

# Terms & Conditions

## Tentang LARUNO.com

### Mengenai Keabsahan

LARUNO adalah website pembelajaran online dari banyak narasumber dan salah satunya adalah Tung Desem Waringin (Pelatih Sukses no. 1 di Indonesia) dan Peraih 4 Rekor MURI dalam peluncuran bukunya yang terjual sebanyak 38.878 buku dalam 1 hari.

### Kontak Resmi laruno.com

Anda bisa melakukan kontak terhadap kami langsung di :

- email : [info@laruno.com](mailto:info@laruno.com)
- telpon : 021 – 2222 – 2788 / 0813 8855 1700
- via social media : [www.twitter.com/larunion](https://www.twitter.com/larunion) dan [www.facebook.com/larunion](https://www.facebook.com/larunion)

### Mengenai Data yang diinput oleh member ke LARUNO.com

Segala Jenis data yang telah Anda input ke website laruno.com ini, baik itu adalah nama, email, password membership atau alamat Anda **tidak akan diperjualbelikan atau diberikan kepada pihak ketiga manapun**. Karena kami SANGAT berkomitmen untuk menjaga kerahasiaan data dari member kami, dan tidak ingin privasi dari member kami disebarluaskan di internet, karena kami sama seperti Anda sangat membenci *Spamming*.

## **Tentang Syarat dan Ketentuan Pengguna Web LARUNO.com**

Semua pengakses website harus tunduk pada kepatuhan syarat dan ketentuan yang tercantum di bawah ini. BACALAH PERATURAN berikut ini dengan seksama sebelum menjadi member di LARUNO.com. Jika Anda tidak ingin terikat dengan syarat dan ketentuan ini, jangan menjadi member dari LARUNO.COM. LARUNO.COM berhak untuk memodifikasi perjanjian ini setiap saat, dan perubahan tersebut akan efektif sesegera setelah modifikasi dilakukan.

### **1. Hak cipta dan lisensi.**

Seluruh isi Situs dilindungi oleh hak cipta dan hukum merek dagang. Pemilik hak cipta dan merek dagang adalah LARUNO.COM.

Sanksi pelanggaran pasal 72

Undang-undang Nomor 19 tahun 2002

Tentang Hak Cipta

1. Barangsiapa yang dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah)
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

### **2. Pembatasan Tanggung Jawab**

LARUNO.COM adalah saripati dari pembelajaran dan tindakan nyata dari sang pendiri yaitu Tung Desem Waringin. Dimana beliau juga mengajarkan apa yang sudah sukses dipraktekkan oleh para member. Oleh karena itu, LARUNO.COM tidak bertanggungjawab atas kehilangan atau kerugian yang

disebabkan karena penggunaan atau ketidakmampuan untuk menggunakan informasi apapun yang disediakan.

Dan juga jika di website ini diberikan refrensi pihak ketiga, baik itu adalah berupa website atau organisasi, itu berarti segala sesuatu hal baik itu keuntungan maupun kerugian merupakan tanggungjawab dari pihak ketiga yang direfrensikan, tanpa ada kaitan dengan LARUNO.COM

### **3. Pemutusan Membership LARUNO.COM**

Anda setuju bahwa jika, Anda melakukan kecurangan baik dalam hal promosi, pembelian produk atau atau penyerangan digital terhadap web LARUNO.COM, maka akan berakhir dengan disuspend-nya membership Anda dan pemblokiran akses dari semua jaringan web tdwclub.com.

### **4. Garansi Produk**

- Garansi diberikan setelah pelanggan memenuhi seluruh syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh LARUNO.
- Jangka waktu dari Garansi Kepuasan yang kami berikan selama 30 Hari dari tanggal yang terdapat di Faktur Pembelian yang kami kirimkan kepada Anda bersamaan dengan Produk yang Anda pesan.
- Kebijakan dari LARUNO untuk Garansi Kepuasan adalah jika Anda sudah mempelajari dan Mempraktekkan apa yang terdapat di dalam produk, tetapi Anda tidak mendapatkan manfaat dari produk yang kami tawarkan/ yang Anda pesan. Maka Anda bisa mengajukan ke proses selanjutnya (Penukaran dengan Produk yang lain atau *Refund*).
- Dan untuk proses *refund* (pengembalian uang Anda), maka kami akan kembalikan uang Anda *full*, seperti Anda mentransfer uang kepada kami. Dan produk yang Anda beli akan tetap di tangan Anda. Itu sebagai tanda permohonan maaf kami, karena sudah membuat Anda kecewa.
- Setelah Anda sudah di setujui proses *refund* Anda oleh pihak management kami, maka pengembalian uang Anda akan kami proses paling lama 2 minggu.

- Garansi tidak berlaku apabila:
  - Produk yang Anda pesan, belum Anda pelajari secara keseluruhan.
  - Kami menemukan tindakan kecurangan atau penipuan yang dilakukan atas dasar untuk keuntungan (ingin mendapatkan produk kami secara GRATIS).
  - Dan Garansi Kepuasan tidak berlaku apabila Anda membelinya di pihak ketiga atau Anda tidak membelinya secara langsung di LARUNO.

HAK CIPTA © 2010-2012 : tdwclub.com, 2012 – 2016 LARUNO.COM All rights reserved.

## Kata Pengantar dari LARUNO.COM

Terima kasih telah membeli produk kami.

SELAMAT ! Di dunia, dimana banyak orang kepingin dan hanya kepingin saja untuk merubah nasib untuk menjadi lebih Dahsyat, Anda merupakan orang yang berbeda!

Karena Bapak/Ibu sudah memutuskan dan TAKE ACTION... Anda telah memilih produk yang tepat dan mau untuk berkembang menjadi jauh lebih baik dengan mau belajar lagi.

LARUNO.COM adalah sebuah portal pembelajaran online dari Tung Desem Waringin (Pelatih Sukses No. 1 di Indonesia) dan partners-nya. LARUNO.COM juga menghadirkan beberapa produk berupa DVD dan buku, dengan cakupan pembelajaran saat ini marketing, bisnis, property, kehidupan, keuangan dan kesehatan, serta lain sebagainya.

Dengan membeli, membaca serta menjalankan apa yang ada dalam buku ini, Anda menunjukkan komitmen untuk meningkatkan kualitas hidup Anda. Tidak peduli seberapa bagus kualitas hidup Anda saat ini. Kami ada untuk memenuhi panggilan hidup Anda dalam menikmati kualitas hidup dengan menyajikan pembelajaran yang bermanfaat.

Anda diharapkan untuk menyelesaikan dan mempraktekannya dalam hidup Anda. Jika terbukti bermanfaat, Anda seharusnya menceritakan dari apa yang Anda pelajari dalam buku ini kepada sanak saudara, teman, atau orang terdekat Anda sedemikian sehingga Anda dan mereka bisa meningkatkan kualitas hidupnya bahkan se-Indonesia.

Sekali lagi terima kasih, dan semoga bermanfaat.

### PROFIL PENULIS

#### Trainer dengan Standard & Certificated International:

- Pelatih Sukses no.1 di Indonesia, (*Majalah Marketing, November 2005*).
- Pembicara Terbaik di Indonesia, (*Majalah Marketing, November 2005*).
- The Most Powerful People & Ideas in Business, (*Majalah SWA, Desember 2005*).
- Memecahkan Rekor MURI untuk Penjualan buku terlaris “Financial Revolution” yang mencapai 10.511 eksemplar di hari Pertama secara retail. (*Penghargaan MURI, Oktober 2005*).
- Diakui sebagai World Class Gurus di National Achievers Congress Malaysia & Singapore (*Mei 2007*).
- Diakui sebagai World Class Gurus di National Achievers Congress Malaysia & Singapore (*Mei 2007*).
- Memecahkan Rekor MURI sebagai Penulis buku Marketing Revolution. (*Juli 2008*)



Tung Desem Waringin

# Financial Revolution

Financial Revolution .....	8
<b>Kenapa Orang Tidak Bisa Menjadi Kaya? .....</b>	<b>11</b>
Bagaimana Tetap Menjadi Miskin.....	13
<b>Perbedaan Financially Independent Dan Financially Freedom .....</b>	<b>14</b>
<b>Beberapa Jurus Untuk Membuat Passive Income .....</b>	<b>16</b>
<b>3 Resep The Science of Getting Rich .....</b>	<b>17</b>
<b>Switch Pattern .....</b>	<b>19</b>
<b>5 Unsur Menentukan Tujuan.....</b>	<b>21</b>
<b>Bagaimana Anda Bisa Mempunyai Keyakinan Yang Mantab, Bulat dan Konkruen Untuk Menjadi Kaya Dan Menuju Passive Income Yang Dahsyat?? .....</b>	<b>23</b>
Bagaimana Anda Bisa Mempunyai Keyakinan? .....	24
<b>Incantation .....</b>	<b>25</b>
<b>Cara Melakukan Interupsi .....</b>	<b>26</b>
<b>Komitmen.....</b>	<b>27</b>
<b>Bagaimana Kita Act In the Certain Way? .....</b>	<b>30</b>
<b>Bagaimana Cara Menemukan Passion? .....</b>	<b>31</b>
<b>Leverage .....</b>	<b>37</b>
<b>Faktor Kali .....</b>	<b>39</b>

<b>Bagaimana Uang Mengejar Anda? .....</b>	<b>41</b>
<b>5 Kunci Bagaimana Uang Mengejar Kita .....</b>	<b>41</b>
<b>3 Cara Agar Kaya Tapi Tetap Aman.....</b>	<b>43</b>
<b>Menunda Kesenangan .....</b>	<b>50</b>
<b>Yang Akan Terjadi Jika Anda Terlambat Melakukan Asset Alokasi.....</b>	<b>53</b>

## Financial Revolution

Saya mengucapkan SELAMAT kepada Anda yang telah memilih dan membaca *e-Book* ini karena Anda termasuk 3% orang yang TAKE ACTION, karena di dunia banyak orang yang ingin sekali berubah tapi mereka hanya ingin saja, tidak pernah TAKE ACTION. Anda termasuk 3% teratas karena sudah TAKE ACTION, sudah membeli dan membaca *e-Book* ini. Anda termasuk orang yang LUAR BIASA!

Hingga dalam materi ini Anda akan belajar, bagaimana bisa meraih SUKSES dalam BISNIS dan juga KEHIDUPAN yaitu ada kuncinya dengan mempelajari **Financial Revolution**. Dan Anda wajib mempelajari ini.



**Tahukah Anda kalau 1% orang di dunia itu menguasai 50% uang beredar dan 5% orang di dunia menguasai 90% uang beredar?**

Saya pernah bekerja di suatu bank swasta terbesar waktu itu, dan pada waktu itu juga saya mengambil satu orang TOP nasabah saya. Ternyata dia bukan hanya menguasai 50%, ternyata dia menguasai 70% uang beredar yang ada di bank saya.

Pertanyaannya adalah :

**“Kalau uang di dunia itu di bagi rata, apa yang terjadi?”**

Yang menyedihkan adalah, menurut Marshall Sylver dalam bukunya *“Profit Power Passion”* bahwa 1% orang yang menguasai 50% uang beredar di dunia ini, kalau di bagi rata kepada semua orang di dunia, apa yang akan terjadi? Yang menyedihkan adalah dalam waktu 5 tahun, uang itu akan kembali kepada komposisi yang semula. Hanya 1% orang yang akan menguasai 50% beredar di dunia.

**Apa yang membedakan antara 1% orang yang menguasai 50% uang beredar atau yang 5% menguasai 90%?**

Dibandingkan dengan 95% orang di dunia yang terus berebut dengan 10% uang yang beredar di dunia, ternyata yang membedakan adalah ketika uang tadi di bagi rata kepada mereka semua, 95% orang yang menguasai 10% ini

begitu mereka terima uang, yang membedakan adalah mereka bertanya kepada diri sendiri :

- **Ingin saya pakai apa ya?**
- **Enaknya untuk beli apa ya?**

### **Mendadak mereka akan konsumtif!**

Tapi yang 1% manusia menguasai 50% uang beredar atau 5% manusia yang menguasai 90% uang beredar, begitu mereka menerima uang, mereka akan bertanya kepada diri sendiri :

- Akan saya apakan uang ini? Supaya uang ini berkembang biak menjadi lebih banyak lagi?

**INILAH YANG MEMBEDAKAN!!**

**Dunia berubah maka cara cari uang juga  
akan berubah**

Dalam bab – bab berikut ini kita akan belajar....

**“Bagaimana caranya kita bisa mendapatkan uang yang lebih cepat dan halal?”**

Kaya secara cepat, halal dan aman!

Sebelum kita mempelajari bagaimana caranya kaya secara cepat, halal dan aman.

Saya akan sampaikan terlebih dahulu...

## **Kenapa Orang Tidak Bisa Menjadi Kaya?**

Ada beberapa, kalau semuanya itu ada 11 tapi dalam *e-Book* ini saya simpulkan menjadi tiga *“Mengapa orang tidak menjadi kaya?”*

- 1. Karena orang itu tidak mempunyai tujuan untuk menjadi kaya.**  
Kalau Anda tidak ada tujuan untuk menjadi kaya, itu sudah selesai dan Anda tidak akan bertambah menjadi kaya.
- 2. Orang mempunyai keyakinan yang salah tentang kekayaan atau mereka tidak mempunyai keyakinan bagaimana mereka bisa menjadi kaya.** Kesalahan mereka terletak dalam keyakinan.
- 3. Mereka melakukan tindakan yang salah atau tindakan yang berbeda dari orang – orang yang bisa menjadi kaya.**

Saya akan bahas satu – persatu!

Kalau Anda ingin kaya, itu berarti Anda harus punya tujuan untuk menjadi kaya. Karena kalau orang tidak mempunyai tujuan akan celaka, batu tujuan ini ibaratnya seperti berkata pada diri Anda sendiri ketika ingin tidur, *“Besok saya ingin bangun jam 5 pagi.”* Apa yang terjadi? Ternyata besok pagi di jam 5 Anda benar – benar bangun tanpa lihat jam. Ketika jam 5 pas kita langsung bangun. Kok bisa? Betul sekali karena *subconscious* atau bawah sadar kita akan bekerja tanpa kita melihat jam, kita bisa bangun jam 5 pagi.

Kalau kita tidak menentukan tujuan atau menentukan tujuan yang salah seperti misalnya Anda bilang *“Besok saya ingin bangun sepagi mungkin.”* Apa yang terjadi? Akan ada 2 reaksi yang di berikan otak :

1. **Reaksi otak yang mengabaikan.** Otak akan menyangka kalau yang memberikan perintah adalah *orang goblok* dan karena itu mereka tidak akan menuruti perintah kita. Apa yang terjadi setelah itu? Kita bisa bangun jam 8 dan jadi terlambat.
2. **Reaksi otak yang menganggap serius sekali.** Apa yang terjadi? Jam 1 pagi kita bangun, jam 1.10 pagi kita bangun lagi, jam 1.20 pagi kita bangun lagi. Akibatnya Anda tidak bisa tidur sampai pagi!

Kalau Anda hidup tidak mempunyai tujuan, apa yang akan terjadi terhadap hidup Anda?

**Anda tidak akan kemana – mana. Anda akan stuck di tempat. Ketika orang tidak mempunyai tujuan, maka banyak sekali resiko yang harus di tanggung orang itu. Percaya atau tidak, kalau otak kita akan selalu mengejar tujuan entah itu tujuan kita sendiri atau tujuan orang lain.**

Kemudian point yang kedua yaitu keyakinan yang saling bertabrakan. Kalau keyakinan yang saling bertabrakan ini maka akan membuat Anda menjadi bingung.

Banyak di seminar saya salah satunya adalah seminar Financial Revolution, saya minta orang untuk menulis *“Keyakinan apa yang pernah kamu*

*dengar?” keyakinan yang Anda dengar tanpa sadar mempengaruhi kita dan akan menjadi keyakinan kita juga di dalam bawah sadar.*

Misalnya ada orang yang memiliki keyakinan...

### **“Uang adalah akar dari segala kejahatan”**

Kalau kita mempunyai kebatinan atau keyakinan di hati yang menanggapi uang adalah akar dari segala kejahatan, apa yang akan terjadi dalam hidup Anda?

## **Anda akan sangat sulit menjadi kaya karena Anda tidak ingin menjadi jahat**

Kemudian selanjutnya yaitu jurus...

### **Bagaimana Tetap Menjadi Miskin**

Yaitu adalah dengan melakukan tindakan yang salah ataupun belajar kepada orang yang salah. Nah, rata – rata dari kita dan kembali lagi menurut survei dari Gallup International, yang jumlah pesertanya sekian ribu orang dan ternyata setelah di urutkan dari umur 30 – 65 tahun, ternyata ada hasil yang mengejutkan. Dari 54% itu tergantung kepada yayasan atau tergantung kepada saudaranya. Dan setelah dia mencapai umur 65 tahun, kehidupannya menjadi susah dan pada akhirnya dia bergantung kepada orang lain atau bergantung pada negara.

Kemudian, 36% ternyata meninggal *dulu* padahal umurnya belum sampai umur 65 tahun. Dan 5% itu terpaksa masih harus bekerja supaya bisa makan dan hanya 4% yang *financially independent* atau 4% inilah yang bebas secara keuangan, memang belum *financially freedom* tapi *financially independent*.

Maksudnya apa?

## **Perbedaan *Financially Independent* Dan *Financially Freedom***

Orang itu tidak perlu bekerja tapi dia bisa bertahan hidup dengan gayanya dia yang memang belum terlalu mewah, kini dan sepanjang masa. Itulah *financially independent*.

**Hanya satu orang yang kaya raya atau *financially freedom*, maksudnya apa dari *financially freedom*?**

Orang itu tanpa harus bekerja, dia sudah mendapatkan passive income.

**Passive income dengan active income itu berbeda!**

**Passive income itu Anda tidur saja masih dapat uang yang cukup membiayai gaya hidup yang dia inginkan! Hanya 1%.**

Kalau misalkan Anda bertanya tentang investasi keuangan atau belajar tentang keuangan, Anda akan belajar sama siapa? Mungkin pada suami, istri, saudara atau bahkan kepada orang tua kita dan kepada siapapun. Silahkan! Boleh saja!

**Tapi kalau Anda belajarnya kepada 95% dan bukan kepada 4% *financially independent* atau 1% yang *financially freedom* tapi Anda nekat belajar pada 95%, apa yang akan terjadi?**

**Persentasenya akan bertambah! Jadi 96% persen termasuk diri Anda!**

Tapi pertanyaan saya adalah : *“Apakah belajar dengan TOP 5% akan membuat Anda berhasil?”*

**Belum tentu! Tapi lumayan hasilnya daripada Anda *ngotot* belajar kepada 95% orang yang tidak berhasil. Maka kemungkinan Anda berhasil pun makin kecil atau bahkan Anda juga akan gagal karena belajar dengan orang gagal!**

**Oleh karena itu, Anda harus belajar kepada orang yang tepat untuk melakukan tindakan yang tepat! Kalau Anda belajar kepada orang yang salah atau bertanya terus kepada orang yang salah maka Anda pun jadi salah!**

Salah satunya adalah banyak orang yang belajar investasi dan bertanya kepada orang lain yang ternyata tidak kompeten di bidangnya, apa yang akan terjadi? Anda akan tetap miskin!

**Banyak orang yang mau investasi tapi bertanya kepada orang yang salah, kalau orang ingin investasi tapi bertanya kepada orang yang salah, ya investasi Anda akan salah juga!** Mungkin jadi benar tapi persentasenya jadi kecil sekali. Kalau Anda bertanya kepada orang yang sudah kompeten sekali, maka persentase keberhasilan kita menjadi lebih besar!

**Salah satu resep jika Anda ingin tetap menjadi MISKIN. Tanyalah kepada orang yang salah! Lakukanlah tindakan yang salah! Pelajarilah strategi**

**yang salah! Karena Anda belajar dengan tindakan yang salah, maka hasilnya akan salah dan Anda tetap menjadi miskin!**

Lalu...

## **“Bagaimana Semua Orang Bisa Kaya Raya?”**

Memang betul bagaimana orang yang tidak kaya tadi lalu kita bisa balik menjadi kaya. Tapi Anda harus perhatian terlebih dahulu, berapapun penghasilan Anda kalau mau atau jelas sekali aturan main untuk bagaimana orang bisa kaya raya atau akhirnya orang bisa punya passive income.

## **Beberapa Jurus Untuk Membuat Passive Income**

Silahkan di catat! Karena perlu tertulis! Dengan tertulis maka Anda akan jauh lebih ingat. Jurus yang sangat sederhana yaitu adalah :

- 1. Mengeluarkan lebih sedikit daripada yang diterima...**
- 2. Menginvestasikan selisihnya, kemudian kita investasikan ulang hasilnya untuk pertumbuhan bunga – berbunga sampai kita mencapai investasi dalam satu jumlah yang massive yang dimana hasilnya cukup untuk membiayai gaya hidup kita.**

Jadi, bagaimana kita harus mengeluarkan lebih sedikit dari yang di terima dan menginvestasikan selisihnya, dan menginvestasikan ulang hasil dari selisihnya untuk pertumbuhan bunga berbunga. Sehingga kita bisa **mencapai satu investasi dalam jumlah yang massive. Sehingga investasi itu menghasilkan satu bunga atau satu hasil yang cukup membiayai gaya hidup kita dengan atau tanpa kita terlibat di dalamnya.**

Sebenarnya itu adalah ilmu yang sangat sederhana bagaimana kita bisa menjadi kaya.



Kemudian, kalau dalam ilmu “*The Science of Getting Rich*” Bagaimana secara ilmiah kita bisa menjadi kaya raya? **Sebetulnya *science of getting rich*, atau *science of getting success*, *science of getting promotion*, *science of getting what we want* secara ilmiah, sebetulnya bisa disimpulkan dengan tiga jurus saja.**

### 3 Resep The Science of Getting Rich

Orang yang sukses dan orang yang kaya, atau orang yang bergerak dari tidak kaya menjadi kaya, orang yang bergerak dari tidak sukses menjadi sukses akan mengalami pergerakan dan perubahan.

Sebetulnya hanya ada 3 resep saja :

1. Orang itu ***think in the certain way***. Berpikir dengan cara tertentu!
2. ***Feel in the certain way***.
3. ***Act in the certain way***.

Saya akan jelaskan satu – persatu.

### Think In The Certain Way

**Bahwa apapun di dunia yang kita mulai itu berawal dari THINK.** Jadi apapun dalam dunia ini kalau misalkan sekarang ada AC, Smartphone, TV yang tipis, pesawat luar angkasa, gedung tinggi atau semua yang Anda pakai dan berada dalam lingkungan Anda saat ini itu pada awalnya tidaklah ada. Kok sekarang bisa ada? Karena ada satu atau banyak orang yang *think in the certain way*.

## Bagaimana caranya agar kita bisa think in the certain way?

Kalau kita ingin sukses dan kaya luar biasa, kita harus mempunyai suatu goal atau tujuan. Anda harus berpikir *“Tujuan apa yang ingin saya tuju?”* Agar kita bisa bayangkan secara detail.

### Contoh

Akio Morita yang adalah pemilik Sony. Ketika dia datang ke kantor Research and Developmentnya, dia hanya membawa ide yang berbunyi, *“Saya mau membuat tape recorder yang lebarnya 10 cm, panjangnya 12 cm dan tebalnya cuma 2 cm. Saya mau seperti ini.”*

Karyawan di bidang research and developmentnya bilang tidak mungkin dan tidak bisa.

Akio Morita dengan bijaknya berkata..

### **“Find the way or create the new one”**

**Cari caranya atau ciptakan sendiri caranya! Akio Morita tetap pada keinginannya.**

Karena ada orang yang berani untuk menciptakan sesuatu karena sudah tahu detailnya, akhirnya terjadi!

Salah satu tujuannya kalau Anda *think in the certain way*, itu adalah waktu dimana Anda harus berpikir secara detail, fokuslah kepada hal yang Anda inginkan!

**Kalau Anda tidak cukup jelas dan sering untuk mengulangi apa yang kita impikan, goal Anda akan menjadi buram dan Anda akan menjadi *loyo*!**

Jadi tugas kita adalah *think in the certain way* bahwa sebenarnya kita sampai dan kalau boleh di kata kalau kita bisa tidur, makan, BAB pun di belakang dan kita bayangkan impian kita maka itu akan mempermudah kita untuk mencapai apapun yang kita inginkan.

Dalam seminar, seringkali saya mengajarkan orang untuk merubah pikirannya dari kondisi sekarang dengan menggunakan..

### **Switch Pattern**

Mungkin ini pertama kali Anda mengetahui tentang *switch pattern*. Maksudnya apa? Bayangan kondisi kita sekarang, yang mungkin tidak kita inginkan. Entah itu rumah atau mobil Anda yang jelek, atau uang di rekening Anda tinggal 20 ribu padahal masih tanggal muda. Kita yang tidak ingin seperti itu, kan?

Lalu...

### **Bagaimana caranya kita mengubah switch pattern?**

Silahkan di ikuti! Tangan kiri letakan di depan mata! Kemudian kita bayangkan kondisi sekarang. Kemudian tangan kiri ini akan kita tabrak dengan tangan kanan kita dari bawah dan hempaskan ke atas. Ketika gambar yang kita tidak inginkan ini pecah, tangan kanan langsung di depan mata dan langsung kita bayangkan sesuatu hal yang kita inginkan entah itu rumah yang Anda inginkan secara detail, mobil yang di inginkan, jumlah uang di rekening Anda. Apa yang terjadi?

Dari survei yang saya lakukan karena saya meminta orang membayangkan dari uang 20 ribu yang pecah – pecah dan langsung saya suruh membayangkan tergantikan dengan uang 10 milyar di rekening. Ternyata 80% dari orang yang saya survei tidak bisa membayangkan angka 10 milyar atau sangat kesulitan membayangkan angka 10 milyar masuk di rekeningnya.

Pertanyaannya adalah:

### **“Kalau membayangkan saja tidak bisa, bagaimana kita bisa dapat uang 10 Milyar?”**

**Saya sendiri secara pribadi waktu memulai membayangkan uang 10 milyar pada waktu itu sulit setengah mati.** Tapi ketika saya ambil buku tabungan dan saya tulis 10.000.000.000,. Ketika itu juga saya pandangi terus dan bahkan saya tulis begitu besarnya di papan tulis, sebelum tidur dan sebelum turun dari ranjang. Saya melihat apa yang saya impikan di papan itu. **Pertama kali mencoba memang angkanya tidak sebesar itu, masih ada yang lebih kecil. Tapi dalam hal ini, ketika saya mulai bisa membayangkan dengan jelas di kepala saya dan mendadak saya bisa menemukan peluangnya.** Masih ingat materi yang saya jelaskan di atas kalau kita ingin bangun jam 5 pagi mendadak kita bisa bangun jam 5 pagi? **Sama hal nya juga dengan ini.** Mendadak bawah sadar kita akan menemukan peluang yang tepat. Jika kita benar – benar memanfaatkan peluang untuk belajar kepada orang yang lebih ahli maka mendadak semua yang Anda bayangkan akan tercapai!

## **Apa yang bisa kita bayangkan maka otak kita akan cenderung mendapatkan**

**– Tung Desem Waringin –**

Asal pada waktu kita bayangkan total secara bulat, detail yang kita mau.

Anda harus berpikir dengan tujuan yang sangat jelas dan detail.

**Tentukanlah tujuan Anda!**

### **5 Unsur Menentukan Tujuan**

Ada 5 unsur untuk menentukan tujuan yang kalau di singkat itu bisa membentuk kata SMART. Apa saja?

- **S = Spesifik. Harus sangat jelas**
- **M = Measureable.**
- **A = Achievable**, tapi kalau saya tidak menggunakan ini. Untuk point ini saya ganti menjadi **“Antusiasable”** Maksudnya bagaimana? Kebanyakan orang menentukan goal sedemikian besarnya tapi akhirnya dia sudah tidak antusias lagi malah jadi *loyo* dan tidak semangat lagi. Ada orang yang menentukan goalnya terlalu kecil akibatnya dia menjadi menyepelekan. Itu yang akan terjadi jika Anda tidak antusias dalam mewujudkan goal. Goal ini tidak boleh terlalu besar dan itu akan membuat Anda takut dan membuat *loyo*. Tidak boleh juga terlalu kecil supaya Anda tidak menyepelekan. Buatlah goal yang akan membuat Anda antusiasable! Walaupun membuat Anda antusias, tapi bisa jadi goal itu besar dan menurut orang lain tidak achievable, jangan dipikirkan! Karena semua pencapaian yang

ada di dunia saat ini, tadinya 10 – 30 tahun yang lalu tidaklah achievable.

- **R = Realistis.** AHA! Kembali lagi, terserah Anda. Tapi kalau saya pribadi bukanlah realistis, tapi adalah *“Result Oriented”*, maksudnya apa? **Goal Anda ingin punya uang, seberapa banyak? Tidak bisa menentukan goal “Saya akan bekerja lebih rajin lagi”**

**Tetapkanlah angka atau hasil dalam goal Anda,  
bukan prosesnya!**

Bukan prosesnya! Detail akhir yang Anda inginkan itu apa!

- **Timely.** Jangka waktu yang di tetapkan untuk mencapai goal Anda! Jangan khawatir karena kebanyakan orang takut untuk menentukan waktu karena takut tidak terkabul!

**Tenang saja! Tuhan mungkin  
MENUNDA tapi tidak MENOLAK  
– Tung Desem Waringin –**

Jika sudah tahu prinsip atau unsur ini, cobalah untuk menentukan satu goal dan setelah itu Anda harus berikan jangka waktu, goal itu juga harus detail dan bisa di ukur.

Kalau tidak bisa di ukur, kita tidak bisa monitor dan kalau tidak bisa di monitor kita tidak akan tahu kapan kita mencapainya dan untuk itu harus di terapkan.

Setelah tujuan, kita masuk dalam keyakinan!

## **Bagaimana Anda Bisa Mempunyai Keyakinan Yang Mantab, Bulat dan Konkruen Untuk Menjadi Kaya Dan Menuju Passive Income Yang Dahsyat??**

Caranya seperti tadi yang mengharuskan Anda untuk menulis terlebih dahulu.

Silahkan sekarang di tulis! Hentikan membaca *e-Book* ini dan tulislah :

**“Keyakinan apa yang selama ini menghambat Anda?”**

**TULIS SEKARANG!**

**Kalau Anda belum menulis, tolong hentikan membaca *e-Book* ini dan tolong di tulis!**

**Baiklah saya anggap Anda sudah menulis semua!**

Banyak sekali orang yang menulis keyakinan atau hal – hal yang telah dia dengar yang ternyata menghambatnya untuk menjadi kaya atau menetralsir uang, seperti keyakinan di awal yang bilang kalau *“Uang adalah akar dari segala kejahatan.”*

Kalau terjadi kata – kata seperti ini maka kalimat ini akan menghambat kita untuk menjadi kaya. Sekarang tugasnya setelah Anda tulis keyakinan ini, Anda harus merubah secara sadar dan harus di buat menjadi konkruen.

Mengubah menjadi konkrue itu adalah mengubah keyakinan *“Uang adalah baik adanya”*

Sekarang, silahkan hentikan membaca *e-Book* ini dan ubahlah secara sadar

### **“Bagaimana keyakinan Anda berubah menjadi baik?”**

Silahkan tulis! Oke, sudah selesai? Saya asumsi Anda sudah selesai. Anda juga bisa membuat konkrue dengan sedikit humor atau kelucuan. Salah satu contohnya adalah uang adalah akar dari segala kejahatan, dirubah menjadi tidak punya uang adalah akar dari segala kejahatan!

**Tugas Anda adalah menyusun keyakinan – keyakinan supaya Anda bisa mencapai goal itu! Harus secara bulat dan konkrue total!**

### **Bagaimana Anda Bisa Mempunyai Keyakinan?**

Kalau tadi di awal kita membahas cara kalau ingin kaya raya atau ingin sukses itu adalah dengan 3 hal :

- **Think in the certain way**
- **Feel in the certain way**
- **Act in the certain way**

Pada waktu keyakinan ini masuk di dalam kategori bagaimana kita *feel in the certain way*. Kita harus yakin! Caranya yakin bagaimana? **Anda harus susun terlebih dahulu keyakinan Anda yang menghambat, setelah itu di coret dan ganti secara total.**

Bagaimana kita bisa yakin lagi? Kita bisa menggunakan satu yang namanya..



## Incantation

Maksudnya *incantation* itu apa? Hampir mirip dengan afirmasi tapi ada perbedaan yang mencolok.

Kalau Afirmasi itu hanya *ngomong* “*Saya kaya, saya kaya, saya kaya*” tanpa menggunakan emosi. Kalau *incantation* itu adalah *ngomong* dengan emosi dan bila perlu di iringi dengan gerak, maka itu akan jauh lebih powerfull karena masuk kedalam bawah sadar kita sehingga tanpa sadar akan menjadi *action*.

### Bagaimana caranya melakukan incantation?

Pada waktu kita sedang lari pagi, kita katakan kepada diri kita sendiri “*Tiap hari tambah sehat, kuat, kaya*” Di ulangi terus menerus. **Misalnya ketika kita punya keyakinan dan ingin melangkah, kebanyakan dari kita sebelum melangkah tapi sudah memikirkan kalau gagal bagaimana?**

Kita sudah mulai takut gagal. Kita harus melakukan *incantation*.

**Buatlah bahwa gagal itu tidak ada  
sehingga kita menjadi lebih berani.  
Tidak ada kata gagal, yang ada hanya  
sukses atau belajar. Kalau belum sukses  
maka kita harus belajar, kalau sudah  
belajar maka kita sudah sukses.**

Katakanlah ini dengan berulang dan penuh emosi maka tanpa sadar akan masuk ke bawah sadar kita sehingga kita menjadi yakin.

Setelah yakin, kita akan menjadi berani mengambil keputusan.

## **Bagaimana caranya agar kita bisa berani?**

Kalau dari ragu – ragu dan kemudian kita bisa merasa berani. Bisa juga dengan menggunakan *incantation*, rubah gerak Anda pun juga bisa. Kalau dari duduk langsung Anda bangun juga bisa, lompat – lompat dulu karena banyak yang terpengaruh dari gerak. Kita senyum, tarik nafas panjang – panjang, dagu menghadap ke atas, dada di buka dan mendadak kita bisa menjadi berani. Itulah caranya bagaimana kita menjadi berani dari pengaruh gerak kita. Begitu juga dengan fokus. Bayangkan apa yang Anda inginkan dan kalau ada sesuatu yang mengganggu fokus atau kita fokus kepada masa lalu kita, maka itu harus di rusak. Maksudnya di rusak itu bagaimana?

**Harus di rusak polanya persis seperti orang menginterupsi. Ketika ada orang yang interupsi, orang itu akan seperti kaget dan bingung.**

## **Cara Melakukan Interupsi**

Ada 12 cara, tapi ada 1 yang saya ajarkan dan sangat efektif yaitu dengan gerakan. Dengan gerakan lompat – lompat, berteriak “Go..Go..Go” lakukan ini sampai berkeringat dan setelah itu Anda akan menjadi berani dan akan merusak pola yang salah itu tadi.

Kemudian, pilihan kata agar kita bisa berani, kalau Anda menggunakan pilihan kata yang bingung, Anda akan bingung terus. GANTI!

Lebih baik Anda berkata ***“Saya akan mencari informasi tambahan, dalam waktu sekian saya akan cari informasi tambahan, saya akan cari tahu siapa yang sudah berhasil, saya akan cari tahu siapa yang sudah ambil langkah ini kemudian akan saya ikuti dan kalau sampai tanggal yang ditetapkan saya belum dapat informasi tambahan maka saya akan tetap ambil keputusan karena saya tahu persis kalau tidak ambil keputusan itu berarti sudah keputusan.”***

Berani adalah dengan menggunakan gerakan, fokus, pilihan kata – kata Anda. Yakin akan membuat kita lebih enak, lebih mantap kemudian ketika kita ingin berani kita harus butuh yang namanya.

## **Komitmen**

**Apa perbedaan orang yang berkomitmen dengan orang yang hanya yakin dan berani untuk mengambil keputusan?**

Kalau komitmen itu suka dan duka akan di jalankan. Bagaimana kita bisa berkomitmen? Kembali lagi dengan pengaruh dari gerak. Pada waktu kita sedang *loyo*.

Kalau saya sedang mengalami itu di jam satu malam, saya pasang trampolin dan saya tulis goal di papan tulis, lampu utama saya matikan dan saya gantikan dengan lampu kuning menyorot ke goal saya dan saya lompat – lompat 15 menit sambil berkata *“Saya akan melakukan ini, apapun yang terjadi saya akan lakukan, apapun yang terjadi saya akan capai ini.”* Mendadak pada waktu 15 menit saya keluar keringat sampai kepanasan

bahkan pada waktu itu saya sampai keluar air mata, dengan seperti itu maka emosi saya menjadi bulat bahwa saya harus melakukan.

**Ketika tekad saya sudah bulat, tadinya yang sudah *loyo* dan hampir menyerah karena banyak penderitaan, mendadak saya bangkit lagi dan besok paginya apapun yang saya tunda maka saya lakukan!**

Setelah kita feel dan yakin, berani dan berkomitmen, masih ada satu unsur tambahan lagi yaitu..

### **Bagaimana Anda Bersyukur?**

Oke. Yakin, berani, komitmen kita akan melakukan dan mencapai dengan mantap dan luar biasa. Kalau yang bersyukur dalam bahasa inggris itu *result* adalah berbeda. **Kita harus merasa bersyukur!**

Satu teknologi yang berbeda, seorang menggunakan “Go..Go..Go” dan seorang lagi membayangkan dalam kondisi yang rileks, tarik nafas. Otak kita akan masuk gelombang alpha yaitu gelombang yang membuat kita hampir tidur karena sangat relaks atau istilahnya adalah *riyep – riyep*.

Kemudian kita membayangkan persis bahwa yang kita mau tadi sudah tercapai dan pada waktu kita menarik nafas. Kita bayangkan detailnya sehingga kita bisa merasakan emosinya. *“Apa yang saya dengar waktu itu? Saya menggunakan kata – kata yang seperti apa pada diri sendiri? Orang yang Anda cintai berbicara apa kepada saya? Betapa bangganya mereka? Apa yang saya rasakan ketika mempunyai yang saya inginkan tadi?”* Bayangkan secara detail dan rileks sehingga Anda merasa sangat nyaman. Dan dalam posisi seperti itu, kita berdoa kepada Tuhan yang berbunyi *“Terima kasih Tuhan”*

Jadi kalau kita merasakan sudah dan bersyukur sehingga sangat rileks, secara tanpa sadar itu masuk kedalam bawah sadar kita jauh lebih efektif.

Jadi untuk memasukan kedalam bawah sadar supaya kita *feels so good* itu ada dua cara. Berikut caranya :

1. **Dengan secara sadar.** Kita pengaruhi keyakinan secara sadar dan di pengaruhi dengan gerak, fokus dan pilihan kata kita. Kemudian juga di pengaruhi dengan komitmen kita, kembali juga dengan gerakan kita sehingga berkomitmen untuk melakukan apapun yang dalam arti positif.
2. **Dengan cara bersyukur.** Ini di pengaruhi dengan bawah sadar kita anggap sudah terlebih dahulu.

**What your mind can conceive and believe, you  
can achieve and conceive  
– Napoleon Hill –**

*Mind* kita bisa *conceive* dan bisa di susun. *Believe* kita yakini dan percaya, *you can achieve* dan kita akan bisa sampai.

Dalam hal ini, kalau kita ingin sangat sukses, ya, kita harus melakukan meditasi dan rileks. Kalau saya biasanya malam hari untuk meditasi dengan rileks dan membayangkan apa yang saya cita – citakan sudah tercapai.

Seperti itulah caranya bagaimana kita feel.

Sekarang kita akan masuk ke sesi berikutnya yaitu..

## Bagaimana Kita Act In the Certain Way?

Banyak orang yang sudah bisa *think and feel* tapi kalau act nya salah maka hasilnya juga akan salah.

### Contoh

Ada orang yang ingin melihat matahari terbit, dia sudah bisa *think in the certain way*, detail sekali! Dia bisa bayangkan dan menggunakan emosionalnya, dia semangat dan berani. Dia juga berkomitmen akan melakukan apapun, bersyukur juga sudah! Dia sudah bayangkan melihat matahari terbitnya.

Tapi begitu bangun tidur, dia berjalan ke arah barat terus. Mungkin atau tidak dia bisa melihat matahari terbit? Mungkin kalau dia kepeleset dan melihat ke timur.

Tapi itu berdasarkan keberuntungan. Tapi kalau kita mau bagaimana kita *act in the certain way* ini tadi akhirnya kita bisa menuju dan mencapai apapun yang kita inginkan termasuk dalam kondisi keuangan. Tindakannya jelas.

- **Membuat tujuan**
- **Mencari passionnya dimana**
- **Dia akan mencari orang – orang yang sudah mencapai apa yang dia inginkan**

Dia akan melakukan apa yang dia sukai dan apa yang dia cintai.

Kembali lagi!

## Find Your Passion!

*Act in the certain way*, sebelum menentukan tujuan kita atau ingin kaya di bidang apapun, caranya bagaimana supaya kita bisa mengambil tindakan agar menjadi kaya? Sebenarnya cara nomor satu itu adalah temukan dahulu passion Anda. Maksudnya apa? **Sesuatu yang pada waktu di lakukan, kita akan menjadi semangat dan sangat bergairah!**

## **Bagaimana Cara Menemukan Passion?**

Caranya dengan menjawab dan menulis 3 pertanyaan, usahakan menjawab dalam kondisi yang tenang, tulis apa yang menjadi passion atau gairah Anda! Tapi kalau tidak maka carilah tempat yang sepi dan tenang. JAWAB 3 PERTANYAAN INI!

1. *“Apa Anda merasa senang ketika mengerjakan sesuatu?”*
2. *“Apa yang Anda selalu semangat pada waktu mengerjakannya?”*  
Bukan hanya merasakan senang tapi juga harus ada antusiasnya.  
Banyak orang senang tapi tidak ada gairahnya.
3. *“Apa yang akan Anda lakukan apabila tahu kalau saya pasti berhasil dan tidak mungkin gagal?”*

Ulangi pertanyaan ini! Jawab dan ulangi! Baca, jawab dan ulangi lagi. Tulis dulu pertanyaannya dan barulah di jawab.

Jika sudah, mulailah Anda simpulkan *“Apa yang saya lihat, dengar, rasakan dari diri saya sendiri?”* **Temukan passion Anda!**

Ketika pada waktu itu saya melakukan cara ini dan di ulang – ulang dan mendadak saya temukan passion saya, seperti saya senang *travelling* dan saya senang tinggal di tempat – tempat yang indah. Ketika sharing kepada orang lain, saya bisa semangat sekali sampai mata saya berbinar – binar,

getaran tubuh dan nada suara saya bisa mantap sekali, karena ternyata saya senang sekali sharing dan saya nikmati sampai saya antusias sekali.

Apa yang saya lakukan ketika saya tidak mungkin gagal dan pasti berhasil? Saya akan menjadi pembicara TOP! Maksudnya TOP itu TERBAIK dan TERDAHSYAT! Pelatih sukses yang luar biasa. *Personal coach* atau *business coach*.

**Temukanlah passion Anda! Itu adalah act  
in the certain way! Sebelum bertindak  
maka temukan dulu passionnya!**

Kemudian,

**Cari tahu siapa yang sudah berhasil di bidang yang kita  
cintai tadi!**

Ada orang yang dia senang sekali masak, ada orang yang dia senang sekali design baju. Kalau di foto Anda bisa senang, oke! Silahkan, atau apapun! Tapi kalau senang dan tidak menghasilkan, itu yang dinamakan hura – hura saja. Kembali lagi kita harus cari yang kita *passionate* dan juga menghasilkan.

### **Contoh**

Soichiro Honda memiliki hobi sebagai mekanik, apa yang terjadi? Ketika dia mempunyai perusahaan Honda yang begitu besar, akhirnya dia kembali lagi ke bengkel dan menjadi mekanik di Honda. Dia terjun di bidang yang dia sukai, sebelum itu dia memiliki pabriknya Honda dulu, itu tidak masalah! Termasuk di bidang yang dia cintai juga!



Langkah selanjutnya bagaimana?

## **Kerjasama dengan mereka, itulah yang paling cepat!**

Kalau Anda bekerja sama dengan TOP 1.2.3 *in the world*, kemungkinan berhasil kita jauh menjadi lebih besar. **Bekerjasama jauh lebih sempurna sehingga kita bisa lebih lancar! Jadi boleh dikata, lebih baik sharing atau beri 10% kepada orang yang pengalaman, saham kosong tapi kita bisa belajar pengalamannya daripada 100% memberikan kepada orang yang salah dan bangkrut.**

**Karena kalau kita ingin memulai usaha apapun, statistik membuktikan bahwa usaha yang bertahan lebih dari satu tahun itu hanya 20%, jadi 80% itu mati di tahun pertama.**

Sisanya yang 20% ini. 80% nya mati di 4 tahun berikutnya.

Jadi, usaha yang lebih dari 5 tahun itu cuma 4%. Boleh sekali kita menjadi yang 4%, itu dahsyat juga dan tidak masalah. Tapi, kalau kita ingin lebih cepat lagi *act in the certain way* dengan menghemat waktu, kenapa tidak Anda bekerja sama dengan orang yang lebih sukses?

**Bagaimana kalau orang itu tidak mau bekerjasama dengan kita?**

Belajarlah kepadanya, kerja. Kerja kepadanya dulu atau belajar darinya atau kita angkat dia menjadi mentor dan pembimbing kita. Kita ikuti dan belajar darinya, bila perlu bayar dia. Atau bila perlu jika Anda kerja kepadanya, tidak perlu di gaji juga tidak masalah, atau di gaji dengan cukup makan saja karena Anda sedang dalam masa belajar. Bagaimana cara menjadi restoran yang hebat? Bagaimana cara menjadi salon yang hebat? Dengan Anda bekerja di dalamnya, Anda akan mengetahui cara atau sistem apa yang di gunakan, dan inilah yang membedakan orang sukses dengan orang yang tidak sukses.

**Orang sukses tidak hanya mengetahui gambar besarnya tapi dia juga belajar detailnya.**

**Detailnya sedikit berbeda, maka hasilnya akan berbeda bumi dengan langit.**

Sama – sama koki yang dahsyat. McDonald’s sangat detail sekali sehingga banyak orang yang bisa mengulangi itu dengan cara yang sama. Saya tekankan sekali lagi.

**Temukan passion Anda! Cari orang yang sudah berhasil di bidang yang kita cintai, ajak kerjasama atau belajar dengannya!**

Kalau orang yang ingin di ajak kerjasama tidak mau, silahkan kirim FBI atau CIA, kontek saja! **Maksudnya kontek itu Anda amati dari luar bagaimana kita belajar, tidak menyontek sepenuhnya sampai plagiat orang lain. Tidak!** Tapi harus Anda modifikasi dan gabungkan semuanya yang baik maka mendadak kita bisa menjadi yang terbaik. Itulah *act in the certain way*

sehingga kita tahu strateginya sehingga jauh lebih cepat dan *act in the certain way* ini banyak sekali, salah satunya kita harus mempunyai...

- **Pleasing Personality.** Maksudnya *pleasing personality* itu apa? Anda harus mempunyai kepribadian yang menyenangkan.
- **Profiting from failure.** Setiap ada kegagalan, *think* nya akan kita rubah dulu sehingga *action* kita bisa mengambil keuntungan dari kegagalan kita. Semua orang pasti mengalami kegagalan, nabi pun pernah mengalami kegagalan. Tapi dalam hal ini, orang yang sukses selalu mempunyai ciri – ciri bahwa mereka mengambil tindakan sehingga mereka untung dari kegagalan itu tadi. **Mereka mempunyai keyakinan, feel, mereka think bagaimana think, feel and action sehingga mereka bisa mendapatkan untung dari kegagalan itu.** Salah satu cara untuk untung dari kegagalan itu tadi adalah kita belajar dari kegagalan itu tadi sehingga kita tidak mengulangi lagi, atau bisa juga dengan belajar dengan orang yang sudah melampaui kegagalan itu tadi sehingga kita tidak perlu mengalami sendiri. Itu akan jauh lebih efisien dan cepat. *Profiting from failure!* Contohnya, toko buku saya pada tahun pertama rugi 170 juta, tapi apa yang terjadi? Saya melakukan *profiting from failure*, saya belajar dari grosir yang lain. **Saya belajar dari kegagalan! Salah satu kunci dari *act in the certain way*, adalah dengan terus *profiting from failure*. Belajar dari kegagalan dan besok kita *take action*, kita akan menyadari kalau kegagalan inilah yang membuat kita bertumbuh dan menjadi hebat.**
- **Membuat nilai tambah.** Di dunia ini, definisi uang menurut saya uang adalah pertukaran nilai tambah. Jadi kita akan dapat uang lebih

banyak kalau nilai tambah kita juga banyak. Sesama karyawan, siapa yang akan di promosi? Betul sekali, pasti adalah karyawan yang mempunyai nilai tambah, **nilai tambah karyawan** kalau ingin di promosi naik gaji, jelas hanya ada 2 cara saja :

1. **Berperilaku menyenangkan.**
2. **Menghasilkan. Produktivitasnya jauh lebih tinggi dibanding yang lain.**

**Maksudnya berperilaku menyenangkan itu berarti kita bisa di percaya, kalau tidak bisa di percaya sudah pasti tidak menyenangkan. Jadi berperilaku menyenangkan dan memberi lebih dari apa yang kita terima dalam arti produktivitas kita jauh lebih besar daripada apa yang kita terima.** Ada nilai tambahnya! Semua orang kalau mendapatkan gaji, bonus maka orang itu harus membuat nilai tambah. Misalnya, jika sama – sama menjadi pembicara, nilai tambah saya apa? Misalnya nilai tambah saya adalah antusiasme, semangat, energi dan ilmunya dan kemudian juga saya terus praktek. Jadi kelebihan saya apa? Misalnya saya mengajarkan sesuatu yang sudah saya praktekan, misalnya begitu. Kalau untuk karyawan nilai tambahnya apa? Misalnya karyawan itu jujur dan bisa di percaya, *very good!*

Dalam prinsipnya, kita bisa mengukur nilai tambah. Kita tidak mengalahkan orang lain tapi membuat diri kita menjadi unggul, beda! Kembali lagi banyak orang bingung kenapa unggul tidak mengalahkan orang lain? **Nah! Kalau kita mengalahkan orang lain, bisa jadi dengan cara kita menjelek - jelekan atau menjatuhkan orang lain, banyak orang mungkin seperti itu.** Tidak

seperti itu sebenarnya! Kita harus fokus bagaimana membuat nilai tambah di diri kita sendiri, produk atau ide – ide kita.

**Fokuslah mencari nilai tambah Anda!**  
**Produk Anda memiliki nilai tambah apa di**  
**banding produk yang lain? Ide Anda**  
**memiliki nilai tambah apa di banding ide**  
**orang lain? Fokus mencari nilai tambah!**

Kalau kita hanya sibuk membuat nilai tambah, kita yakin kalau bisa kaya. Tapi menjadi kayanya akan menjadi sangat lama. Untuk bagaimana kaya menjadi cepat, saya akan buka satu rahasia, kuncinya adalah....

**Uang yang sangat banyak dan dengan sangat cepat = Nilai tambah (kalau tidak ada nilai tambah itu celaka dan harus ada nilai tambah) x Leverage atau alat bantu.**

Kalau kita ingin membuat uang yang sangat banyak, itu adalah dengan kita membuat nilai tambah, kemudian di kalikan dengan *leverage* atau alat bantu, alat yang mempermudah hidup kita.

Nilai tambah jika tidak ada faktor kalinya, kita akan kesulitan. Kalau tanpa *Leverage*, kita akan kesulitan juga. Sebetulnya *leverage* itu apa? Maksudnya adalah apa yang bisa membantu Anda.

## **Leverage**

Definisi luas dari *leverage* itu adalah sistem, orang, strategi yang semuanya membantu Anda atau apapun yang membantu kita untuk mempermudah hidup. Seperti mengungkit, kalau kita ingin membawa batu

yang besar, ingin membawa batu yang besar 100 Kg di angkat atau gotong juga bisa tapi kalau kita pakai alat bantu, maka akan jauh lebih mudah dan lebih cepat.

## Sisi Atau Bagian Yang Membutuhkan Alat Bantu

Ada singkatan yang cocok untuk bagian yang membutuhkan alat bantu. Yaitu RICE, maksudnya apa?

- **R = Resources.** Sumber daya tentunya bisa Anda gunakan *leverage* karena tidak perlu diri Anda sendiri. Contoh *resources* itu misalnya adalah modal yang tidak perlu dari Anda, time yang tidak perlu waktu Anda sendiri.
- **I = Ide.** Tentunya, ide tidak perlu dari ide Anda sendiri, kalau kita bisa bekerjasama dengan yang terbaik, sudah di garansi dan kurang lebih kemungkinan berhasilnya 98%. Anda bisa datangkan ide dari manapun.
- **C = Contact.** Pada waktu *Resources* dan Idenya, dalam hal ini adalah kontek atau kenalan. Tidak perlu kenalan Anda sendiri! Kita bisa gunakan kenalan orang lain.
- **E = Expertise.** Tidak perlu keahlian Anda sendiri! Anda bisa menggunakan keahlian orang lain.

Jadi, apa yang bisa membantu Anda? Apa yang bisa membuat Anda lebih cepat? Kalau kita tidak punya modal, kira – kira siapa orang yang punya modal dan membantu saya lebih cepat. Begitu juga dengan ide. Mulailah buka mata, pikiran dan hati maka kita akan menemukan banyak ide yang bertebaran di sekeliling kita.

## **Orang yang kaya itu pintar sekali menemukan GAP.**

Maksudnya GAP itu apa? GAP adalah apa yang di butuhkan orang dan belum terpenuhi. Kalau Anda memenuhi itu maka akan menjadi dahsyat luar biasa. Tidak perlu belajar sendiri dan coba – coba, kita bisa test dengan mengambil ide orang lain yang sudah terbukti sukses, itu akan jauh lebih mudah.

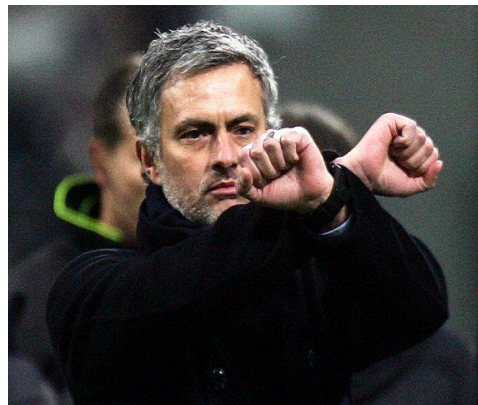
### **Faktor Kali**

**Orang – orang yang paling kaya di dunia, dia bisa membuat uang yang sangat banyak di banding orang biasa karena dia menggunakan faktor kali.** Orang yang paling kaya di dunia siapa? Untuk sekarang ini masih Bill Gates. Oke! Kenapa Bill Gates bisa kaya raya? Karena dia menggunakan faktor kali. Dia mempunyai nilai tambah, apa nilai tambah Bill Gates? Microsoft atau Windows nya memiliki nilai tambah karena di dalamnya ada Windows untuk Microsoft Excel untuk menghitung data, ada Microsoft Wordnya untuk menulis, ada Microsoft Power Point untuk presentasi. Apakah Bill Gates menjual secara retail? Pada waktu itu saya sedikit bingung, karena Microsoft ini paling sering di bajak tapi kenapa Bill Gates menjadi orang paling kaya di dunia? Dia menjual kepada siapa? Langsung menjual kepada IBM, Compact, Toshiba, Sony, Acer, HP. Tapi apa yang terjadi? Ketika menjual langsung kepada pabrik komputer itu tadi, apakah pabrik komputer itu hanya menjual satu Microsoft saja? Tidak. Karena langsung di cetak dalam jutaan komputer atau laptop.

**Faktor kali ini bukan hanya menyentuh atau menjual langsung kepada banyak orang, tapi menyentuh satu yang menghasilkan banyak juga bisa.**

Misalnya ada orang tertentu yang langsung menjual kepada pemerintah Indonesia dan menjadi sangat kaya. Itu adalah faktor kali yang luar biasa.

Banyak orang yang tahu persis kalau ini adalah faktor kali, sekarang kita tanya kepada diri kita sendiri dahulu seperti *“Jika saya sudah memiliki nilai tambah maka apa faktor kali saya? Siapa faktor kali saya?”* Kembali lagi dan ingat faktor kali Anda!



Silahkan di ikuti karena ini adalah

simbol dari faktor kali. Silahkan diikuti! Sekarang, silangkan kedua tangan Anda di depan dada seperti gambar di atas. Itu adalah simbol faktor kali, dengan Anda memiliki simbol seperti ini. Anda akan tahu persis dan setiap waktu Anda bisa mengingat apa faktor kali yang di miliki dan siapa. **Jika sudah mempunyai nilai tambah, sekarang bagaimana untuk mencapai lebih banyak orang.**

Untuk mendukung **bagaimana faktor kali ini bisa bekerja**, saran saya adalah kita harus bergaul atau memiliki satu kelompok. Istilah saya adalah *MasterMind*, orang – orang yang menjadi kenalan kita dan percaya kepada kita dan kita percaya juga kepada dia, itu adalah orang yang terkategori dengan *Big Boys*. **Maksudnya itu apa? Orang – orang yang dahsyat, sukses dan sudah mencapai impian kita atau minimal orang – orang yang sudah**



**sukses di bidangnya masing – masing.** Maksud saya adalah 80% dari waktu kita itu harus fokus belajar kepada orang yang jauh lebih sukses di bidang yang kita ingin untuk sukses, sedangkan 20% kita bisa belajar kepada siapapun.

Tapi saran saya adalah 80% dari waktu kita itu harus fokus dan belajar dari orang – orang yang jauh lebih sukses dari kita.

Tiba saatnya kita masuk dalam sesi...

### **Bagaimana Uang Mengejar Anda?**

Tadi kita sudah mempercepat. Caranya bagaimana? Tindakan bagaimana?

Tindakan apa yang membuat uang mengejar Anda? Lebih enak mana, Anda mengejar uang dalam hidup atau biarkan uang mengejar Anda? Sudah pasti lebih enak uang mengejar kita.

### **5 Kunci Bagaimana Uang Mengejar Kita**

Apa saja? Karena saya yakin banyak orang yang kepingin uang mengejanya.

Silahkan di baca dengan benar :

- 1. Harus membuat nilai tambah.**
- 2. Komunikasikan**
- 3. Kepada orang yang tepat**
- 4. Dalam jumlah yang banyak**
- 5. Dengan cara yang tepat**

Nilai tambah, komunikasikan. Jadi kita harus membuat nilai tambah dan di komunikasikan kepada orang yang tepat. Maksudnya begini, kepada orang yang tepat itu tadi kepada faktor kali kita.

Kemudian, dalam jumlah yang banyak. Karena yang namanya faktor persaingan, kalau orang ingin lari ke tempat kita maka biasanya dia memiliki...

## Sense Of Urgency

*“Why I must come to your place? Why I must buy?”* Kenapa harus datang dan beli ke tempat Anda dan menggunakan jasa kita. Ketika seperti itu, nilai tambah yang kita miliki luar biasa dan banyak tahu. Maka dengan mendadak orang akan berebut ke tempat kita dan itu tergantung waktu kita. Berapa banyak dan bagaimana kita bisa *leverage* kepada orang lain atau istilahnya faktor kali kita sehingga kita bisa tenang.

Dalam hal ini, ketika kita mulai komunikasikan kepada orang yang tepat dalam jumlah yang banyak.

## Contoh

Jika ingin menjual mobil, coba test dengan memasang iklan *“Di jual cepat! Butuh uang! Jika berminat silahkan telepon di nomor 081xxxxxxx”* Ini berarti sudah ada *sense of urgency* nya karena sedang butuh uang dan mungkin saja di jual murah. Ketika ada orang yang menelpon, itu berarti mereka adalah orang yang tepat. Tapi yang kita butuhkan adalah orang yang banyak sekaligus, caranya bagaimana? Kita kumpulkan dengan cara menyuruh mereka datang ke tempat Anda pada hari sabtu jam setengah 12 sampai jam 12 siang saja, di luar itu Anda tidak bisa. Misalnya ada 30 orang yang telepon, apa yang terjadi jika sudah seperti ini? Mungkin belasan orang akan datang di saat yang bersamaan. AHA! **Orang yang tepat dalam jumlah yang banyak sekaligus, *sense of urgency* dan tingkat berebut akan tinggi.**

**Jadi ketika kita ingin membuat uang mengejar kita, saya ulangi kalau kita itu harus mempunyai nilai tambah kemudian setelah itu kita komunikasikan, kepada orang yang tepat dan dalam jumlah yang banyak dengan cara yang tepat. Uang akan mengejar Anda!**

Kita masuk satu sesi yaitu....

## **Bagaimana Kita Bisa Kaya Secara Aman?**

Setelah mempelajari bagaimana kaya dengan cepat, kita harus tahu juga bagaimana kaya tapi aman. Seperti di kemukakan pada awal *e-Book* ini kalau tidak ada pekerjaan yang aman dan orang kaya pun bisa bangkrut. Salah satunya bagaimana kita bisa aman?

## **3 Cara Agar Kaya Tapi Tetap Aman**

Apa saja?

1. **Always learn and open mind.** Kita harus selalu buka mata dan terus belajar karena waktu berubah dengan cepat dan kalau kita tidak belajar maka bisnis kita bisa hilang di telan jaman.

### **Contoh**

Video TapeTeknologi di kembangkan selama 100 tahun, ketika keluar VCD Player dalam 4 tahun mendadak TapeTeknologi punah. Kalau Anda ngotot tidak mau belajar dan *open mind* terhadap lingkungan sekitar, apa yang terjadi? **Mendadak bisnis Anda akan hilang tanpa di ketahui. Always learn!**

2. **Multiple Source of Income.** Selalu ingat kalau Anda ingin *multiple source of income*, kita harus punya *primary source of income* terlebih

dahulu. **Maksudnya apa? Sesuatu hal yang kita cintai yang menghasilkan uang atau istilahnya adalah aktif income kita sehingga menjadi sesuatu yang utama di lakukan.** Contohnya kalau primary saya adalah seorang pembicara dan trainer, sedangkan *multiple source of income* itu saya punya toko buku, saya punya *I – Learning company*. Alokasikan waktu kita untuk berpikir dari mana bisa Anda dapatkan *multiple source of income*. **Tapi jangan lupakan primary source of income.**

3. **Mempunyai asset alokasi.** Selain sumber income, kita juga harus melakukan asset alokasi. Asset alokasi ini bagaimana? Yaitu dengan cara bagaimana kita membagi income yang sudah masuk dalam diri kita atau kepada perusahaan kita, kalau menurut saya pribadi itu kita harus membaginya menjadi 3 :

- **Alokasikan kepada sesuatu yang aman**
- **Alokasikan kepada sesuatu yang menjadi cadangan kita**
- **Silahkan di habiskan!**

Persentasenya berapa? Tergantung! Biasanya tergantung dari seberapa besar income kita dan berapa besar pengeluaran kita dan berapa besar tekad kita untuk mengalami *financially independent* yaitu membuat uang bekerja pada Anda!

Maksudnya apa? Kalau kita sangat kepinginnn sekali untuk bagaimana secepat mungkin *financially independent*, kita harus terus fokus bagaimana memperbesar income kita dan bagaimana biaya hidup serta pengeluaran kita di tekan seminimal mungkin. Itu yang terjadi! Banyak orang yang salah sangka kalau penghasilan kecil berarti asset alokasinya kecil juga? Salah! **Kalau penghasilannya**

**kecil malah kita harus masukan kepada daerah aman atau cadangan yang tumbuh menjadi lebih besar lagi.**

Misalnya penghasilan Anda 100 Juta, 90 juta ingin di habiskan ya tidak apa – apa karena masih ada 10 juta dan itu pun bisa memiliki pertenenakan uang yang besar. Tapi kalau penghasilan kita 1 juta itu berarti ikat pinggang kita harus lebih kencang. Kalau hanya mengalokasikan 10% atau 100 ribu, tetap bisa tapi memerlukan waktu yang sangat lama. Kalau bisa mengirit 500 ribu, berarti yang harus Anda masukan kedalam investasi Anda itu 500 ribu. Caranya bagaimana? Saya ajarkan cara yang sederhana dulu dan caranya adalah :

- **Minimal 10% kita masukan dalam asset alokasi aman. Kalau saya bilang minimal, apakah boleh lebih? Boleh dan lebih bagus lagi!** Bagaimana cara mengetahui asset alokasi yang aman? Yang kemungkinan keberhasilannya itu 95 – 99.9%, yang aman pendapatannya dibawah 15% per-tahun. Kalau di Amerika itu *katanya* 8% per-tahun.
- **Minimal 20%, lebih boleh? Lebih bagus lagi! Yang 20% ini kita harus alokasikan kepada :**
  1. **Membayar hutang yang konsumtif.** Maksudnya hutang yang konsumtif itu apa? Misalnya kita *nyicil* mobil, *nyicil* elektronik, *nyicil* kasur. Itu semua adalah hutang konsumtif. Maksudnya apa? Yang mengeluarkan uang dari kantong Anda terus. Kalau hutangnya adalah hutang produktif itu tidak masalah, maksudnya contoh hutang yang produktif itu

bagaimana? Misalnya hutang 200 juta, kemudian kita beli rumah dan di bangun kos – kosan, dan misalnya cicilan kosan itu perbulan 2 juta, dan dari kos – kosan itu Anda bisa mendapatkan 5 juta. Ini adalah hutang yang produktif.

2. **Kemudian 20% jika sudah di bayarkan hutang yang konsumtif tadi maka akan selesai dan apa yang kita lakukan kepada 20% ini? Kita masukan ke alokasi yang dinamakan dengan cadangan, minimal kita punya 5 – 6 bulan, kalau misalnya punya cadangan 3 tahun juga boleh saja.** Maksudnya apa? Minimal 5 – 6 bulan dari pengeluaran atau dari gaji kita, jika sesuatu terjadi seperti anak sakit atau tabrakan mobil dan kita belum ada asuransi, kita bisa untuk mengcover tanpa harus menimbulkan hutang. Atau langsung mencicil untuk asuransi tapi dalam hal ini kita harus membuat cadangan yang jika sesuatu terjadi, kita masih mempunyai cash, biarpun kita tidak menghendaki, kita harus siap!
3. **Investasikan ke yang tumbuh.** Misalkan kita sudah mempunyai cadangan dari 5 – 6 bulan gaji, terus uang 20% nya kita alokasikan sebagai apa? Investasi yang tumbuh, maksudnya bagaimana? Tumbuh ada dua macam :
  - **Moderat**
  - **Agresif atau selebor**

**Maksud dari moderat itu bagaimana? Ciri – ciri moderat itu adalah kemungkinan berhasilnya  $\pm$  antara 60 – 95%, dan tingkat return nya adalah sekitar 15 – 100%, itu yang moderat.**

**Kalau yang agresif, itu kemungkinan berhasilnya dibawah 60% tapi tingkat hasilnya itu minimal diatas 100%, harus di atas 100% pertahunnya.**

- **Maksimal 70%, lebih boleh? Tidak boleh! Maksimal 70% untuk di HABISKAN! Enak, kan? Supaya kita semangat untuk melakukan asset alokasi ini, saran saya adalah setelah berhasil dan sukses selama beberapa bulan atau misalnya selama 6 bulan kita sukses dan disiplin dalam melakukan asset alokasi, setiap 3 – 6 bulan, kita alokasikan uang dari 70% yang kita tabung terlebih dahulu atau sebagian yang harus di habiskan tapi tidak kita habiskan, silahkan kita bawa ke mall! Misalnya Anda punya 2 juta, maka itu harus di habiskan! Enak kan?! Kenapa harus di habiskan? Karena kita sudah melakukan asset alokasi jadi akan tenang – tenang saja karena memang harus di habiskan karena anggap saja itu berupa hadiah Anda! ENAK TENAN! Karena kita sudah mempunyai asset alokasi yang bekerja untuk kita dan sangat aman.**

Kita akan masuk kedalam asset alokasi yang lebih canggih atau istilahnya *Sophisticated*.

**Asset alokasi ini tergantung dari sistem umur dan tergantung dari kategori keberanian kita untuk mengambil resiko, maksudnya apa? Kita akan bagi**

**terlebih dulu umur nya berapa dan tingkat keberanian kita dalam mengambil resiko itu berapa.** Apakah aman? Atau Anda adalah orang yang konservatif atau termasuk orang yang moderat? Atau orang yang termasuk agresif? Ini untuk mengelola sesuai keberanian dan umur kita.

## **Contoh**

Umur kita masih kategori 20 – 30 tahun, kita ambil kondisi sedang dan kita adalah orang yang moderat. Mestinya kita akan investasikan untuk yang aman, karena umur kita masih 20 maka lebih baik 20% saja atau 30% kalau kita moderat. Kalau cukup agresif 20% saja yang aman.

Kalau kita adalah orang yang konservatif, berarti yang aman itu adalah 40%.

Tergantung kondisi kita! Kita harus tahu persis kalau konservatif seperti apa tapi selalu harus ada masukan asset alokasi ke yang aman. Tidak boleh kepada yang tumbuh semua.

## **Caranya bagaimana?**

Pada waktu kita umur 20 – 30 maka anggaplah sesuai dengan umur kita, ketika umur 30 maka harus 30% kalau kita termasuk orang yang moderat, 30% tarulah asset alokasi yang aman, 70% silahkan kepada yang tumbuh. Tumbuh ini juga biasanya di bagi menjadi dua, apa saja?

- **35% yang moderat**
- **35% yang agresif, selebor sedikit tidak masalah**

**Bagaimana kalau umur kita misalnya 40 tahun dan termasuk dalam kategori moderat yang tidak terlalu agresif dan konservatif, lalu bagaimana? 40% taruh di aman. Kalau kita umur 40 tahun tapi termasuk**



**orang yang agresif, berarti 30% masukan ke yang aman dan 70% genjot lagi ke arah yang tumbuh.**

**Kalau kita sudah umur 60 tahun dan kita adalah orang yang moderat maka saran saya taruhlah lebih banyak asset alokasi yang aman.** Kalau yang agresif tarulah minimal 50% ke yang aman, kalau konservatif maka letakanlah 70% ke asset alokasi yang aman.

Banyak orang yang bilang sama saya, *“Pak, saya mau tumbuh daripada ingin taruh yang aman, bunganya cuma 12%, kalau saya gulungkan seperti ini kan bisa ratusan persen”* Mau jadi 9 orang terkaya di dunia pada waktu itu yang akhirnya mati dalam kemiskinan, bangkrut dan masuk penjara? Atau ada yang bunuh diri dan masuk rumah sakit jiwa, orang yang paling kaya dan usaha yang sudah sukses pun belum tentu akan aman. **Alangkah baiknya kita mempunyai satu cadangan yang ada, jika sesuatu terjadi kita masih memiliki pertenakan uang yang lain.**

Kalau kita mempunyai uang 10 Milyar, jadi 20 Milyar, percaya atau tidak kita tidak akan di anggap pintar – pintar benar dan gaya hidup kita tidak akan berubah banyak, naik Mercy tetap saja naik Mercy.

**Tapi kalau 10 Milyar jadi 0, orang lain akan menganggap kita *goblok setengah mati dan kemudian kita akan sulit untuk bangkit.***

Alangkah baiknya kita melakukan asset alokasi, kalau asset alokasi yang aman itu harus bagaimana? Boleh di ambil atau tidak? Pada prinsipnya tidak boleh di ambil sampai kapanpun! Disini ada satu prinsip yang namanya untuk menjalankan asset alokasi ini, yaitu prinsip....

## **Menunda Kesenangan**

Di Fakultas Psikologi Harvard, di lakukan penelitian dengan melibatkan sekian ratus anak, di depan anak itu di berikan satu permen coklat, anak umur 4 – 5 tahun di kasih tahu oleh peneliti dengan berkata, *“Kalau coklatnya boleh dimakan sekarang juga karena permennya milik dia, tapi kalau ingin menunda kesenangan dan tidak di makan terlebih dahulu, saya akan kembali lagi 30 menit dan ketika 30 menit saya lihat permen kamu masih ada, nanti saya akan kasih 2 permen coklat tambahan yang baru.”*

**Setelah 30 tahun kemudian, apa yang terjadi dengan para peserta penelitian yang berhasil menunda kesenangan? Orang – orang yang mampu menunda kesenangan itu memiliki prestasi di sekolah jauh lebih bagus, pada waktu bekerja karir nya jauh lebih bagus, pada waktu berdagang mereka jauh lebih sukses dan kaya di banding yang tidak mampu menunda kesenangan.**

*“Kalau telanjur mati duluan bagaimana?” Percaya atau tidak?! Harapan hidup kita itu semakin lama maka semakin tinggi, banyak orang yang merasa kalau dia akan mati muda maka dari itu dia foya – foya terus, apa yang terjadi? Ternyata dia tidak mati – mati, dan pada waktu mati dia seolah – olah tidak pernah hidup karena tidak meninggalkan apapun, pada waktu hidup terakhirnya dia sangat sengsara, kalau misalkan kita pensiun umur 55 tahun, harapan hidup sampai 85, berarti 30 tahun kita pensiun tidak mempunyai income, maka jadilah Anda yang 54% bergantung kepada orang lain, atau jadi 5% yang masih harus bekerja keras untuk menghidupi kita.*

**Kalau Anda ingin aman maka lakukanlah asset alokasi! Dengan asset alokasi ini dan kita menunda kesenangan kita, maka Anda akan memanfaatkan keajaiban dunia yang kedelapan!**

Saya akan bercerita tentang Albert Einstein. Waktu pertama kali dia datang dan di wawancara oleh wartawan Amerika, dia ditanya *“Albert Einstein, apa yang kamu suka dari Amerika Serikat?”* Dia menjawab, *“Saya suka keajaiban dunia yang kedelapan karena ada di Amerika.”* Wartawannya bertanya balik apa itu? Dia menjawab *“Compounding Interest, bunga berbunga dan hasil di gulungkan.”* Kalau kita anggap bunga itu haram ya silahkan! Tapi tidak dengan bagi hasil karena jangan buru – buru untuk di ambil.

**Ternyata apa yang terjadi? Bahwa ternyata 100 rupiah pun ketika kita setiap bulan hanya 100 rupiah, kita gulungkan terus dengan bunga 25% pertahun, banyak orang yang bilang kalau 25% per-tahun itu ada atau tidak? Banyak! Karena itu keyakinan Anda!**

100 rupiah perbulan, bukan perhari. Kalau kita dapatkan 25% pertahun, dalam waktu 50 tahun, kenapa 50 tahun? Karena sengaja dan *compounding interest* ini pada tahun – tahun awal, dia hanya tumbuh datar dan ketika tahun – tahun terakhir, akan tumbuh dengan pesat meroket tinggi. Kalau waktunya panjang maka itu akan menghasilkan sangat – sangat dahsyat luar biasa.

Kalau kita menabung 100 rupiah per-bulan, berarti dalam setahun kita hanya keluar uang 1.200 rupiah, 10 tahun kita cuma keluar 12.000 rupiah, 50 tahun kita hanya keluar uang 60.000 rupiah, ternyata dengan jangka 50 tahun dan 25% pertahun akan jadi berapa? Silahkan di tebak! Pasti salah! Karena kalau dihitung pakai calculator juga sulit, harus di hitung menggunakan rumus bunga – berbunga, di Ms. Excel juga bisa.

Nah ini, ternyata kalau 100 rupiah kita tabung terus menerus dengan bunga 25% pertahun, dalam waktu 50 tahun akan menjadi 1.179.000.000 rupiah, itu uang cuma 60.000.

Banyak orang yang mungkin tidak suka menunggu terlalu lama, silahkan taruh 60.000 saja dan biarkan bunga berbunga 25% selama 50 tahun, nanti jadi berapa? Langsung saja di kasih 60.000 sekarang. Jadi berapa? Jadi, 14.159.000.000.

Saya pernah mempresentasikan hal ini kepada Doktor ekonomi, seorang penasihat presiden. Pada waktu itu dia bilang sama saya, *“Luar biasa ya pak Tung, saya boroskan duit handphone berapa ratus ribu sebulan. Kalau di gulung seperti ini lumayan juga.”*

Tapi mendadak karena dia Doktor ekonomi, dia bilang sama saya *“Sebentar pak Tung, tapi kan tidak akan sebesar itu, kan masih ada inflasi.”*

Pada waktu itu saya langsung jawab kalau ada 3 hal :

- **Menabung 100 rupiah saja mengharapkan inflasi**
- **Enak mana, inflasi sebesar apapun mempunyai uang 14.159.000.000 atau tidak punya uang sama sekali? Selalu enak yang punya uangnya!**
- **Para ahli ekonomi yang sedang membaca e-book saya ini, kalau saya salah tolong di ralat. Betul atau tidak, secara dalam kondisi**

normal yang namanya tingkat investasi seperti bunga atau reksadana, tingkat investasi yang normal itu biasanya sekian persen di atas inflasi?? Yang normal, misalnya dalam beberapa waktu memiliki bunga 4% tapi ternyata bulan tersebut adalah deflasi, bukan inflasi.

## **Yang Akan Terjadi Jika Anda Terlambat Melakukan Asset Alokasi**

Apa yang akan terjadi? Mari kita test! Di tabel saya misalkan kita punya saldo awal 20 juta, setoran perbulan kita adalah 1 juta, tingkat suku bunganya itu 14%, tidak ada pajak. Misalnya, 20 juta setoran awal, setiap awal kita tambahkan 1 juta, dalam jangka waktu 20 tahun, tingkat bunga 14%, kita akan mendapatkan hasil 1.600.000.000, bagaimana kalau menabung 5 tahun lebih awal?? Kalau 25 tahun ternyata akan jadi 3.300.000.000. Bagaimana kalau telat 5 tahun? Hasilnya akan bumi dengan langit! Separo saja tidak ada! Kalau di lakukan lebih awal maka kita harus lebih disiplin sehingga hasilnya lebih luar biasa.

**Bagi yang masih muda, silahkan di lakukan sekarang! Kalau yang sudah tua, lebih baik lakukan juga sekarang daripada telat!**

**No Action nothing happen, when you TAKE ACTION, miracles HAPPEN! Knowledge is something but, Action**

**is EVERYTHING! Knowledge dengan Action is  
Perfecting!**

**- Tung Desem Waringin –**

Pasti Bermanfaat!

Saya, Tung Desem Waringin mengucapkan..

Salam DAHSYAT!!