN ALOKASI ASET ANDA

Semakin dekat Anda (ke masa pensiun), Anda harus mulai merencanakan cara menutup pengeluaran bulanan. Strategi Anda terutama tergantung pada berapa uang yang Anda butuhkan dan apakah Anda harus langsung mulai menarik investasi, atau apakah Anda bisa mengandalkan aliran penghasilan yang bisa diandalkan, misalnya penghasilan sewa. Bila Anda harus menarik uang dari investasi untuk menutup pengeluaran, Anda mungkin harus mengalihkan investasi Anda ke alokasi saham/obligasi yang lebih konservatif agar Anda bisa mengandalkan obligasi atau aset penghasilan tetap jenis lain.

Alokasi aset yang umum untuk pensiunan dini adalah saham enam puluh persen dan obligasi empat puluh persen atau saham empat puluh persen dan obligasi enam puluh persen. Kedua alokasi ini memungkinkan Anda untuk berpartisipasi dalam pertumbuhan pasar saham setelah beberapa waktu, tapi memberi penghasilan tetap dari obligasi yang bisa Anda tarik dan andalkan untuk hidup. Dengan alokasi yang lebih konservatif, bila Anda hidup dari aset penghasilan tetap, Anda bisa memberikan investasi saham untuk tetap tumbuh dan berlipat ganda nilainya. Meskipun para pensiunan dini lain yang bisa menarik kurang dari tiga hingga empat persen portofolio mereka untuk menutup pengeluaran

bulanan, mereka tetap menyimpan uang mereka dalam saham seratus persen untuk memaksimalkan potensi pertumbuhan jangka panjangnya, terserah Anda menentukan level risiko yang bersedia Anda ambil dan apakah Anda lebih memilih untuk hidup dari penghasilan tetap yang terjamin. Salah satu fitur bagus dari obligasi adalah Anda tahu persis bagaimana investasi obligasi Anda akan tumbuh setiap tahun, jadi penghasilannya terjamin.

HIDUPLAH DARI PENGHASILAN SAMPINGAN ATAU PASIF ANDA SELAMA MUNGKIN

Kalau mungkin, gunakan uang yang Anda hasilkan dari penghasilan sewa real estat, penghasilan kerja sampingan, atau sumber penghasilan pasif untuk menutup pengeluaran bulanan sebelum beralih ke keuntungan investasi Anda.

Meskipun kita sudah membahas hal ini ketika Anda mengalkulasi angka Anda, ini patut ditinjau kembali, karena setiap penghasilan akan mengurangi jumlah uang yang harus Anda tarik dari investasi. Contohnya, bila Anda menghasilkan tambahan \$2.000 sebulan dari penghasilan sewa dan membutuhkan \$5.000 sebulan untuk menutup biaya hidup, penghasilan pasif \$2.000 itu mengurangi jumlah yang harus Anda tarik dari investasi menjadi \$3.000, pengurangan sebesar empat puluh persen. Karena menerima penghasilan sewa hanya \$2.000 sebulan, Anda bisa menyimpan tambahan \$24.000 setahun dalam akun investasi Anda yang bisa terus tumbuh. Dan bila Anda bisa menggunakan penghasilan sampingan untuk menutup pengeluaran bulanan, Anda bisa hidup dari penghasilan itu selama sisa hidup Anda dan tidak perlu menyentuh investasi. Ini adalah salah satu keuntungan terbesar dari membangun aliran penghasilan di luar pekerjaan purnawaktu.

SESUAIKAN PERSENTASE PENARIKAN ANDA BERDASARKAN PERFORMA INVESTASI ANDA DAN PERFORMA PASAR SAHAM

Sebagaimana Anda pelajari sebelumnya di buku ini, bila Anda menginvestasikan sekurangnya 25 hingga 30 kali perkiraan pengeluaran tahunan Anda, maka berdasarkan riset yang ada, tingkat penarikan aman antara tiga dan empat persen (dengan penyesuaian tahunan terhadap inflasi) akan meningkatkan secara signifikan kemungkinan uang Anda akan bertahan selama sisa hidup. Namun, penting untuk disebutkan bahwa apa yang dimaksud dengan tingkat penarikan aman menuai perdebatan panas di kalangan pensiun dini, jadi tak ada salahnya membaca lebih rajin tentang topik ini menjelang Anda masuk masa pensiun. Pada saat Anda siap hidup dari investasi selama sisa hidup Anda, mungkin akan muncul riset dan rekomendasi penarikan yang baru, tapi berdasarkan semua rilis riset yang pernah saya tinjau, rentang tiga hingga empat persen adalah perkiraan konservatif untuk tidak saja mempertahankan modal pokok Anda, tapi juga memastikan pertumbuhan masa depan.

Apa pun itu, Anda harus merencanakan untuk mengeluarkan sedikit mungkin uang untuk hidup dan tetap menginvestasikan dan memajemukan sebanyak mungkin uang Anda. Karena ada yang dikenal sebagai *sequence-of-returns risk*, performa investasi Anda pada lima hingga sepuluh tahun pertama setelah Anda pensiun berdampak terhadap berapa lama uang Anda bisa bertahan. Contohnya, bila Anda pensiun tepat sebelum terjadinya penurunan pasar saham sebesar tiga puluh persen dan semua investasi Anda ditanam dalam saham, Anda akan mulai pensiun dengan uang yang berkurang tiga puluh persen dan kemungkinan kurang dari angka target Anda. Tujuannya adalah melewati lima hingga sepuluh tahun pertama dengan pokok investasi Anda tetap utuh.

Bila pasar saham turun sebanyak itu dalam beberapa tahun pertama

setelah Anda pensiun, sangat mungkin Anda akan memulihkan kerugiannya selama periode sepuluh tahun ke depan, dan riset menunjukkan bahwa setelah penurunan pasar saham terburuk dalam sejarah, tingkat penarikan tiga hingga empat persen (plus penyesuaian terhadap inflasi) dengan alokasi aset yang tepat berujung pada hasil yang sukses (uang yang bertahan selama sisa hidup Anda) pada sebagian besar waktu. Bila pasar saham turun secara signifikan selama setahun terakhir, mungkin Anda perlu mengundurkan rencana pensiun setahun atau dua tahun atau menumbuhkan penghasilan kerja sampingan untuk mengimbangi uang yang harus Anda tarik. Akan tetapi, Anda sebaiknya menarik sesedikit mungkin uang dari investasi untuk mendukung pertumbuhan majemuk sebesar mungkin. Meskipun pasar saham naik 23 persen dalam satu tahun, Anda sebaiknya tetap menarik sesedikit mungkin uang dan membiarkan sisa uang Anda tumbuh.

Anda juga bisa meminimalkan *sequence-of-returns risk* dengan strategi penarikan yang tepat, yang mungkin mencakup mengalihkan sebagian investasi Anda ke penghasilan tetap (obligasi) yang bisa menghidupi Anda selama lima hingga sepuluh tahun pertama masa pensiun Anda, sambil mempertahankan sisa uang Anda tertanam dalam saham agar terus tumbuh. Dengan begitu, Anda akan menjamin penghasilan yang tidak kena dampak performa pasar saham.

Anda harus mencoba untuk hidup dari uang tunai dan investasi penghasilan tetap dan melengkapinya dengan penarikan pasar saham; dengan cara ini, Anda selalu menjaga agar uang Anda di pasar saham terus tumbuh pada masa sulit maupun masa baik. Pada tahun-tahun ketika pasar saham menghadapi masa sulit, Anda sebaiknya hidup dari penghasilan tetap dan uang tunai, dan ketika pasar membaik, Anda bisa hidup dari keuntungan saham bila Anda membutuhkan lebih banyak uang.

Tingkat penarikan sebesar tiga hingga empat persen adalah strategi penarikan yang sangat konservatif, dan asalkan Anda berhati-hati selama lima hingga sepuluh tahun pertama masa pensiun Anda, setelah pe-

riode itu portofolio investasi Anda bisa meningkat dua, tiga, atau empat kali lipat selama bertahun-tahun kemudian, sehingga Anda bisa dengan mudah meningkatkan pengeluaran Anda dan mengeluarkan lebih banyak uang kalau mau. Contohnya, bila perkiraan pengeluaran tahunan Anda adalah \$50.000, Anda mempunyai investasi sebesar \$1.250.000 sebelum pensiun, dan Anda berencana untuk hidup dari penarikan tiga hingga empat persen, portofolio Anda bisa secara realistik tumbuh menjadi \$5.000.000 atau lebih selama tiga puluh tahun ke depan, sehingga Anda bisa melakukan penarikan yang jauh lebih besar dari \$50.000 karena uang Anda tumbuh dan bisa mengeluarkan lebih banyak uang saat usia Anda bertambah. Karena, empat persen dari \$5.000.000 adalah penarikan sebesar \$200.000! Namun, karena Anda ingin agar uang Anda bertahan selama sisa hidup, tarik jumlah yang sesuai dengan kebutuhan Anda.

TARIK DARI AKUN KENA PAJAK TERLEBIH DULU

Sementara hal ini bisa bervariasi tergantung pada situasi finansial Anda pribadi, berdasarkan undang-undang perpajakan saat ini, bila Anda harus hidup dari keuntungan investasi sebelum Anda menginjak usia $59\frac{1}{2}$, lebih baik menarik dari akun sesuai urutan berikut. Pertama, lakukan penarikan dari akun yang tidak mengenakan denda penarikan dini. Selain itu, Anda sebaiknya menarik hanya satu persen dari keuntungan investasi Anda, bukan modal pokok Anda, karena Anda harus menjaga agar sebanyak mungkin keuntungan dan investasi awal Anda terus tumbuh.

Tiga manfaat besar dari menarik dari akun kena pajak Anda adalah bahwa tidak ada denda penarikan dini sehingga Anda bisa menarik uang kapan saja Anda mau, Anda membayar pajak hanya atas keuntungan investasi, dan keuntungan investasi dari investasi yang Anda simpan selama sekurangnya satu tahun dikenakan pajak dengan tingkat pajak keuntungan modal, yang jauh lebih rendah daripada tingkat pajak

penghasilan reguler. Menggunakan keuntungan dalam akun kena pajak akan memungkinkan akun keuntungan pajak terus tumbuh, yang akhirnya memberi Anda lebih banyak manfaat pajak.

Bila Anda sudah menikah, Anda dan pasangan Anda bisa menarik uang yang disimpan dalam akun kena pajak hingga \$77.200! Meskipun Anda menarik lebih dari \$77.200, Anda dikenakan hanya sebesar lima belas persen dari tingkat keuntungan modal hingga \$479.000 untuk pasangan menikah yang melapor pajak secara bersama. Banyak pensiunan dini mempunyai pengeluaran tahunan yang kurang dari \$77.200, dan mereka mengambil keuntungan dari tingkat keuntungan modal nol persen dan tidak membayar pajak.

Satu peringatan dengan akun kena pajak Anda adalah bila Anda membangun sebuah portofolio secara khusus untuk menghasilkan penghasilan dividen saham yang konsisten yang akan Anda tarik untuk biaya hidup. Bila Anda sudah membangun portofolio dividen yang menutup sepenuhnya pengeluaran bulanan, Anda bisa dengan mudah mempertahankan keutuhan portofolionya dan hidup darinya untuk selamanya!

Setelah menghabiskan sepenuhnya keuntungan di akun kena pajak, Anda bisa mulai menarik modal pokok sebelum menyentuh akun keuntungan pajak. Setelah menghabiskan investasi kena pajak, Anda bisa mulai menarik dari akun keuntungan pajak menggunakan strategi penarikan berikut.

Golongan Pajak Federal AS dan Keuntungan Modal Jangka Panjang (2018)

Golongan Pajak	Wajib Pajak Lajang	Menikah Lapor Bersama	Kepala Rumah Tangga
10%	\$0–\$9.525	\$0–\$19.050	\$0–\$13.600
12%	\$9.526–\$38.700	\$19.051–\$77.400	\$13.600–\$51.800
22%	\$38.701–\$82.500	\$77.401–\$165.000	\$51.800–\$82.500
24%	\$82.501–\$157.500	\$165.001–\$315.000	\$82.500–\$157.500
32%	\$157.501–\$200.000	\$315.001–\$400.000	\$157.500–200.000
35%	\$200.000–\$500.000	\$400.001–\$600.000	\$200.000–\$500.000
37%	di atas \$500.000	di atas \$600.000	di atas \$500.000

Tingkat Keuntungan Modal Jangka Panjang	Wajib Pajak Lajang	Menikah Lapor Bersama	Kepala Rumah Tangga
0%	\$0–\$38.600	\$0–\$77.200	\$0–\$51.700
15%	\$38.600–\$425.800	\$77.200–\$479.000	\$51.700–\$452.400
20%	di atas \$425.800	di atas \$479.000	di atas \$452.400

STRATEGI PENARIKAN AKUN KEUNTUNGAN PAJAK

Berikut adalah urutan untuk mulai menarik dari akun keuntungan pajak:

1. 401(k) atau 403(b) Tradisional
2. IRA Tradisional
3. HSA
4. 457(b)
5. ROTH IRA
6. Roth 401(k)

Biar bagaimanapun, penarikan terakhir yang sebaiknya Anda lakukan adalah dari akun Roth karena keuntungan investasinya tumbuh bebas pajak. Bila Anda membutuhkan uangnya sebelum menginjak usia 59½, kelebihan Roth IRA adalah bahwa Anda boleh menarik kontribusi Anda setiap saat tanpa dikenakan denda dan Anda boleh menariknya terlebih dulu, sehingga keuntungan investasi Anda terus tumbuh. Bila Anda bisa menunda waktu penarikan Roth IRA sampai Anda berusia 59½, saat Anda bisa menariknya tanpa dikenakan denda, Anda akan mampu memaksimalkan manfaat pajaknya yang luar biasa. Meskipun Anda harus menariknya lebih awal, sebaiknya Anda menariknya hanya sebagai pilihan terakhir.

Bila Anda berinvestasi pada Roth 401(k), Anda harus mengonversi Roth 401(k) menjadi Roth IRA sebelum melakukan penarikan apa pun, karena dengan Roth 401(k) harus menarik sekian persen kontribusi dan keuntungan Anda, sehingga Anda dikenakan pajak bila melakukan penarikan dini dan dikenakan denda penarikan dini sebesar sepuluh persen.

Ketika Anda menarik uang dari sebuah akun non-Roth keuntungan pajak, Anda membayar pajak untuk investasi modal pokok Anda serta untuk setiap keuntungan yang Anda peroleh berdasarkan golongan pajak saat dilakukannya penarikan. Karena golongan pajak didasarkan pada level penghasilan, semakin rendah penghasilan Anda ketika pensiun, semakin sedikit pajak yang harus Anda bayar untuk penarikan ini.

Bila satu-satunya penghasilan Anda berasal dari investasi dan Anda menarik kurang dari \$77.400 setelah pemotongan (ingat, Anda tetap bisa memperoleh potongan pajak standar sebagai seorang pensiunan dini!) dan Anda melapor pajak sebagai wajib pajak yang menikah, maka penarikan 401(k) akan dikenakan pajak sebesar dua belas persen. Akan tetapi, bila Anda menarik hanya satu dolar lebih banyak, \$77.401, Anda harus membayar 22 persen. Bila Anda menarik uang ini sebelum berusia 59½, Anda juga akan dikenakan denda penarikan dini sebesar sepuluh persen selain pajak apa pun, yang semuanya mengurangi

jumlah uang yang bisa disimpan untuk menumbuhkan akun investasi Anda.

Akan tetapi, ada cara yang menakjubkan untuk menghindari denda penarikan dini sepuluh persen atas akun keuntungan pajak Anda, tapi Anda harus sedikit lebih kreatif.

TANGGA KONVERSI ROTH IRA

Perkenankan saya memperkenalkan kepada Anda salah satu strategi penarikan pensiun dini yang paling berharga: tangga konversi Roth IRA. Beginilah cara kerjanya. Karena adanya sedikit keajaiban yang tersembunyi dalam kode pajak AS, setiap uang yang dikonversi dari sebuah 401(k) ke Tradisional IRA ke Roth IRA atau hanya dari Tradisional IRA ke Roth IRA bisa ditarik tanpa denda penarikan dini sepuluh persen tepat lima tahun setelah konversi. Catatan: Sebagaimana berlaku pada semua strategi pajak, tangga konversi Roth IRA bisa berubah bila terjadi pembaruan undang-undang perpajakan di masa mendatang. Jadi, periksalah apakah hal ini masih memungkinkan ketika Anda membaca ini di kemudian hari.

Beginilah cara kerja tangga konversi Roth IRA:

1. Pertama, konversikan uang dalam 401(k) atau 403(b) menjadi sebuah Tradisional IRA.
2. Kemudian, konversikan Tradisional IRA menjadi sebuah Roth IRA. Anda harus membayar pajak di sini, jadi konversikan sebanyak yang Anda butuhkan. Akan lebih mudah bagi Anda untuk menentukan berapa yang perlu ditarik untuk menutup biaya hidup menjelang masa pensiun.
3. Dalam lima tahun, Anda bisa menarik uang yang dikonversikan dari Roth IRA tanpa membayar pajak.

Hal ini dinamakan *tangga* karena setiap tahun Anda harus mengonversi porsi lain dari Tradisional IRA Anda ke Roth IRA sehingga Anda membangun sebuah tangga: pada setiap langkah, Anda harus menunggu lima tahun setelah konversi untuk menarik uang tanpa membayar pajak. Sebuah strategi populer adalah dengan hidup dari investasi kena pajak selama lima tahun pertama setelah Anda masuk masa pensiun, dan pada masa itu Anda mulai membangun tangga konversi Roth IRA agar Anda bisa meminimalkan pajak yang dibayar untuk konversi itu.

Pada saat Anda pensiun atau saat Anda perlu hidup dari uang keuntungan pajak, Anda sudah mengatur Tradisional IRA tahunan menjadi konversi Roth IRA selama lima tahun terakhir, jadi Anda bisa langsung menarik uangnya tanpa membayar pajak dan tanpa dikenakan denda.

Dengan setiap konversi Tradisional IRA dan Roth IRA, Anda akan membayar pajak sesuai level pajak penghasilan Anda atas porsi dari jumlah yang dikonversi yang pajaknya tidak Anda bayar sebelumnya, serta atas keuntungan investasi yang disertakan dalam konversi. Meskipun Anda bisa mengatur tangga kapan pun Anda mau, untuk meminimalkan pajaknya, Anda sebaiknya mulai membangun tangganya setelah Anda pensiun atau ketika penghasilan Anda rendah, agar Anda bisa meminimalkan pajak yang dibayar untuk konversinya. Karena itulah penting untuk hidup dari investasi kena pajak terlebih dulu.

Anda akan berutang pajak atas konversinya ketika Anda membayar pajak Anda untuk tahun saat konversinya terjadi, jadi semakin cepat Anda mengonversi dalam suatu tahun, semakin lama Anda bisa menunda membayar pajak atas konversinya. Contohnya, bila Anda melakukan konversi pada 2 Januari, Anda tidak perlu membayar pajak atas konversinya sampai bulan April berikutnya bila pajak Anda untuk setahun sebelumnya sudah jatuh tempo. Bayar selalu pajak konversi Roth IRA dengan uang dari luar Roth IRA, jadi Anda bisa menyisakan lebih banyak uang untuk diinvestasikan dan nilainya berlipat ganda tanpa membayar pajak. Uang yang menumbuhkan uang!

Meskipun menghapus denda penarikan sebesar sepuluh persen ter-

kesan merepotkan, ini seperti mendapatkan keuntungan sepuluh persen dari uang Anda! Anda tidak mau kehilangan sepuluh persen itu, terutama karena semakin banyak uang yang bisa Anda investasikan, semakin lama pemajemukannya. Anda juga bisa mengonversi sejumlah uang sebesar apa pun (tidak ada batas). Contohnya, bila Anda mengonversi \$100.000 dari Tradisional IRA ke sebuah Roth IRA pada 2018, tepat lima tahun dan satu hari kemudian pada 2023, Anda bisa menarik uangnya tanpa membayar apa-apa sama sekali dan tanpa denda.

Sementara ini cukup mudah untuk Anda atur sendiri, bila butuh bantuan Anda bisa menelepon perusahaan yang menyimpan investasi Anda atau mempekerjakan seorang penasihat pajak atau finansial ahli pensiun dini, yang hanya mengenakan biaya jasa, untuk membantu Anda. Beberapa penasihat finansial tidak tahu apa itu tangga konversi Roth IRA, tapi penting bagi Anda untuk melakukannya dengan benar agar Anda tidak terkena tagihan pajak yang sangat besar. Karena itulah sebaiknya Anda membangun tangga Anda setelah pensiun, ketika penghasilan Anda, dan dengan demikian tingkat pajak Anda, rendah.

JAGA PENGHASILAN ANDA SERENDAH MUNGKIN DAN OPTIMALKAN POTONGAN PAJAK

Semakin rendah penghasilan Anda, semakin sedikit pajak yang Anda bayar atas keuntungan investasi Anda, dan Anda bahkan mungkin hanya perlu membayar pajak \$0 bila mengelola penghasilan Anda sedemikian sehingga berada di bawah ambang batas pajak penghasilan dan keuntungan modal minimal. Begitu Anda memutuskan untuk hidup dari investasi, penting untuk membatasi penghasilan Anda dari semua sumber sesuai kebutuhan agar pajak Anda tetap serendah mungkin. Meskipun ini mungkin terkesan merepotkan, ini tidak merepotkan, dan pada saat Anda memastikan bahwa Anda sudah hampir mencapai kemandirian finansial, Anda bisa belajar lebih banyak tentang cara mengatur penarikan investasi Anda setiap bulan untuk

mempertahankan pajak tahunan serendah mungkin. Semakin rendah pengeluaran Anda, semakin rendah beban pajak Anda dan semakin jauh uang Anda bisa dimanfaatkan—satu lagi keuntungan dari hidup berhemat!

Potongan pajak juga bisa mengurangi secara signifikan (dalam beberapa kasus menghapus sama sekali) pajak yang harus Anda bayar untuk penarikan investasi Anda. Sejak ditulisnya buku ini, potongan pajak standar untuk pasangan menikah yang melapor pajak secara bersama adalah \$24.000, dan Anda juga bisa mendapatkan potongan untuk banyak hal lain seperti anak-anak, dividen saham terbatas, biaya pengobatan, pengeluaran bisnis, dan sebagainya. Ada manfaatnya mempelajari sebanyak mungkin hal tentang optimisasi pajak dan/atau mempekerjakan seorang akuntan yang dibayar per jam, yang mengetahui strategi pensiun dini, untuk mengajarkan Anda serba-serbi optimisasi pajak. Meskipun optimisasi pajak mungkin terasa membosankan, semakin mahir Anda (atau akuntan Anda) menangani pajak, semakin mampu Anda mengurangi tagihan pajak dan semakin banyak uang yang bisa diinvestasikan, jadi semakin tumbuh uang Anda dan semakin lama bertahananya. Persis sebagaimana manajemen uang sebelumnya, optimisasi pajak juga menjadi semakin mudah setelah beberapa waktu.

APA SELANJUTNYA?

Bila Anda berencana untuk pensiun dini, Anda akan membutuhkan sebuah rencana terkait bagaimana Anda akan menghabiskan waktu Anda. Luangkan waktu untuk bersantai, tapi bagi manusia, bekerja dalam suatu kapasitas adalah hal yang menyehatkan. Akan tetapi, definisi “bekerja” sangat terbuka dan bisa berarti mengambil pekerjaan purnawaktu melakukan sesuatu yang Anda cintai; berusaha mendapatkan proyek atau usaha yang Anda minati; terlibat dalam misi pribadi atau layanan masyarakat; bepergian keliling dunia;

menjaga kebugaran tubuh, atau apa pun yang ingin Anda lakukan. Ingat, “pensiun” bisa berarti apa pun yang Anda kehendaki. Itu adalah kebebasan.

Ada banyak cerita tentang pensiunan dini yang bekerja keras dan strategis agar bisa pensiun dini lalu setelah itu malah berpikir, “Baiklah, apa yang harus saya lakukan sekarang?” Bila Anda menghabiskan seluruh masa kerja Anda mencoba mencapai tujuan ini, Anda perlu melampiaskan energi Anda pada hal lain ketika tujuan Anda sudah tercapai. Apakah identitas Anda dibungkus dalam jabatan, gaji, dan status profesional, Anda harus bersiap menghadapi transisi ini.

Beberapa faktor—contohnya, kepribadian Anda, cara Anda menghasilkan uang, cara Anda mencapai kemandirian finansial, dan apakah Anda menyukai pekerjaan Anda—kemungkinan akan menentukan seberapa mudah transisi ini bagi Anda. Begitu Anda memutuskan untuk melakukan transisi ini, Anda bisa menyelaminya secara bertahap atau langsung memulainya. Buat rencana terbaik dan lakukan apa yang terasa benar untuk Anda. Lakukan apa yang selama ini ingin Anda lakukan dan luangkan waktu untuk menemukan hal-hal baru. Biarkan diri Anda tumbuh dan berubah. Saya tidak bisa membayangkan akan berada di mana lima, sepuluh, dua puluh, atau tiga puluh tahun ke depan.

Kebebasan itu terbuka dan tidak pasti. Namun, kehidupan ini adalah kaya tak terhingga bila Anda terbuka padanya.

RINGKASAN

1. **Begitu siap untuk pensiun, Anda perlu mengembangkan strategi penarikan investasi yang tepat untuk memastikan uang Anda akan bertahan selama mungkin.**
2. **Mulai merencanakan strategi penarikan investasi Anda bisa dilakukan sejak dini agar Anda bisa meminimalkan dengan penarikan dini (karena menarik uang sebelum Anda menginjak usia 59½ dari**

- akun keuntungan pajak) dan dampak pajak dari akun kena pajak Anda.
3. **Hiduplah dari penghasilan sampingan atau pasif Anda selama mungkin.**
 4. **Manfaatkan sebesar mungkin potongan pajak Anda.**
 5. **Tarik uang dari akun kena pajak Anda terlebih dulu.**
 6. **Strategi penarikan keuntungan pajak:** berikut adalah urutan di mana Anda harus mulai menarik dari akun keuntungan pajak Anda: (1) Tradisional 401(k) atau 403(b); (2) Tradisional IRA; (3) HSA; (4) 457(b); (5) Roth IRA; (6) Roth 401(k).
 7. **Tangga Konversi Roth:** Karena adanya sedikit keajaiban khusus yang tersembunyi dalam kode pajak AS, Anda bisa menarik dana yang dikonversikan dari sebuah 401(k) ke sebuah Tradisional IRA ke sebuah Roth IRA setiap waktu lima kali kalender tahun setelah konversi terjadi tanpa dikenakan denda penarikan dini. Perhatikan bahwa Anda harus membayar pajak atas konversi dari Tradisional IRA ke Roth IRA.
 8. **Bila merencanakan untuk benar-benar pensiun dini, Anda perlu mencari cara untuk mengisi waktu Anda dan mencari minat agar tetap sibuk.** Idealnya, setelah pensiun, Anda beralih ke hal-hal lain, misalnya sebuah proyek yang Anda minati, sebuah misi pribadi, berpergian keliling dunia, atau melakukan sesuatu yang selama ini ingin Anda lakukan. Kebebasan itu sangat besar dan tidak pasti. Dan kehidupan itu kaya tak terhingga ketika Anda membuka diri terhadapnya.

BAB 13

KERANGKA OPTIMISASI MASA DEPAN

Kebiasaan Harian, Mingguan, Bulanan, Kuarteral, dan Tahunan

Di sepanjang buku ini Anda mempelajari pola pikir dan kerangka yang bisa membantu Anda menghasilkan sebanyak mungkin uang. Anda mempelajari cara memantau nilai bersih, mengalkulasi *angka Anda* dan menguraikannya menjadi tujuan yang lebih kecil, mengalkulasi tingkat tabungan Anda, melihat uang sesuai potensi masa depannya, mendapatkan kenaikan (gaji) dan menggunakan pekerjaan purnawaktu sebagai landasan peluncuran, mencari dan menumbuhkan kerja sampingan yang menguntungkan, berinvestasi pada real estat, meminimalkan pajak dan biaya investasi Anda, dan memaksimalkan keuntungan investasi Anda.

Sementara semua orang ingin cepat menjadi kaya dan Anda mungkin mampu melakukannya, secara realistik buku ini tidak akan membantu Anda cepat menjadi kaya, tapi buku ini akan membantu Anda menjadi kaya *lebih cepat*. Bagi beberapa orang ini lebih sulit daripada bagi orang lain, tapi apakah Anda akan butuh waktu lima atau dua puluh tahun lebih lama untuk mencapai angka Anda, peraturan permainannya sama untuk semua orang: keluarkan lebih sedikit uang, hasilkan lebih

banyak uang, minimalkan pajak Anda, dan berinvestasilah sebanyak mungkin.

Sebagaimana Anda ingat di bagian awal buku ini, mengadopsi pola pikir perusahaan sejatinya adalah tentang mencari cara untuk menghasilkan sebanyak mungkin uang dari waktu Anda. Ketika saya mulai bersungguh-sungguh menghasilkan uang pada 2010, saya berfokus untuk menabung sejuta dolar secepat mungkin agar saya tidak perlu melakukan pekerjaan yang tidak saya sukai selama empat puluh tahun ke depan. Beberapa tahun kemudian, saya menyadari saya mendapat kesempatan untuk mewujudkannya dalam lima tahun. Namun, yang saya butuhkan adalah lebih dari sebuah rencana bagus.

Meskipun Anda sudah mempelajari strategi untuk mewujudkan kemandirian finansial, strategi ini tidak bermanfaat kecuali bila Anda mempraktikkannya. Di bab ini Anda akan mempelajari kerangka optimisasi masa depan, yang dirancang untuk membantu Anda menggunakan segala hal yang pernah Anda pelajari dalam kehidupan sehari-hari.

Keempat prinsip berikut adalah fondasi dari kerangka ini dan akan meningkatkan secara signifikan kesempatan Anda untuk sukses dalam hal uang dan bidang lain dalam hidup Anda.

MULAI SAJA

Ingat bahwa buku ini adalah tentang memaksimalkan uang dan waktu Anda, jadi Anda harus mulai melaksanakan strategi yang sudah dipelajari secepat mungkin. Jangan buang waktu. Lakukan sesuatu sekarang juga, hari ini. Apakah itu menambah jumlah yang Anda tabung dalam 401(k), merencanakan cara mendapatkan kenaikan gaji, memulai kerja sampingan, atau sekadar menabung \$5 ekstra. Lakukan sekarang juga.

Memulai sesuatu lebih penting daripada membuat keputusan sempurna. Memilih “cukup baik” sekarang juga lebih penting daripada menunggu waktu yang tepat atau pekerjaan yang sempurna atau gagasan

yang sempurna. Jangan melakukan analisis berlebih. Sementara Anda mungkin adalah satu-satunya orang di antara teman-teman atau keluarga Anda yang menempuh jalan ini (sampai Anda mengonversi mereka!), jangan menunggu sampai Anda sudah belajar segalanya. Anda akan belajar sambil melakukannya. Anda bukan orang pertama yang menempuh jalan ini. Anda bisa belajar dari orang lain. Anda bisa belajar dari saya. Anda akan belajar sambil berjalan. Anda akan selalu belajar.

Berapa pun banyaknya buku yang Anda baca atau kelas yang Anda ambil, pembelajaran yang paling memberi hasil adalah dengan pergi keluar dan melakukannya. Percayalah, semakin banyak pengalaman yang Anda peroleh, semakin mudah membuat keputusan berdasarkan hasil yang bisa diprediksi. Kemampuan melihat peluang menghasilkan uang menjadi lebih mudah. Investasi menjadi lebih mudah. Merasa nyaman dengan risiko menjadi lebih mudah. Mengetahui kapan harus mengatakan ya atau tidak menjadi lebih mudah.

Saya membuat sangat banyak kesalahan, dan begitu juga Anda. Kuncinya adalah jangan membuat hal ini mematahkan Anda. Teruslah berusaha. Tolong lakukan sesuatu untuk saya: Letakkan buku ini, masukkanlah ke rekening bank Anda sekarang juga, dan potret saldo rekening bank Anda hari ini; cetak dan gantung di kamar mandi Anda—di suatu tempat di mana Anda akan melihatnya setiap hari. Sekarang kunjungi futureme.org, yaitu sebuah alat gratis yang memungkinkan Anda untuk mengirim surel hari ini ke diri Anda sendiri pada tanggal yang ditetapkan di masa mendatang. Tulis surel ke diri Anda sendiri satu tahun dan lima tahun ke depan menjawab pertanyaan ini:

1. Apa arti kebebasan finansial untuk Anda?
2. Apa yang membuat Anda bahagia?
3. Apa yang ingin Anda capai dalam satu tahun? Dalam lima tahun?

Ini adalah persis apa yang dilakukan Anita, yang pensiun pada usia tiga puluh tiga. Ia mengirim surel ke diri masa depannya untuk tetap termotivasi sepanjang perjalanan kemandirian finansialnya. Dengan setiap surel yang ia buka di masa depan, ia menyadari berapa jauh jalan yang telah ia tempuh dan berapa banyak ia tumbuh. Ingat, siapa diri Anda dalam lima tahun kemungkinan akan sangat berbeda dari siapa diri Anda hari ini—tujuan dan prioritas dan mimpi Anda akan berubah sebagaimana Anda.

Ini adalah titik awal Anda. Anda akan melihat balik pada hal ini dalam satu tahun dan takjub mengetahui seberapa jauh jalan yang telah Anda tempuh. Delapan tahun yang lalu saya benar-benar tidak punya uang dan tidak tahu apa-apa tentang hal yang disajikan di buku ini. Tepat satu tahun kemudian, saya menaikkan tingkat tabungan saya dari nol persen ke hampir enam puluh persen, meragamkan aliran penghasilan saya dari satu ke tujuh, dan menabung lebih dari \$100.000.

Berikut adalah sepuluh hal yang bisa Anda lakukan untuk memulai hari ini:

1. Naikkan tingkat kontribusi 401(k) sebesar sekurangnya satu persen. Coba lima persen atau lebih.
2. Buka sebuah Roth IRA bila Anda belum punya, bila sudah punya, kontribusikan sekurangnya \$5. Bila Anda tidak memenuhi syarat untuk membuka Roth IRA, buka sebuah Tradisional IRA dan kontribusikan sekurangnya \$5.
3. Siapkan deposito otomatis harian atau mingguan sejumlah sekurangnya \$5 ke akun Roth IRA Anda atau akun lain.
4. Tinjau tunjangan kerja Anda dan pastikan Anda mengambil keuntungan penuh darinya.
5. Analisis nilai pasar Anda saat ini dan mulai siapkan argumentasi Anda mengapa Anda pantas mendapat kenaikan gaji.
6. Tuliskan lima gagasan baru untuk kerja sampingan.
7. Sapa tiga orang baru yang menarik dan ajak mereka makan siang atau minum kopi.

8. Bila Anda menyewakan rumah, kalkulasi apakah masuk akal membeli sebuah rumah dan caritahu berapa uang yang Anda butuhkan untuk melakukannya.
9. Bila Anda memiliki sebuah rumah, carilah sebuah properti sewa.
10. Siapkan sebuah lembar lajur pemantau tingkat tabungan dan mulai gunakan alat *online*.

BERFOKUS SECARA INTENS DAN BELAJAR MENGATAKAN TIDAK

Persis sebagaimana menghasilkan uang saat ini lebih mudah, membuang waktu juga sangat mudah.

Kita menjelajahi web tanpa berpikir panjang selama berjam-jam atau tak habisnya nonton TV sepanjang akhir minggu. Manusia mahir membuang waktu. Namun ingat, waktu adalah hal yang paling berharga yang Anda miliki. Manfaatkanlah sebesar-besarnya.

Tidak peduli sebanyak apa waktu yang Anda habiskan di meja kerja, berapa surel yang Anda kirim, berapa banyak rapat yang harus Anda hadiri, sesibuk apa Anda, sekeras apa Anda bekerja, atau berapa banyak hal yang Anda kerjakan sampai tuntas; bila Anda tidak mengerjakan hal yang tepat, Anda tidak akan pernah mencapai hal-hal yang berharga.

Bila Anda ingin mendapat kemajuan dengan uang (dan di bidang lain dalam hidup Anda), Anda harus belajar mengatakan ya kepada diri sendiri dan tidak pada hampir segalanya. Tidak ada yang peduli pada waktu atau uang Anda sebagaimana Anda sendiri. Berikan waktu dan uang Anda dengan ikhlas bila Anda mau dan lindungi kedua hal ini bila Anda tidak mau. Bila Anda membiarkan kehidupan ini terjadi, ini akan memakan uang dan waktu Anda. Memang begitu cara dunia bekerja. Bila Anda tidak melawan arus, Anda kemungkinan akan terbawa arus. Belajar mengatakan tidak adalah salah satu pelajaran tersulit dan terpenting yang pernah saya petik. Dan saya masih belajar cara melakukannya.

Semakin banyak waktu yang Anda habiskan untuk berfokus pada hal-hal yang membantu Anda menghasilkan uang dan semakin sedikit waktu yang Anda habiskan untuk hal-hal yang tidak membantu Anda menghasilkan uang, semakin efektif Anda. Ketika teman-teman Anda mengajak untuk minum-minum setelah bekerja, tapi Anda tahu bahwa Anda harus memberi waktu ekstra untuk kerja sampingan, mengatakan tidak akan semakin mendekatkan Anda pada tujuan Anda. Ketika pasangan Anda mengajak untuk berpelukan dan menonton Netflix pada Selasa malam tapi Anda belum menyelesaikan apa yang ingin Anda selesaikan hari itu, katakanlah tidak dan sadari bahwa, dalam jangka panjang, ini adalah untuk kebaikan Anda berdua.

Tentunya, Anda tidak boleh mengatakan tidak setiap kali (dan Anda pun tidak mau), tapi menginvestasikan lebih banyak waktu hari ini untuk mengambil kembali lima hingga sepuluh kali waktu itu pada esok hari adalah sebuah peluang, bukan pengorbanan. Ingat, \$1 hari ini bisa menjadi \$10 dua puluh tahun mendatang, dan bekerja sampingan hari ini bernilai kebebasan dua puluh hingga tiga puluh jam (atau lebih) di masa mendatang.

Perhatikan baik-baik waktu dan fokus Anda. Anda akan cepat belajar cara membedakan antara hal-hal yang penting dan hal-hal yang tidak penting, dan akan lebih memperhatikan untung dan ruginya. Berikut adalah sepuluh cara untuk mulai mengatakan tidak dan mulai berfokus sekarang juga:

1. **Lihat daftar hal-hal yang harus dilakukan.** Apa satu hal yang bukan prioritas dan tidak selaras dengan tujuan Anda terhadap apa yang bisa Anda katakan tidak hari ini?
2. **Lihat kalender Anda.** Rapat mana yang bisa Anda batalkan?
3. **Sekarang lihat kalender Anda dan sisihkan waktu sekurangnya lima menit sehari untuk Anda luangkan dengan uang.** Saya sarankan melakukan ini pertama kali pada pagi hari dan menjadikannya bagian dari rutinitas pagi.

4. Lihat kalender Anda dan jadwalkan secara tepat waktu hal-hal yang benar-benar Anda cintai dan membuat Anda bahagia yang tidak ada hubungannya dengan menghasilkan uang. Ini berbeda dari membuang-buang menit (atau jam) berharga dalam hidup Anda membuka Facebook atau Instagram. Apakah itu membaca buku, bermain bola basket, atau apa pun, jadwalkan waktu untuk melakukannya. Kehidupan sering kali menjadi penghalang.
5. Bila Anda menerima sangat banyak surel, buat alamat surel pribadi baru yang hanya diketahui oleh teman-teman dan keluarga. Ciptakan batasan yang ketat dengan surel, yang adalah penghambur waktu terbesar bagi kebanyakan orang.
6. Setel ponsel Anda ke mode pesawat dan putuskan sambungan komputer Anda dari Wi-Fi untuk berfokus.
7. Batasi rapat dan panggilan telepon Anda untuk hari dan waktu khusus di sepanjang minggu. Saya sering menyisihkan satu hari dan satu panggilan telepon pada sore hari. Ingat untuk menyisihkan waktu untuk diri Anda sendiri.
8. Batalkan berlangganan (koran, majalah, program TV), kelas, komitmen apa pun yang Anda anggap mengalihkan perhatian Anda dalam mencapai tujuan Anda dan yang tidak bermanfaat bagi Anda.
9. Bila Anda mempunyai seorang mitra, jadwalkan waktu dengan mereka untuk membahas jalan baru Anda dan ikut serta-kan mereka. Ini mungkin butuh waktu. Jangan mendesak. Bersabarlah. Bicaralah tentang tujuan hidup sebagai jembatan ke percakapan tentang uang. Kunjungi Money Talk Cards di <https://financialfreedombook.com/tools> untuk memandu percakapannya.
10. Lain kali seseorang meminta Anda melakukan sesuatu, pikirkan bagaimana ini berhubungan dengan tujuan pribadi dan profesional Anda yang lebih besar. Katakan tidak bila tujuannya tidak jelas.

EKSEKUSI SECARA KONSISTEN

Strategi di buku ini tidak akan membantu Anda menjadi kaya dalam semalam, tapi strategi ini akan membantu Anda menjadi kaya setelah beberapa waktu bila Anda taat menjalankannya. Karena itulah eksekusi secara konsisten sangat penting.

Kesuksesan dibangun berdasarkan kebiasaan sehari-hari. Meluangkan waktu beberapa menit setiap hari memantau keuangan Anda, mencoba menghasilkan lebih banyak uang, menaikkan tingkat tabungan, dan mengoptimalkan tidak saja akan menambah jumlah total tapi juga akan menaikkan nilai secara berlipat ganda setelah beberapa waktu. Bila Anda menyisihkan waktu beberapa menit setiap hari untuk berfokus pada uang Anda, Anda akan memberi lebih banyak perhatian pada hal itu dan mengelola uang akan menjadi lebih mudah. Dibutuhkan waktu hanya sekitar tiga puluh hari untuk membangun sebuah kebiasaan, jadi kerahkan upayanya sejak awal untuk membangun kebiasaan baik dan Anda akan menemukan bahwa membuat keputusan yang baik terkait uang tidak saja menjadi lebih mudah tapi menjadi sifat kedua.

Seimbangkan tujuan mikro (harian) dan makro (tahunan) Anda. Anda sudah menguraikan angka Anda menjadi tujuan harian, mingguan, bulanan, dan tahunan. Coba semaksimal mungkin untuk mencapai angka Anda lalu coba melampauinya. Bila luput pada suatu hari, bangkitlah pada hari berikutnya.

Berikut adalah cetak biru apa yang saya lakukan setiap hari, minggu, bulan, kuartal, dan tahun saat saya berusaha mencapai kebebasan finansial. Ini adalah jadwal yang persis sama yang saya gunakan untuk mengoptimalkan uang saya sendiri. Gunakan ini sebagai titik awal dan sesuaikanlah berdasarkan sejauh apa jalan sudah Anda tempuh menuju kebebasan finansial.

Untuk memantau kemajuan Anda, sebaiknya Anda menggunakan pelacak nilai bersih *online* dan lembar lajur manual untuk secara berkala

mencatat kemajuan Anda (sebagaimana tercatat di bawah). Templat lembar lajur yang digunakan, serta pelacak nilai bersihnya, bisa diunduh di <https://financialfreedombook.com/tools>.

Setiap hari (lima menit)

- Periksa nilai bersih Anda menggunakan aplikasi pelacakan nilai bersih.
- Investasikan sekurangnya \$5 ekstra setiap hari dalam satu akun.
- Buat strategi untuk menghasilkan \$50 ekstra hari ini.
- Tinjau berapa pengeluaran Anda selama beberapa hari terakhir dan untuk apa. Bagaimana perasaan Anda saat membelinya dan bagaimana perasaan Anda sekarang? Belajarlah dari pembelian yang membuat Anda bahagia dan yang tidak membuat Anda bahagia.

Setiap minggu (sepuluh menit)

- Periksa performa penghasilan sekunder dan pasif (contohnya, performa investasi, pendapatan situs web, penghasilan sewa, penghasilan kerja sampingan, dan sebagainya).
- Periksa tagihan kartu kredit dari seminggu sebelumnya untuk memastikan tidak ada ketidaksesuaian jumlah tagihan.
- Cari pembayaran tak tercatat yang merupakan piutang Anda.

Setiap bulan (satu jam)

- Tinjau performa tabungan bulanan (dalam dolar dan persentase).
- Naikkan persentase tabungan sekurangnya satu persen.
- Periksa performa penghasilan pasif dan sekunder.
- Bayar tagihan bulanan. Saya sebenarnya menyarankan melakukan hal ini secara manual alih-alih mengatur pembayaran otomatis ka-

rena bila Anda membayar sendiri tagihannya setiap bulan, Anda akan lebih merasakannya dan itu memaksa Anda untuk mengevaluasi kembali pengeluaran Anda dan mencari cara untuk menghemat uang.

- Analisis aliran kas pribadi dan bisnis (berapa banyak uang yang masuk dan keluar).
- Sesuaikan lembar lajur proyeksi aliran kas Anda untuk bulan berikutnya dan selebihnya sampai akhir tahun. Terutama bila penghasilan Anda bervariasi, penting untuk untuk memproyeksikan berapa banyak uang tunai yang akan Anda terima selama tiga hingga enam bulan ke depan untuk memastikan Anda mampu menutup pengeluaran Anda dan berinvestasi. Manajemen aliran kas adalah sebuah seni, dan Anda akan semakin mahir menyeimbangkan uang yang Anda butuhkan setelah beberapa waktu.

Setiap kuartal (satu jam)

- Periksa kemajuan angka Anda dan analisis kembali targetnya.
- Periksa target alokasi aset Anda dan seimbangkan kembali bila perlu.
- Kalkulasi kembali tarif riil per jam untuk setiap aliran penghasilan dan penghasilan gabungan Anda dan catat di lembar lajur.
- Periksa skor kredit Anda menggunakan layanan gratis—cari hal-hal yang aneh, misalnya utang yang tidak pernah Anda ambil atau pembayaran yang Anda lakukan yang dinyatakan terlambat atau tertunggak.
- Periksa performa penghasilan pasif dan sekunder.
- Analisis aliran kas pribadi dan sekunder.
- Sesuaikan proyeksi aliran kas.

Setiap tahun (tiga jam)

- Tinjau investasi dan pembayaran otomatis.
- Siapkan optimisasi dan minimisasi pajak.
- Proyeksikan aliran kas untuk tahun berikutnya dan analisis perkiraan Anda pada tahun sebelumnya.
- Tinjau biaya akun investasi untuk memastikan biayanya belum naik.
- Tinjau pengeluaran Anda untuk berlangganan majalah, layanan tayangan internet, keanggotaan.
- Tinjau strategi tahunan.

Setelah mencapai kemandirian finansial, rutinitas sehari-hari saya agak bergeser. Saya menghabiskan lebih sedikit waktu memantau pengeluaran individu dan lebih banyak waktu menyesuaikan performa investasi untuk memastikan bahwa uang saya bekerja sekeras mungkin untuk saya, dan menganalisis performa situs web dan aliran penghasilan *online*. Setelah beberapa waktu seiring bertumbuhnya investasi Anda, Anda juga harus mulai menambah tugas reguler untuk mengoptimalkan cara Anda mengeluarkan, menghasilkan, dan menginvestasikan uang.

Setelah pensiun pada usia 28 tahun, J.P. memantau campuran metrik yang permanen dan yang berotasi. Ia secara permanen memantau nilai bersih dan pengeluaran bulanannya menurut kategori selama periode dua tahun, dan juga merotasi metrik lain yang selama periode waktu tertentu ia awasi secara teliti, misalnya berapa uang yang ia keluarkan untuk bersantai bersama teman-temannya.

BAGI DAN KETAHUI KAPAN HARUS MEMINTA PERTOLONGAN

Sejauh apa pun Anda mengetahui tentang sesuatu, akan selalu ada orang lain di luar sana yang memiliki pengetahuan lebih. Uang itu

terlalu tabu di dunia ini. Kita tidak cukup sering bicara tentang uang dengan orang-orang di sekeliling kita, dengan keluarga, teman-teman, kekasih, dan rekan kerja kita. Kita malu atau tidak puas dengan gaji kita atau takut pada atasan, jadi kita tidak bicara tentang gaji dengan rekan kerja—sehingga kita tidak mendapatkan uang sebanyak yang seharusnya kita dapatkan. Kita takut meminta pertolongan ketika tidak tahu jawaban yang benar atau ketika terjerat utang. Kita menyembunyikan utang dan apa yang kita beli dari pasangan kita karena takut pada apa yang mereka pikirkan.

Semakin sering Anda bicara tentang uang, semakin banyak hal yang akan Anda dan orang-orang di sekeliling Anda pelajari. Bagikan buku ini kepada pasangan Anda, beberapa teman, anggota keluarga, atau rekan kerja Anda. Buat jadwal pertemuan bulanan untuk berbagi tantangan dan strategi Anda untuk menghasilkan lebih banyak uang. Pilih seperangkat Money Talk Cards untuk membantu memfasilitasi percakapan Anda tentang uang. Kartu ini tersedia di <https://financialfreedombook.com/tools>. Bergabunglah dengan kelompok kemandirian finansial lokal atau komunitas kebebasan finansial di <https://millennialmoney.com>.

Salah satu cara tercepat untuk mempercepat tercapainya kebebasan finansial adalah dengan terus belajar dari orang lain. Jaga rasa ingin tahu Anda. Jangan pernah berhenti. Baca buku. Unduh podcast. Ikuti kursus. Segala hal yang Anda pelajari nilainya akan berlipat ganda di sepanjang hidup Anda. Otak kita secara alami mempelajari pola dan membuat hubungan dengan informasi baru tanpa kita sadari. Semakin sering Anda mengelilingi diri dengan pemikiran tentang uang, semakin banyak yang akan Anda pelajari dan semakin banyak uang yang akan Anda hasilkan.

Ketika saya belum lama ini mempunyai pertanyaan rumit tentang struktur ekuitas LLC, saya menghubungi salah satu ahli kelas dunia tentang topik itu dan membayarnya \$300 untuk waktunya selama lima belas menit. Ia biasanya mengenakan tarif \$1.200 per jam tetapi pada

suatu hari ia setuju untuk mengobrol dengan saya selama lima menit saat makan siang. Saya bisa mendapatkan akses (dan belajar dari) seorang ahli global, dan kini saya mempunyai akses pada informasi yang tidak bisa ditemukan *online*. Saya sudah sering kali melakukan hal ini untuk pertanyaan tentang hukum dan pajak.

Anda juga bisa melakukannya bila mempunyai pertanyaan terkait finansial atau bila menemui isu yang rumit. Banyak penasihat finansial bisa mengobrol dengan Anda via Skype sesuai waktu Anda. Idealnya, gunakan penasihat finansial untuk mengisi kesenjangan pengetahuan Anda, bukan untuk mengelola uang Anda. Bila Anda ingin bekerja dengan penasihat finansial, bekerjalah hanya dengan penasihat finansial lepas yang mengenakan biaya per jam, bukan berdasarkan persentase aset Anda.

BERSANTAI SEKERAS ANDA BEKERJA

Menghasilkan uang bisa membuat Anda ketagihan, dan mudah menghabiskan seluruh waktu dan energi Anda guna mencapai kemandirian finansial. Antara 2010 dan 2015, saya tak hentinya bekerja tanpa pandang waktu. Saya tidak banyak tidur dan melakukan banyak pengorbanan, termasuk kehilangan beberapa teman dan terkadang kesehatan saya. Saya berlutut antara bekerja super keras dan kehabisan tenaga selama berminggu-minggu. Ada minggu-minggu ketika saya begitu kelelahan sampai tak mampu bangkit dari sofa. Sama sekali bukan cara hidup yang sehat.

Menengok ke belakang, saya melihat banyak hal yang seharusnya bisa saya lakukan dengan cara lain, tapi kesalahan terbesar yang saya buat sebenarnya adalah bekerja terlalu keras. Saya tidak pernah membuat batasan, yang merupakan kesalahan sangat besar bagi sebagian besar dari kita dalam ekonomi digital 24/7/365. Ada banyak keuntungannya bila kita mampu bekerja di mana saja, kapan saja, tapi ini juga mempersulit kita untuk berhenti. Saat itu saya bekerja sekitar delapan puluh jam seminggu selama lima tahun berturut-turut.

Sekarang saya dengan mudah melihat bahwa saya sebenarnya bisa lebih efektif dan mungkin bisa menghasilkan lebih banyak uang bila saya lebih banyak beristirahat. Saya membuang-buang banyak waktu mengerjakan proyek padahal saya terlalu capek untuk bisa mengerjakannya secara efektif atau saya kehilangan waktu berminggu-minggu karena harus memulihkan diri. Meskipun ada manfaatnya menghabiskan waktu ekstra dua puluh hingga tiga puluh jam seminggu selama beberapa tahun, berhati-hatilah dengan cara Anda menggunakan waktu Anda. Beristirahat mungkin adalah apa yang Anda butuhkan.

Bila Anda merasa kelelahan, strategi terbaik adalah langsung berhenti dan beristirahat—maksudnya bukan beristirahat sambil tetap bekerja, tapi benar-benar ke ranjang dan tidur. Bila Anda terus ngotot bekerja, Anda kemungkinan akan jatuh sakit. Santai saja, keluarlah dan nikmati alam, lakukan meditasi jalan, makan makanan sehat, minum jus hijau, tidur, lakukan olahraga, lakukan yoga, dan jangan lupa bernapas. Bernapas adalah obat terbaik. Ingat: Kehidupan > Uang.

RINGKASAN

1. **Meskipun Anda sudah mempelajari strategi untuk mewujudkan pensiun dini, strategi ini tidak berguna bila Anda tidak mempraktikkannya.**
2. **Mulai saja.** Ingat, buku ini adalah tentang memaksimalkan uang dan waktu Anda, jadi Anda harus mulai melaksanakan strategi yang sudah dipelajari sesegera mungkin. Jangan buang-buang waktu.
3. **Ini adalah titik awal Anda.** Anda akan menengok ke belakang pada suatu tahun dan takjub mengetahui sejauh apa Anda sudah melangkah.
4. **Berfokuslah secara intens dan belajar mengatakan tidak.** Persis sebagaimana semakin mudahnya menghasilkan uang saat ini, membuang-buang waktu juga menjadi semakin mudah. Kita menjelajahi internet tanpa pikir panjang selama berjam-jam atau menonton TV

secara berlebihan sepanjang akhir pekan. Orang-orang mahir membuang-buang waktu. Namun ingat, waktu adalah sumber daya paling berharga yang Anda miliki. Manfaatkanlah sebesar-besarnya.

5. **Eksekusi secara konsisten.** Strategi di buku ini tidak akan membantu Anda menjadi kaya dalam semalam, tapi strategi ini akan membantu Anda menjadi kaya dalam beberapa waktu bila Anda memahatuhinya. Karena itulah eksekusi konsisten itu penting.
6. **Ketahui kapan harus meminta tolong.** Tak peduli seberapa banyak Anda tahu tentang sesuatu, akan selalu ada seseorang yang tahu lebih banyak.
7. **Bersantailah sekemas Anda bekerja.** Meskipun bermanfaat menghabiskan waktu ekstra dua puluh jam seminggu selama beberapa tahun untuk memanfaatkan keuntungan kita dua puluh hingga tiga puluh tahun ekstra di masa mendatang, ingat bahwa Anda menggunakan waktu Anda sendiri. Beristirahat mungkin adalah apa yang Anda butuhkan. Bernapas adalah obat terbaik. Kehidupan > Uang.

BAB 14

MENJALANKAN KEHIDUPAN YANG LEBIH KAYA

Jalan Menuju Kemandiran Finansial

“Segala hal terhubung dengan segala hal lain.”

—Buddha

Saat itu adalah pagi yang hangat pada musim panas dan udaranya beraroma seperti bunga. Cahaya menguatkan warna segala sesuatu—warna hijau menjadi lebih hijau; warna merah muda dan biru dari semak merebak, menghasilkan efek psikedelik. Jus jeruk terasa manis dan penuh. Kopi saya beraneka ragam rasanya. Hari ini terasa bebas, seperti hari-hari ketika Anda masih kecil dengan waktu untuk hidup, menjelajah, dan penuh rasa ingin tahu.

Saya menulis ini di sebuah balkon dengan tanaman anggur yang tumpah ke samping. Langit jelas. Udara sejuk. Matahari menghangatkan wajah saya. Saya menginap di Castel Fragsburg, yang terletak di Dolomites, Italia Utara. Saya berada jauh di atas jalanan, melihat ke lembah. Lalu lintas memadati jalan raya di bawah, saat para pekerja bergegas menuju tempat kerja mereka pada Senin pagi itu.

Inilah yang saya inginkan. Ternyata, kesuksesan bukanlah tentang

uang, melainkan tentang kedamaian. Saya merasa tenang, terbuka, dan hidup. Tak ada tempat lain bagi saya kecuali di sini.

Hanya beberapa tahun lalu, pemandangan seperti ini hanya akan muncul dalam mimpi saya, tapi sekarang ini adalah hidup saya. Tentu, uanglah yang memungkinkan hal ini terwujud, tapi anehnya, uang saat ini adalah salah satu hal terakhir yang saya pikirkan. Ketika saya tidak punya uang, uang berarti kegelisahan, stres, dan peluang yang terlewatan. Ketika saya tidak punya uang, hanya uanglah yang saya pikirkan.

Namun, pergeseran radikal terjadi. Begitu saya mempunyai \$10.000 di bank dan menyadari bahwa saya sudah melepaskan diri dari kehidupan dari gaji ke gaji, stresnya mulai hilang. Lalu, ketika saya menabung \$50.000 (pengeluaran setahun penuh), kekhawatiran saya tentang uang berkurang. Semakin banyak uang yang saya hasilkan dan level kebebasan yang tercapai, semakin kuat kendali yang saya rasakan. Lebih banyak peluang. Begitu saya mencapai kemandirian finansial pada usia tiga puluh, saya mempunyai lebih banyak waktu dan ruang. Saya merasa bebas.

Anda juga bisa mendapatkan kebebasan ini. Selama Anda mempunyai penghasilan kelas menengah yang layak dan tinggal di tempat dengan biaya hidup yang wajar dan Anda bisa menabung empat puluh hingga lima puluh persen penghasilan Anda, Anda seharusnya mampu mencapai angka Anda dalam sepuluh hingga lima belas tahun. Bila Anda benar-benar tekan gas, Anda mungkin bisa melakukannya dalam lima tahun atau kurang. Bila Anda tinggal di tempat yang mahal atau menghasilkan kurang dari \$25.000 per tahun, Anda akan butuh waktu yang lebih lama, tapi di mana pun Anda tinggal, semakin banyak uang yang Anda hasilkan dan tabung, semakin cepat Anda bisa membuat pekerjaan menjadi suatu pilihan. Saya tahu Anda bisa mewujudkan ini.

Begitu saya mencapai kemandirian finansial pada usia tiga puluh dan bisa bernapas lega, saya mulai mencari orang lain yang juga sudah mencapai kemandirian finansial sebelum usia tiga puluh lima. Saya

sangat senang berkenalan dengan sebuah kelompok kecil orang yang tumbuh, yang saya sebut teman saya dengan senang hati. Berikut adalah beberapa cerita mereka dan perasaan mereka setelah mencapai kemandirian finansial.

Steve menjalankan karier dua belas tahun di bidang IT di pekerjaan yang tidak ia suka. Namun, momen “aha”-nya muncul ketika ia menikah dan menyadari berapa banyak uang yang ia dan istrinya, Courtney, bisa tabung dengan dua penghasilan. Setelah menikah, mereka berkomitmen untuk menabung tujuh puluh persen penghasilan mereka, semata agar mereka bisa mempunyai lebih banyak pilihan dalam hidup dan melakukan hal-hal yang membuat mereka bahagia—yaitu bepergian keliling negeri di Airstream *camper* milik mereka, menjalani hidup hari demi hari. Begitu mereka menaikkan tingkat tabungan mereka dan mengotomatiskan sebagian besar investasi, nilai bersih mereka tumbuh dengan cepat. Ketika mereka mencapai target \$890.000 pada usia tiga puluh lima, mereka berdua memutuskan untuk hidup dari \$25.000 hingga \$30.000 selama sisa hidup mereka. Kurang dari setahun kemudian, karena mereka mampu hidup dari uang yang jumlahnya lebih kecil dari pertumbuhan investasi mereka, nilai bersih mereka kini adalah \$1 juta (dan terus tumbuh).

Bagi Steve, kemandirian finansial adalah kebebasan untuk mengatakan tidak dan tidak perlu membuat keputusan karena uang. “Sebaliknya, saya bisa berpikir bebas serta jelas dan membuat pilihan yang secara langsung memengaruhi kebahagiaan saya dan bukan daya beli saya. Saya tidak mau menukar kebebasan seperti ini dengan semua uang di dunia. Bagaimanapun, kita cenderung ingat kebahagiaan yang kita alami, dan bukan uang yang kita peroleh atau hal-hal yang kita miliki, pada akhir hidup kita. Kebahagiaan dan kebebasan adalah kunci hidup, dan uang tak lebih dari cara untuk mencapainya.” Steve kini menulis di blog tentang hidupnya setelah pulang kerja di thinksavertire.com.

Michelle dulunya bekerja sebagai analis finansial tapi mengundurkan diri pada 2013 untuk menjadi seorang bloger purnawaktu setelah dua

tahun mengeblog di makingsenseofcents.com. Setelah menghasilkan sedikit uang dengan mengeblog dan melunasi utang kuliahnya lebih cepat, ia menyadari bahwa ia bisa mencapai kemandirian finansial dengan menaikkan tingkat tabungannya (yang tingkat tertingginya adalah sembilan puluh persen) dan dengan menghasilkan penghasilan yang cukup dari blognya untuk menutup biaya hidup bulanannya. Michelle juga menyadari ia tidak perlu menghabiskan banyak uang untuk merasa bahagia. “Banyak orang berpikir mereka membutuhkan rumah besar, pembayaran mobil, dan sebagainya untuk bisa merasa bahagia dalam hidup, tapi itu tidak benar,” ujarnya.

Michelle mencapai kemandirian finansial pada usia 28 tahun setelah menghasilkan lebih dari \$1,5 juta melalui blog miliknya. Meskipun ia menetapkan angkanya secara luwes, ia tahu dirinya punya cukup uang karena keuntungan investasinya dengan mudah menutup jumlah uang yang ia keluarkan setiap bulan dan ia tidak berencana untuk pensiun. Michelle benar-benar menyukai apa yang ia lakukan: “Kehidupan itu hebat! Saya bekerja kurang dari sepuluh jam seminggu dan saya bisa melakukan apa yang paling saya cintai—bepergian sepanjang waktu bersama suami dan kedua anjing kami.”

Anita dulunya menderita depresi, yang sudah mereda sekarang setelah ia tidak lagi perlu bekerja tujuh puluh jam seminggu dan menyesuaikan diri dengan kehidupan yang jauh lebih santai. Pekerjaan pertamanya setelah selesai kuliah yaitu bekerja di perusahaan asuransi dengan penghasilan antara \$40.000–\$55.000 per tahun, tapi ia akhirnya menyadari bahwa ia harus menghasilkan lebih banyak uang bila ingin secepatnya membuat pekerjaan menjadi suatu pilihan kelak.

Jadi, Anita kuliah hukum dan mengambil pinjaman kuliah dengan tujuan mendapatkan pekerjaan dengan gaji tinggi agar ia bisa menabung banyak uang. Tak lama setelah lulus sekolah hukum, ia mendapatkan pekerjaan di sebuah biro hukum besar sebagai pengacara korporat yang mengkhususkan diri pada merger dan akuisisi. Selama lima tahun di sana ia menghasilkan antara \$160.000–\$310.000 dan

menabung sekitar 85 persen gajinya dengan tinggal di sebuah apartemen sederhana dan hanya membeli barang bekas. Ia melunasi pinjaman ku liyah berbunga rendahnya pada tahun pertama ia bekerja.

Anita mencapai angkanya pada usia 33 tahun dan tak lama kemudian mengundurkan diri dari karier hukum yang memberinya gaji besar. Para rekan kerja dan atasannya tidak mengerti mengapa ia mengundurkan diri, tapi itu adalah rencana Anita sejak lama. "Memegang kendali atas waktu dan hidup Anda akan sangat bermanfaat. Bila Anda menjalankan kehidupan yang Anda rancang, pasti Anda akan bahagia." Anita juga menulis tentang kehidupannya yang penuh petualangan di blognya di thepowerofthrift.com.

Justin bekerja sebagai insinyur sipil selama sepuluh tahun di Raleigh, North Carolina, dengan gaji awal \$48.000 pada 2004 dan gaji akhir \$69.000 pada 2013. Setelah mendapatkan pekerjaan di perguruan tinggi, Justin mampu menyisakan uang ekstra di akhir bulan, jadi ia mulai menginvestasikannya. Ia lalu melakukan perhitungan dan menyadari bahwa dirinya akan mempunyai cukup uang untuk hidup selama sisa hidupnya jauh sebelum ia menginjak usia enam puluh lima.

Sementara Justin dan istrinya tidak pernah mematok target tingkat tabungan, mereka mencoba hidup hemat dan menabung sisanya. Tingkat tabungan mereka akhirnya berfluktuasi antara lima puluh dan tujuh puluh persen pada sebagian besar waktu. Sementara target awal mereka adalah menabung \$2,5 juta, semakin lama mereka menabung, semakin mereka menyadari bahwa kebutuhan mereka tidak banyak, dan akhirnya mereka sepakat untuk menetapkan antara \$1,3 juta dan \$1,4 juta sebagai target. Pada usia 33 tahun, Justin dilepaskan dari pekerjaannya, tapi setelah melakukan perhitungan, Justin menyadari bahwa ia tidak perlu bekerja lagi. "Saya tetap tersenyum setiap kali berpikir betapa beruntungnya saya berada dalam posisi ini. Pada pukul 11.00 di pertengahan minggu saya berbaring di tempat tidur gantung membaca buku—setiap hari kalau saya mau. Itu membuat saya bahagia." Justin menulis di blog tentang hidup dan uangnya di rootofgood.com.

Kristy dan Bryce bekerja di bidang IT di Kanada dan mampu menabung sangat banyak uang dengan cepat karena mereka tidak percaya pada pemikiran bahwa memiliki sebuah rumah itu adalah keharusan. Mereka hanya ingin keluar dari dunia korporat. Ketika masih bekerja, mereka merasa bahwa pekerjaan mereka adalah rutinitas yang membosankan, dan yang mereka pikirkan adalah menimbun uang agar bisa segera keluar. Mereka mengatakan mereka menghabiskan seluruh waktu mereka untuk bertahan hidup, dengan hidup pas-pasan; mereka tidak punya waktu untuk memikirkan hal lain.

Tabungan mereka semakin bertambah dan mereka mencapai kemandirian finansial pada 31 tahun dan 32 tahun, dengan tabungan sedikit di atas \$1 juta. Kini, setelah mereka mandiri secara finansial, "Ketika kami bangun pagi, kami berpikir tentang apa yang kami bisa lakukan untuk membantu dunia alih-alih apa yang bisa kami lakukan untuk membantu diri kami sendiri." Ini berarti menghabiskan waktu mereka dengan beramal, termasuk bekerja sukarela untuk We Need Diverse Books, sebuah usaha nirlaba yang dicurahkan untuk membawa keragaman pada buku anak-anak, dan mengajar orang-orang tentang investasi di blog mereka, millennial-revolution.com.

J.P. pensiun pada usia 28 tahun dengan \$2 juta setelah menghasilkan banyak uang bekerja di bidang jasa keuangan. Sementara ia selama ini ingin menjadi penulis dan kuliah jurusan seni liberal, setelah diwancarai di kampus oleh sebuah perusahaan jasa keuangan, ia menyadari bahwa ia bisa menggunakan pekerjaannya sebagai cara untuk pensiun sesegera mungkin. Ia tidak percaya pada gembar-gembor bahwa karena Anda menghasilkan lebih banyak uang, Anda perlu mengeluarkan lebih banyak uang. Dengan menekan pengeluarannya serendah mungkin di New York, antara lain dengan tinggal di sebuah apartemen ukuran tiga ratus kaki persegi, J.P. menghemat delapan puluh persen penghasilannya dan berhenti bekerja setelah lima tahun. Sekarang ia menghabiskan waktunya dengan menulis, membawa anjingnya berjalan-jalan, bercengkrama dengan keluarganya, dan menulis di blog themoneyhabit.org.

Brandon bekerja sebagai pengembang web dan berfokus menabung sebanyak mungkin uang begitu ia mendapatkan pekerjaan pertamanya. Selama periode sepuluh tahun, ia mendapatkan kenaikan gaji 15 hingga 25 persen dari setiap perusahaan dan kesempatan untuk bekerja di luar kantor. Brandon danistrinya, Jill, menekan biaya hidup mereka agar tetap rendah, dan meskipun mereka butuh beberapa waktu untuk mengetahui berapa persisnya level pengeluaran yang membuat mereka bahagia, mereka menyadari levelnya adalah antara \$38.000 dan \$45.000 per tahun.

Dengan berfokus pada investasi pada akun keuntungan pajak, mereka mampu menekan pajak mereka serendah mungkin, menabung lebih banyak uang, dan mencapai kemandirian finansial pada usia 32 tahun. Brandon, yang pernah tinggal di Eropa dan Amerika Serikat, percaya bahwa Amerika Serikat adalah “tempat yang sempurna untuk mencapai kemandirian finansial secepat mungkin” karena upah yang lebih tinggi, kesempatan untuk mengendalikan pengeluaran, dan semua celah pajak yang bisa ditemukan. Sekarang Brandon menghabiskan waktunya membuat musik dan mengajar orang lain cara mengoptimalkan keuangan mereka di blog miliknya, madfientist.com, dan Jill terus bekerja karena ia mencintai pekerjaannya.

“Saya pergi keluar hingga larut malam dan berpikir, saya akan benar-benar kelelahan besok pagi. Lalu saya ingat tidak ada hal dalam jadwal saya yang perlu diselesaikan. Meskipun saya ingin produktif setiap hari, saya tidak perlu. Rasanya sangat menakjubkan mengetahui bahwa hari saya adalah milik saya sendiri. Saya menyarankan hal ini kepada semua orang. Untuk mencapai ini, pengorbanan yang kita berikan akan menuai hasil yang sepadan,” ujar Brandon.

Uang memiliki potensi untuk mengubah hidup Anda. Untuk memberi Anda lebih banyak peluang. Untuk memungkinkan Anda membantu keluarga Anda, komunitas Anda, dan prinsip sosial yang Anda dukung. Uang adalah cerminan diri Anda. Cara Anda menabung dan berinvestasi, apa yang Anda beli, dan kegiatan amal yang Anda dukung

semuanya adalah cerminan diri Anda. Cara Anda menghabiskan uang adalah cara Anda menilai dunia. Uang adalah cara kita mengubah apa yang ada dalam diri kita dan sekeliling kita menjadi kekuatan untuk membuat perbedaan di dunia.

Salah satu pelajaran terpenting yang saya petik tentang uang adalah Anda bisa mengendalikannya atau membiarkannya mengendalikan Anda. Bila Anda membiarkan uang membuat Anda stres, bila Anda menjadikan uang Tuhan Anda, uang akan menang. Namun, bila Anda sadar akan kekuatan uang dan tahu cara kerjanya, Anda bisa menang. Menguasai uang adalah tentang menguasai diri sendiri. Kita semua mempunyai emosi tentang uang, tetapi semakin sering Anda berbicara tentang uang dan menghabiskan hanya beberapa menit untuk uang setiap hari, semakin sadar dan berhati-hati Anda dan semakin mudah memahami dan mengendalikan uang.

Uang bukan lagi hal abstrak membingungkan yang Anda inginkan; uang adalah sesuatu yang Anda miliki dan tahu cara mendapatkannya. Begitu Anda tahu cara uang bekerja, Anda bisa membiarkannya pergi dan datang sesuai kepentingan Anda. Alih-alih kecemasan, ini menjadi peluang. Saat Anda mulai menabung dan menghasilkan lebih banyak uang, perubahan lain akan mulai terjadi dalam hidup Anda. Kecemasan akan berkurang, Anda merasa lebih memegang kendali, dan mempunyai lebih banyak peluang. Saat Anda menguasai uang, Anda memperoleh kebebasan melaluinya.

Namun ingat, uang bukan tujuannya, tujuannya adalah waktu. Waktu untuk melakukan hal-hal yang membahagiakan Anda. Waktu untuk menghabiskan waktu bersama orang-orang yang Anda cintai. Waktu untuk mengurus diri sendiri. Waktu untuk menjalankan kehidupan yang Anda inginkan. Apakah Anda butuh waktu lima tahun atau dua puluh tahun untuk mencapai angka Anda, Anda mungkin akan menjadi orang yang sangat berbeda pada saat Anda mencapainya. Jadi, jangan menunda mimpi Anda demi janji samar terkait pensiun. Jangan takut berubah. Carilah makna. Biarkan diri Anda tumbuh.

Keluarga dan teman lebih penting daripada uang. Uang tidak ada pengaruhnya bila Anda tidak punya siapa-siapa untuk menikmatinya. Habiskan waktu bersama anak-anak, saudara kandung, orangtua, kakak-nenek, dan teman-teman Anda. Kesehatan lebih penting daripada uang. Jangan bekerja sampai kelelahan. Sisihkan waktu untuk memulihkan diri. Sekeras apa pun Anda melakukan kerja sampingan, ingat bahwa sebuah bandul berayun ke dua arah. Anda perlu bersantai sekeras Anda bekerja.

Saya dorong Anda untuk berpikir keras tentang apa yang Anda inginkan dalam hidup dan berapa banyak uang yang dibutuhkan untuk mencapainya. Jujurlah pada diri sendiri tentang berapa yang sebenarnya yang Anda butuhkan. Definisikan arti kesuksesan bagi Anda.

Jalankan kehidupan Anda sendiri, bukan kehidupan tetangga atau rekan kerja Anda, atau orang-orang di media sosial. Terlalu banyak orang terperangkap menjalankan kehidupan yang mereka rasa perlu mereka jalankan, atau kehidupan yang orang lain pikir harus mereka jalankan. Namun, ini adalah hidup Anda, bukan hidup mereka. Ini adalah waktu Anda, bukan waktu mereka. Kita semua hanya mendapatkan satu kehidupan, jadi jalankanlah kehidupan Anda sendiri. Anda tidak membutuhkan mobil bagus atau rumah besar untuk menjalankan kehidupan yang sangat menakjubkan; malah, Anda tidak membutuhkan rumah atau mobil sama sekali. Jangan menjadi salah satu orang yang menengok ke belakang ke masa lalu mereka dan menyesal tidak menjadi diri mereka sendiri. Dunia membutuhkan Anda menjadi diri sendiri.

Sistem dan pekerjaan yang diandalkan orangtua kita mulai runtuh. Namun, ini adalah jalan baru. Bila Anda benar-benar berkomitmen pada strategi di buku ini, Anda akan menguasai kapasitas untuk menghasilkan uang sesuai kepentingan Anda sendiri.

Kehidupan, seperti investasi, adalah tentang mengambil risiko terukur. Mudah saja untuk duduk-duduk dan main aman. Ini tertanam dalam DNA kita: jangan menyentuh api, jangan mengintip dari tebing itu. Rasa takut membuat kita aman, membuat kita tetap hidup. Namun,

rasa takut juga menghalangi kita untuk benar-benar menjalankan kehidupan, untuk tumbuh, dan melangkah maju. Semakin banyak uang yang Anda punya, semakin besar risiko yang bisa Anda ambil. Ketika Anda mengambil risiko, ini akan berujung pada peluang yang lebih besar, pengalaman, cerita, dan kehidupan yang lebih kaya.

Satu hal lagi yang saya pelajari tentang kehidupan dan uang selama beberapa tahun terakhir—semakin banyak risiko terukur yang Anda ambil, semakin bahagia Anda. Carilah berbagai cara. Apakah itu meminta kenaikan gaji, memulai kerja sampingan baru, menaikkan tingkat tabungan menjadi lima puluh persen, mengundurkan diri dari pekerjaan Anda untuk meraih peluang yang lebih baik—apa pun itu, mengambil risiko terukur akan mempercepat tercapainya kebebasan finansial.

Uji dan optimalkan terus. Jangan takut mengubah cara pandang Anda. Kehidupan adalah tentang pembelajaran, penyeimbangan, adaptasi, mengeluarkan dan menabung uang, risiko dan imbalan. Strategi yang Anda pelajari akan memberikan hasil. Praktikkan strategi itu dan lanjutkan. Dan bantu orang lain. Bicaralah tentang uang. Bagi cerita Anda. Bersikaplah terbuka. Jadilah orang yang baik hati. Kita semua berada dalam perjalanan yang sama mengelilingi matahari.

Sekarang berhenti dan tarik napas dalam. Lihatlah di sekitar Anda. Ambil momennya. Cahaya. Suara. Orang-orang. Dan bersyukurlah atas apa yang Anda miliki—apa yang Anda miliki jauh lebih banyak daripada apa yang dimiliki kebanyakan orang. Penghasilan rata-rata secara global hanya \$1.225 setahun. Bila Anda menghasilkan \$34.000 per tahun, Anda berada pada kelompok satu persen teratas di seluruh dunia.

Kemandirian finansial adalah tentang mempunyai kebebasan untuk melakukan apa pun yang Anda inginkan. Anda boleh memiliki. Menghasilkan banyak uang dengan cepat adalah sesuatu yang bisa terlaksana. Begitu juga memiliki lebih banyak waktu. Menjalankan kehidupan sesuai kepentingan Anda adalah hal yang mungkin. Anda mempunyai peluang unik yang tidak dimiliki banyak orang. Anda benar-benar bisa mempunyai semua uang yang Anda butuhkan.

Terima kasih telah menghabiskan waktu berharga Anda bersama saya. Semoga Anda mendapatkan banyak keberuntungan, uang, kebebasan, dan kebahagiaan.

Saya ingin sekali mendapat kabar dari Anda. Gunakan tagar #financial-freedombook atau kunjungi saya di Twitter @sabatier atau @millennialmoney, atau di Instagram @millennialmoneycom, atau surel saya di **grant@millennialmoney.com**. Iya, itu adalah surel saya. Untuk konten bonus dan lain-lain, kunjungi <https://financialfreedombook.com/bonus>.

UCAPAN TERIMA KASIH

Menulis buku ini adalah pengalaman yang sangat menantang tapi menggembirakan. Saya butuh waktu lebih dari 2.800 jam untuk menulis dan saya pasti tidak akan bisa melakukannya tanpa banyak dukungan, bimbingan, dan cinta dari begitu banyak orang.

Pertama, kepada semua pembaca *the Millennial Money* dan pendengar *podcast* di seluruh dunia, pertanyaan, tantangan, kesetiaan, inspirasi, dan dukungan Anda tak bisa diungkapkan dengan kata-kata.

Kepada Vicki Robin, yang bukunya—*Your Money or Your Life*—mengubah hidup saya pada Agustus 2010. Saya sangat berterima kasih atas bimbingan, kearifan, suntingan, dan pertemanan Anda selama beberapa tahun terakhir. Saya berharap bisa terus bekerja dengan Anda untuk membuat semua orang mampu mencapai kemandirian finansial.

Kepada agen saya, Margret McBride dan Faye Atchison, di Cali. Terima kasih atas dukungannya dan selalu membawa tawa dan getaran positif. Terima kasih atas kepercayaan yang kalian berikan kepada saya. Saya sangat gembira berada dalam perjalanan ini bersama kalian.

Kepada editor saya, Caroline Sutton, yang percaya pada misi saya untuk berbagi jalan dan pesan ini kepada dunia, lalu menantang saya untuk menjadi penulis sungguhan. Terima kasih atas kesabaran dan dorongan pada saya untuk melangkah lebih jauh. Terima kasih atas kesempatan yang diberikan kepada saya dan membuat mimpi ini menjadi nyata.

Kepada Brooke Carey, yang mengajari saya cara merangkai gagasan menjadi sebuah buku yang bisa diikuti siapa saja. Saya tidak bisa membayangkan mitra yang lebih baik untuk menulis. Ini adalah keajaiban.

Kepada Kathleen Elkins dari CNBC atas kesediaannya membagi cerita saya dan memunculkan kesempatan untuk membaginya dengan begitu banyak orang di seluruh dunia.

Kepada semua pembaca awal yang menakjubkan, yang memberikan umpan balik dan nasihat yang bijak. Chris Durheim (alias Keep Thrifty), yang membantu memastikan semua kalkulasi saya benar dan bersemangat melakukannya bersama saya. J.P. Livingston yang brillian dan menyenangkan untuk diajak bicara tentang uang. Kepada Marty Van Der Werf, manajer dan mentor pertama saya yang mengajari saya cara menulis. Kepada Emily Woodrow atas suntingan dan dukungannya selama bertahun-tahun. Kepada Drew (Guy on FIRE) atas pemeriksaan dan umpan balik. Dan Jacob Mazzarella atas umpan balik yang bijaksana.

Kepada Matt Zubricki. Terima kasih atas kesediaannya untuk menghabiskan banyak waktu bicara tentang uang dan kepercayaan Anda pada pesan ini. Saya senang bisa melanjutkan 10.000 percakapan kita.

Kepada semua bloger keuangan pribadi dan uang yang mengajar dan mendukung saya—yang banyak di antaranya dengan rasa syukur saya anggap sebagai teman. Terima kasih kepada J.D. Roth yang memulai obsesi saya tentang keuangan pribadi dengan blog miliknya Get Rich Slowly; J. Money yang menciptakan sebuah komunitas yang begitu menakjubkan; Sam Dogan (Financial Samurai) bloger yang sangat piawai yang menetapkan standar yang sangat tinggi; Bobby Hoyt (alias Millennial Money Man); Erin Lowry (alias Broke Millennial); Brandon (Mad Fientist); Farnoosh Torabi; Robert Farrington (The College Investor), yang tawarannya untuk membeli Millenial Money mendorong saya untuk bekerja habis-habisan; Philip Taylor dan seluruh FinCon fam; dan Steve (ThinkSaveRetire) dan John (ESI Money) atas semua dukungan Anda.

Kepada agen bakat saya, Adam Kirschner, yang membantu saya menyebarkan pesan ini ke seluruh dunia.

Kepada Dave Berg yang mengajari saya cara menjual dan atas pertemanan Anda.

Kepada Tim Westerbeck dan David Mulligan yang mengajari saya cara menjadi wiraswasta.

Kepada Harold Washington Chicago Public Library, di mana saya menulis sebagian besar buku ini di lantai delapan dan sembilan. Terima kasih atas ruang bebas yang memungkinkan saya untuk berkreasi dan berpikir. Dukung perpustakaan Anda!

Kepada sobat lama saya, Nick Hurwit, Brice Hutchings, dan Zak Kirchner. Kalian adalah teman terbaik yang didambakan semua orang.

Kepada ibu dan ayah saya atas kepercayaan pada saya dan kerja kerasnya untuk memberi saya kehidupan yang baik.

Dan kepada pasangan saya, Erin, yang mempunyai pikiran dan hati yang paling cantik yang pernah saya kenal. Terima kasih telah mengajarkan pada saya bahwa modal sosial adalah sesuatu dan membangkitkan saya untuk menghadapi dunia.

DAFTAR ISTILAH

401(k) dan 403(b)—401(k) dan 403(b) sangat mirip, dan perbedaan terbesarnya adalah biaya program 403(b) biasanya lebih rendah karena ditawarkan oleh organisasi nirlaba. Ini adalah program pensiun yang ditawarkan pemberi kerja yang memungkinkan Anda untuk memberikan kontribusi prapajak sehingga uang yang Anda kontribusikan tidak dikenakan pajak dan Anda bisa memotong kontribusi Anda dari penghasilan kena pajak. Akan tetapi, 401(k) atau 403(b) bukan sebuah investasi; ini program yang menyimpan investasi, jadi Anda perlu memilih cara menginvestasikan uang Anda di dalam 401(k). Beberapa pemberi kerja menawarkan sebuah 401(k) *contribution match*: mereka mengimbangi sekian persen dari uang yang Anda kontribusikan, biasanya antara dua dan enam persen. Kontribusi pemberi kerja adalah uang gratis dan selalu patut dikontribusikan. Pemerintah membatasi jumlah yang boleh Anda kontribusikan pada sebuah 401(k) atau 403(b) setiap tahun.

457(b)—457(b) adalah sejenis program pensiun yang ditawarkan pemberi kerja swasta dan pemerintah AS. Bila pemberi kerja Anda mempunyai program 457(b) selain 401(k) atau 403(b), maka Anda beruntung, karena Anda bisa sering mengontribusikan jumlah maksimal pada keduanya! Satu lagi manfaat besar dari akun 457(b) adalah bahwa Anda bisa menarik

uang kapan saja tanpa dikenakan denda. Ada beberapa nuansa antara program 457(b) pemerintah dan non-pemerintah yang tidak bisa saya liputi di sini, tapi yang harus Anda tinjau.

Aliran kas—Ini adalah jumlah uang yang mengalir masuk dan keluar dari akun Anda selama periode waktu tertentu. Mengelola aliran kas penting agar Anda mempunyai uang tunai yang cukup di tangan untuk membayar tagihan dan melakukan investasi.

Alokasi aset—Alokasi aset Anda adalah persentase setiap aset (contohnya saham, obligasi, dan uang tunai) yang Anda miliki dalam akun investasi Anda. Target alokasi aset Anda menentukan tingkat risiko/imbalan portofolio investasi Anda. Biasanya, saham lebih berisiko daripada obligasi, jadi semakin banyak saham yang Anda simpan dalam portofolio Anda, semakin besar risikonya—yang artinya naik turunnya bisa lebih sering. Untuk memilih target alokasi aset, pastikan kapan Anda akan membutuhkan uangnya. Semakin banyak waktu yang Anda punya sebelum Anda perlu menarik investasi, semakin berisiko target alokasi aset Anda, karena Anda mempunyai lebih banyak waktu untuk menangani naik dan turun jangka pendek dan berpartisipasi dalam keuntungan potensial jangka panjang.

Aset—Ini adalah hal-hal yang Anda miliki yang mempunyai nilai dan bisa dijual. Nilai aset Anda sama dengan jumlah yang Anda peroleh ketika menjualnya, bukan jumlah yang Anda bayar. Contohnya adalah investasi, bisnis, real estat, mobil, uang tunai, perhiasan Anda, dan apa saja yang Anda miliki yang mempunyai nilai. Ketika mengalkulasi nilai bersih, Anda mengurangi liabilitas dari aset Anda.

Aset yang dikelola (AUM)—Beberapa penasihat finansial dan manajer investasi mengenakan biaya sekian persen aset Anda yang mereka kelola untuk mengelola investasi Anda. Ini biasanya berada di kisaran satu hingga dua persen, dan Anda akan tetap dikenakan biaya ini meskipun nilai investasi Anda turun. Biaya

ini memotong keuntungan serta kerugian Anda dan jumlahnya bisa bertambah secara substansial setelah beberapa waktu, sehingga mengurangi jumlah uang Anda secara signifikan di masa mendatang. Saya sarankan Anda bekerja dengan penasihat finansial yang hanya mengenakan biaya, bukan penasihat yang mengejanakan biaya berdasarkan AUM.

Aturan 72—Bagi 72 dengan perkiraan tingkat pemajemukan Anda (tujuh persen) untuk menentukan berapa tahun Anda butuhkan untuk melipatgandakan uang Anda. Pada tingkat pemajemukan tujuh persen, $72/7 = 10,2$ tahun, jadi pada tingkat pemajemukan itu, uang Anda akan berlipat ganda setiap sepuluh tahun. Dengan demikian, bila Anda menginvestasikan \$60.000 alih-alih menggunakan uang itu untuk membeli sebuah mobil baru, uang Anda akan bernilai \$120.000 setelah sepuluh tahun, \$240.000 setelah dua puluh tahun, dan seterusnya.

Backdoor Roth IRA conversion—Bila penghasilan Anda terlalu tinggi untuk berkontribusi pada sebuah Roth IRA, Anda masih tetap bisa memberikan kontribusi melalui *backdoor Roth IRA conversion*. Untuk melakukan hal ini, Anda mengontribusikan uang pada *non-tax-deductible* Tradisional IRA (yang artinya Anda tidak bisa memotong kontribusi Anda dari pajak Anda) lalu mengonversinya dengan menjualnya dan membeli sebuah Roth IRA. Anda harus membayar pajak untuk uang yang Anda kontribusikan pada Tradisional IRA sebelum melakukan konversi, tapi Anda harus membayar pajak hanya untuk keuntungan investasi dari kontribusi Tradisional IRA, jadi bila Anda mengonversi dengan cepat dan meminimalkan keuntungan, Anda mungkin tidak perlu membayar pajak sama sekali. Akan tetapi, bila Anda sudah mempunyai sebuah Tradisional IRA yang di dalamnya terdapat keuntungan investasi dan kontribusi terdahulu yang bisa dipotong, mungkin akan ada konsekuensi pajak bila Anda melakukan konversi itu, jadi saya selalu

menyarankan untuk berkonsultasi dengan perusahaan yang mengelola IRA Anda untuk memahami dampak dari *backdoor conversion* terhadap pajak Anda.

Biaya hidup—Ini adalah biaya untuk hidup di negara atau kota tertentu. Makanan pokok yang umum, tempat tinggal, dan hiburan adalah biaya yang diperhitungkan dalam biaya hidup dan bisa sangat bervariasi menurut lokasi. Contohnya, biaya hidup di New York City jauh lebih tinggi daripada di Chicago. Anda bisa membandingkan biaya hidup di dua kota dengan melihat indeks biaya hidup atau dengan menggunakan kalkulator perbandingan biaya hidup. Kunjungi <https://store.coli.org/compare.asp> atau Bankrate untuk kalkulator yang baik.

Certificate of Deposit (CD)—CD adalah sertifikat yang diterbitkan oleh sebuah bank untuk suku bunga yang terjamin atas uang yang Anda investasikan selama periode yang ditentukan. Ini cara rendah biaya yang umum untuk menginvestasikan uang yang biasanya akan menghasilkan keuntungan investasi yang lebih tinggi daripada rekening tabungan tradisional. Akan tetapi, terkadang bila uangnya dikeluarkan sebelum akhir periode, nasabah akan dikenakan denda.

Dana darurat—Sebuah akun dengan uang yang bisa Anda akses dengan mudah di mana Anda menabung biaya hidup selama enam bulan dalam bentuk uang tunai atau investasi berisiko rendah. Dalam keadaan darurat seperti apa pun di mana Anda membutuhkan uang ekstra, Anda harus bisa mengakses dana darurat itu tanpa dikenakan denda penarikan atau tanpa terganggunya investasi jangka panjang.

Dividen—Beberapa perusahaan membagi sebagian laba mereka dengan pemegang saham mereka dalam bentuk pembayaran atau distribusi uang tunai reguler yang dikenal sebagai dividen. Biasanya yang terbaik adalah menginvestasikan kembali secara otomatis ke dalam investasi Anda kecuali bila Anda membutuhkan uangnya.

Exchange Traded Funds (ETFs)—ETFs dirancang untuk tujuan pe-nyeragaman sederhana dan menyimpan sekelompok saham, seke-lompok obligasi, atau campuran saham dan obligasi (yang dikenal sebagai dana campuran). Dana ini biasanya dibangun berdasarkan sebuah tema atau sektor—yang artinya dana ini menyimpan se-kelompok investasi jenis tertentu atau dalam industri tertentu. ETFs berperilaku seperti saham dan nilainya bisa berfluktuasi se-panjang hari, menjadikannya investasi yang lebih fleksibel dari reksa dana. ETFs juga cenderung mempunyai batas minimal investasi yang sangat rendah.

Fidusia—Ini adalah penasihat atau perusahaan finansial yang wajib bertindak untuk kepentingan terbaik Anda. Tanya selalu apakah penasihat finansial Anda adalah seorang fidusia.

Flexible Spending Account (FSA)—FSA adalah tunjangan yang ditawarkan beberapa pemberi kerja di mana Anda bisa mengon-tribusikan uang prapajak untuk membantu Anda menutup biaya pengobatan. Anda bisa menggunakan uang ini hanya untuk me-nutup biaya pengobatan. Sementara sebuah FSA (bila ditawarkan perusahaan Anda) bisa digunakan bersama dengan program asur-ansi mana pun, Anda akan kehilangan uang yang tidak Anda habiskan hingga akhir tahun. Plus, batas kontribusi untuk FSA biasanya lebih rendah daripada batas untuk HSA. Satu lagi tun-jangan yang harus Anda minta pada pemberi kerja Anda adalah *dependent care FSA*, yang ditawarkan banyak perusahaan tapi ti-dak banyak karyawan yang tahu. Dengan *dependent care FSA*, Anda bisa mengontribusikan uang prapajak pada sebuah akun yang bisa Anda gunakan untuk menutup pengeluaran kesehatan untuk orang-orang yang tergantung pada Anda (anak-anak atau saudara yang berkebutuhan khusus) termasuk kamp musim panas, tempat penitipan anak, prasekolah, dan jasa pengasuhan anak.

Geographic arbitrage—Ini adalah strategi yang memimimalkan atau menghapus dampak inflasi dan pajak di negara asal Anda dengan pindah ke negara lain yang inflasi atau pajaknya lebih rendah atau

tidak ada sehingga uang Anda berkembang lebih jauh. Tergantung tempat tinggal Anda dan kekuatan mata uang Anda, Anda bisa mendapatkan jauh lebih banyak dengan uang Anda bila tinggal di negara lain atau bisa menggunakan layanan yang lebih murah di luar negara Anda, seperti layanan kesehatan, yang jauh lebih murah di luar Amerika Serikat. Atau daripada pindah ke negara lain, Anda bisa melakukan *geo-arbitrage* dengan pindah ke kota atau negara bagian lain di AS yang biaya hidupnya lebih rendah.

Health Savings Account (HSA)—HSA adalah tunjangan karyawan yang ditawarkan beberapa pemberi kerja di mana Anda bisa mengontribusikan uang prapajak untuk membantu Anda menutup biaya pengobatan. Meskipun Anda hanya boleh menggunakan uangnya untuk menutup biaya pengobatan, hal ini memungkinkan Anda mengurangi beban pajak, sehingga Anda mempunyai lebih banyak uang yang bisa diinvestasikan. HSA adalah tunjangan yang lebih baik daripada FSA standar karena memberi Anda kemampuan untuk mengontribusikan lebih banyak uang, Anda bisa menginvestasikannya, dan Anda tidak perlu menghabiskannya setiap tahun. Patut dicatat bahwa Anda biasanya perlu bergabung dengan program layanan kesehatan yang pajaknya bisa dipotong untuk bisa bergabung dengan HSA, jadi bila Anda mempunyai masalah kesehatan yang serius atau sering pergi ke dokter, Anda mungkin akan menghabiskan lebih banyak uang untuk tagihan pengobatan bila menggunakan HSA. Lakukan perhitungan cermat untuk mengetahui apakah hal ini masuk akal untuk Anda. Akan tetapi, HSA adalah seperti memiliki akun pensiun lain karena Anda bisa tetap menyimpan uang yang tidak Anda habiskan setiap tahun dan investasi Anda akan terus tumbuh dan berlipat ganda nilainya setiap tahun Anda tidak menggunakan uangnya, persis sebagaimana 401(k) atau IRA. Anda lalu bisa menarik dari HSA untuk menutup biaya pengobatan kapan saja Anda membutuhkan uangnya, tapi

bila Anda membiarkan uang Anda terus tumbuh, setelah usia enam puluh lima, Anda bisa menarik investasi dan keuntungan investasi Anda untuk Anda gunakan untuk tujuan apa pun, meskipun tidak ada hubungannya dengan pengobatan.

Hipotek—Anda bisa menggunakan pinjaman hipotek (yaitu uang bank) untuk membeli sebuah properti, lalu bunga hipotek bisa mengurangi pajak yang harus Anda bayar serta pajak properti Anda sejumlah hingga \$10.000. Kedua hal ini menambah keuntungan investasi real estat karena mengurangi pajak.

House-hacking—*House-hacking* adalah cara luar biasa untuk berinvestasi pada real estat dan hidup gratis. *House-hacking* adalah ketika Anda membeli sebuah rumah dengan dua atau tiga kamar tidur dan menyewakan kamar yang tidak terpakai untuk mengimbangi, menutup sepenuhnya, atau bahkan menghasilkan uang dari hipotek Anda. Anda juga bisa melakukan *house-hacking* dengan membeli beberapa unit di gedung yang sama dan menyewakannya untuk menutup biaya Anda sendiri.

Individual Retirement Account (IRA)—Sebuah *individual retirement account* adalah akun pensiun yang bisa Anda buka sendiri di luar pemberi kerja. Ada tiga jenis IRA primer—Tradisional IRA, Roth IRA, dan SEP IRA. Akun IRA ada banyak nuansanya, termasuk ketika Anda bisa dan tidak bisa memotong kontribusi dari pajak Anda, serta batas kontribusi, jadi pelajari pedoman di buku ini dan *online*.

Inflasi—Inflasi menyebabkan harga naik setiap tahun untuk sebagian besar kebutuhan pokok seperti tempat tinggal, transportasi, dan makanan, tapi ada cara untuk meminimalkan dampak inflasi sehingga Anda tidak membutuhkan banyak uang dan Anda bisa membiarkan investasi Anda terus tumbuh. Inflasi umumnya disebabkan oleh penawaran, permintaan, biaya produksi, dan kebijakan perpajakan. Penyebabnya beragam menurut negara, sehingga bisa sangat bervariasi sesuai kekuatan mata uang sebuah

negara dan daya belinya. Inilah sebabnya mengapa biaya hidup di negara tertentu lebih terjangkau bila Anda saat ini tinggal di Amerika Serikat, di mana nilai dolar kuat dibandingkan dengan mata uang lain.

Investasi—Bila Anda berinvestasi pada sesuatu, Anda berharap nilainya naik. Sementara Anda bisa berinvestasi pada apa saja, menurut saya investasi saham, obligasi, dan real estat adalah investasi yang paling bisa dikelola dan diandalkan. Investasi bukan judi, dan ada cara untuk meminimalkan risikonya, sebagaimana akan Anda lihat di bagian investasi buku ini.

Jaminan Sosial—Jaminan Sosial menyediakan manfaat yang bisa Anda ambil dari pemerintah AS yang dimulai ketika Anda menginjak usia enam puluh dua, tapi semakin lama Anda menunggu, semakin banyak uang yang Anda peroleh. Namun, meskipun setiap kali Anda menerima bayaran melalui cek gaji, Anda berkontribusi pada Jaminan Sosial, tidak jelas apakah Jaminan Sosial akan tetap ada tiga puluh tahun yang akan datang.

Kerja sampingan—Apa saja yang Anda lakukan untuk menghasilkan uang di luar pekerjaan purnawaktu. Kerja sampingan biasanya tidak menghabiskan banyak waktu dan uang untuk dimulai dan adalah cara luar biasa untuk menghasilkan lebih banyak uang untuk diinvestasikan dan mempelajari keterampilan baru. Satu kunci untuk mempercepat tercapainya kebebasan finansial adalah kerja sampingan untuk investasi.

Liabilitas—Jumlah utang Anda, termasuk utang kartu kredit, utang kuliah, hipotek, dan utang lain. Anda menggunakan liabilitas Anda ketika mengalkulasi nilai bersih dengan mengurangkan liabilitas dari aset Anda.

Nilai bersih—Nilai bersih adalah selisih antara aset (yaitu hal-hal yang mempunyai nilai seperti uang tunai, rumah bila Anda adalah pemiliknya, dan investasi) minus liabilitas (yaitu utang jenis apa pun). Nilai bersih adalah angka keuangan pribadi terpenting

yang harus dipantau secara berkala. Saya memantau nilai bersih saya setiap hari, dan Anda pun sebaiknya melakukan hal serupa. Atau sekurangnya sekali seminggu.

Obligasi—Sebuah obligasi adalah bentuk utang yang diterbitkan ketika sebuah perusahaan, pemerintah, atau kotamadya membutuhkan uang. Ini adalah pinjaman dengan suku bunga yang terjamin. Ketika membeli obligasi, Anda meminjamkan uang selama periode waktu tertentu dengan suku bunga tetap kepada siapa pun yang menerbitkannya. Karena suku bunganya tetap (yang artinya suku bunga ditetapkan oleh penerbit obligasi dan tidak berubah), obligasi dikenal sebagai investasi penghasilan tetap, jadi Anda bisa memastikan akan menerima keuntungan selama penerbitnya tidak gagal membayar pinjaman. Obligasi kualitas tinggi (di mana peminjam, misalnya pemerintah AS, kemungkinan besar akan mengembalikan pinjaman) dianggap sebagai investasi yang risikonya lebih kecil daripada saham karena bunganya tidak berubah sebagaimana harga saham.

Pemajemukan—Pemajemukan eksponensial meningkatkan nilai uang Anda atau uang yang Anda utangkan selama beberapa waktu karena pertumbuhan masa depan uang Anda berada pada kontribusi awal plus pertumbuhan investasi, yang berakselerasi setelah beberapa waktu. Contohnya, bila Anda menginvestasikan \$100 dan investasi Anda tumbuh sebesar sepuluh persen, Anda akan mempunyai \$110 pada akhir tahun (sepuluh persen dari \$100 = \$10; \$100 + \$10 = \$110). Bila pasar tumbuh lagi sebesar sepuluh persen setahun kemudian, Anda akan memperoleh sepuluh persen tidak saja dari investasi awal Anda sebesar \$100 tapi juga dari keuntungan Anda sebesar \$10 yang Anda peroleh setahun sebelumnya. Ini berarti bahwa pada akhir tahun kedua, Anda akan memperoleh tambahan \$11 (sepuluh persen dari \$110 = \$11), dengan total \$121. Siklus ini akan berlanjut selama beberapa waktu, menghasilkan pertumbuhan yang semakin besar setiap tahun.

Pengeluaran—Ini adalah uang yang Anda keluarkan untuk menjalankan hidup. Semakin rendah pengeluaran Anda, semakin sedikit uang yang perlu Anda tabung untuk masa depan.

Penghasilan pasif—Adalah hal yang paling didambakan untuk menghasilkan uang, sumber penghasilan pasif menghasilkan uang yang hampir tidak membutuhkan waktu Anda. Sementara untuk mengatur terciptanya penghasilan pasif butuh banyak waktu, keuntungan jangka panjangnya biasanya memberi nilai yang sepadan. Contoh penghasilan pasif antara lain penghasilan sewa, penghasilan mengeblog, penghasilan kursus *online*, dan penghasilan *dropship*. Namun, investasi saham adalah penghasilan saham terunggul, karena tidak membutuhkan banyak persiapan dan, berkat pemajemukan, menghasilkan keuntungan yang semakin besar setelah beberapa waktu. Ini adalah strategi utama yang digunakan orang kaya untuk menjadi kaya dan tetap kaya.

Pola pikir perusahaan—Ambil keuntungan dari setiap kesempatan untuk menghasilkan lebih banyak uang dan membangun kekayaan dengan sebanyak mungkin cara—with memangkas biaya, mengoptimalkan biaya/harga, meminimalkan pajak, membangun beberapa aliran penghasilan, dan menggunakan cara lain yang ada. Berfokuslah untuk menghasilkan sebanyak mungkin uang per menit dan jam dalam hidup Anda.

Real Hourly Rate (Tarif riil per jam)—Jumlah uang yang dibayarkan kepada Anda setelah memperhitungkan dampak pajak dan waktu tambahan (dan uang) yang dibutuhkan untuk melakukan pekerjaan, misalnya bersiap, pulang-pergi ke tempat kerja, dan membeli baju kerja.

Reksa dana—Reksa dana dirancang untuk tujuan penyeragaman segerhana dan menyimpan sekumpulan saham, sekumpulan obligasi, atau campuran saham dan obligasi (yang dikenal sebagai dana campuran). Dana ini biasanya didasarkan pada sebuah tema atau sektor—yang artinya dana ini menyimpan sekelompok in-

vestasi jenis tertentu atau dalam industri tertentu. Harga reksa dana ditetapkan hanya sekali sehari oleh penanggung dana dan biasanya mempunyai batas minimal investasi.

Saham—Ketika membeli saham, Anda membeli bagian dari kepemilikan sebuah perusahaan sungguhan. Ini berarti Anda memiliki sebagian kecil dari perusahaan itu. Saat perusahaan menghasilkan uang atau saat masyarakat percaya bahwa nilai perusahaan itu akan naik, harga saham itu akan naik. Semakin besar permintaan terhadap saham itu dan semakin percaya masyarakat padanya, semakin tinggi kenaikannya. Nilai saham juga bisa turun bila hal sebaliknya terjadi dan permintaan terhadap saham menurun. Saham diperdagangkan di seluruh dunia di berbagai bursa (yang pada dasarnya adalah jaringan saham). Nilai saham didasarkan pada persepsi investor akan nilai saham itu; harganya ditetapkan berdasarkan berapa harga saham tersebut yang bisa diterima masyarakat untuk dibeli dan dijual.

Sequence of Return Risk—Setelah Anda pensiun, sepuluh tahun pertama keuntungan investasi Anda akan memberi dampak terhadap pertumbuhan uang Anda dan berapa lama uang Anda akan bertahan. Bila Anda pensiun dan pasar saham mengalami kelesuan selama lima tahun ke depan, Anda mungkin harus kembali bekerja untuk menambah penarikan Anda atau menyesuaikan biaya hidup Anda. Tujuannya adalah tetap bertahan melewati lima hingga sepuluh tahun pertama sambil menjaga agar investasi pokok Anda tetap utuh.

Tangga Konversi Roth IRA—tangga konversi Roth IRA adalah sebuah strategi untuk menghapus denda penarikan dini sepuluh persen. Uang yang dikonversikan dari sebuah 401(k) ke sebuah Tradisional IRA ke sebuah Roth IRA bisa ditarik tanpa dikenakan denda penarikan dini sepuluh persen persis lima tahun setelah konversi. Kalau memungkinkan, sebaiknya membangun tangga konversi Anda setelah Anda pensiun untuk meminimalkan implikasi pajak.

Tax-advantaged account—Akun keuntungan pajak adalah sebuah akun investasi yang membantu Anda meminimalkan pajak yang Anda bayar ketika Anda menginvestasikan uangnya, ketika menariknya, atau dalam beberapa kasus terbatas, keduanya. Contohnya antara lain 401(k), IRA, dan 403(b).

Taxable account—Akun investasi kena pajak adalah akun yang tidak memberikan keuntungan pajak, jadi Anda harus membayar pajak untuk uangnya sebelum Anda menginvestasikannya dan ketika Anda menariknya. Akan tetapi, bila Anda menyimpan investasi selama sekurangnya satu tahun, investasi tersebut biasanya dikenakan pajak pada tingkat pajak keuntungan modal, yang cenderung lebih rendah daripada tingkat pajak penghasilan.

Tingkat tabungan—Untuk mengalkulasi tingkat tabungan, Anda harus menjumlahkan semua uang yang Anda tabung, baik dalam akun prapajak (contohnya, 401(k) dan IRA) serta akun setelah pajak (keperantaraan) dan membaginya dengan penghasilan Anda. Tingkat tabungan berkorelasi langsung dengan jumlah waktu yang Anda butuhkan untuk mencapai angka Anda. Bahkan kenaikan satu persen sekali pun bisa membuat perbedaan.

Travel-hacking—Travel-hacking adalah kegiatan mencari celah dan menggunakan pengaturan waktu, pencarian strategis, poin hadiah maskapai, bonus kartu kredit, dan promosi lain untuk mengurangi atau menghapus biaya perjalanan.

Withdrawal rate—Persentase portofolio investasi yang Anda tarik untuk menutup biaya hidup bulanan. Untuk meningkatkan probabilitas uang Anda bertahan selama sisa hidup, tingkat penarikan dalam kisaran tiga hingga empat persen direkomendasikan, meskipun Anda sebaiknya selalu menarik uang sesedikit mungkin dan hanya ketika Anda membutuhkan uang.

UANG TIDAK TERBATAS, TETAPI WAKTU TERBATAS. JADILAH MANDIRI SECARA FINANSIAL SECEPAT MUNGKIN.

Pada 2010, Grant Sabatier yang berusia 24 tahun hanya memiliki \$2,26 di rekening bank. Lima tahun kemudian, dia memiliki kekayaan bersih lebih dari \$1,25 juta. Pada usia 30 tahun, dia telah mencapai kebebasan finansial. Dalam proses mencapainya, dia mendapati bahwa sebagian besar nasihat yang ada tentang uang, bekerja, dan pensiun entah tidak tepat, tidak lengkap, atau sudah usang.

Sabatier menawarkan nasihat yang mengejutkan dan berlawanan dengan intuisi tentang topik-topik seperti:

- menciptakan pendapatan sampingan yang menguntungkan untuk dia-dikan penghasilan pasif atau bisnis penuh waktu
- menabung tanpa meninggalkan hal yang mendatangkan kesenangan bagi diri kita
- bernegosiasi dengan atasan dengan hasil yang lebih baik daripada yang kita kira
- berkeliling dunia dengan lebih sedikit biaya
- hidup bebas, dan lebih baik lagi, menghasilkan uang dari kondisi hidup kita
- menciptakan portofolio investasi yang sederhana dan menghasilkan uang dengan hanya sedikit penyesuaian
- berpikir secara kreatif—ada begitu banyak cara untuk menghasilkan uang yang selama ini tidak kita lihat

Seharusnya tidak ada orang yang menghabiskan tahun-tahun berharganya dengan melakukan pekerjaan yang tidak mereka sukai atau mengkhawatirkan cara memenuhi kebutuhan. Buku ini bukan hanya nasihat untuk mencapai kebebasan finansial, tapi juga peta jalan yang sudah teruji untuk menjalani hidup dengan cara sendiri, secepat mungkin.

Penerbit
Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29–37
Jakarta 10270
@bukugpu  www.gpu.id

BUSINESS & ECONOMIC

16+



621203016



9 78602 636705
9786020636705

Harga P. Jawa Rp190.000