



"Sebuah paradigma di kalangan pemasaran bahwa sukses di dunia pemasaran hanya bisa berbangga kalau benar-benar sukses menjadi agen asuransi jiwa. Sangat relevan sebagai buku panduan bagaimana kita, agen asuransi jiwa, 'menjadi kaya'."

—Djony Wiguna,
Komisaris Utama PT Asuransi Jiwasraya



Agen Asuransi
Nggak Kaya,
NGAPAIN AJA?

WIRA ARJUNA

penulis buku *Do Reframing Your Mind*

pustaka-indo.blogspot.com



Agen Asuransi Nggak Kaya, Ngapain Aja?

pustaka-indo.blogspot.com

Agen Asuransi Nggak Kaya, Ngapain Aja?

Kupas Tuntas Rahasia Sukses
Menjadi Agen Asuransi

WIRA ARJUNA

Penulis Buku *Do Reframing Your Mind*

PT Elex Media Komputindo



Agen Asuransi Nggak Kaya, Ngapain Aja?

Ditulis oleh Wira Arjuna

©2011 Wira Arjuna

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Diterbitkan pertama kali oleh

Penerbit PT Elex Media Komputindo

Kelompok Gramedia - Jakarta

Anggota IKAPI, Jakarta

236132207

ISBN: 978-602-02-2536-4

Cetakan ke-1: Oktober 2011

Cetakan ke:-5: Oktober 2013 (Edisi Revisi)

pustaka-indo.blogspot.com

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

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta
Isi di luar tanggung jawab percetakan

PENDAHULUAN

Jika Anda merasa belum tahu banyak tentang asuransi itu apa, ragu bagaimana menjalankan bisnis asuransi, bagaimana membagi komisi agen, dan bagaimana cara cepat menjadi agen sukses, membaca buku ini akan menjadi langkah yang tepat. Apa pun pertanyaan yang terlintas di benak Anda tentang semua hal di atas, buku ini akan menjawabnya dari orang yang berpengalaman puluhan tahun langsung dari lapangan.

Sampai sekarang masih banyak yang belum paham betul apa itu asuransi dan apa peran penting agen, termasuk dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Melalui buku ini Anda diajak untuk tahu sejarah asuransi, seluk-beluk asuransi, bagaimana asuransi dikelola, sumbangan asuransi terhadap kue pembangunan, bagaimana komisi dibagi kepada agen, dan cara efektif menjadi agen sukses.

Potensi bisnisnya luar biasa, pembagian komisi kepada agennya juga luar biasa. Dari jumlah penduduk Indonesia yang 240 juta jiwa, baru sebagian kecil saja yang terlindungi (memiliki asuransi). Hal ini tentu membuat pasar Indonesia sangat seksi. Selain itu, mereka yang berprofesi sebagai agen pada hakikatnya adalah entrepreneur, karena penghasilan mereka tidak ditentukan oleh perusahaan, tetapi oleh produktivitasnya sendiri. Inilah kenapa banyak agen yang penghasilannya per bulan mencapai M-M-an.

Melihat besarnya potensi dan besarnya penghasilan agen, melalui bisnis ini harusnya setiap agen bisa meraih puncak sukses. Dengan mengetahui secara tepat seluk-beluk asuransi dan strategi yang sudah banyak diterapkan oleh para pemenang, harusnya agen bisa mencapai cita-cita yang ditetapkan.

Buku ini juga memberikan jalan bagaimana cara agen mencapai puncak karier, berapa agen yang harus dibangun di bawahnya, berapa penghasilan yang ingin dicapai, dan kapan akan mencapainya. Dengan mengetahui tujuan dan bagaimana cara mencapainya, agen tahu apa yang harus dilakukan *day by day* sejak bangun pagi sampai mau pergi tidur lagi.

Dengan tujuan yang telah ditetapkan dan pencapaian yang terukur, agen tinggal melaksanakan apa yang telah direncanakan secara terperinci, jam dalam hari, hari dalam minggu, minggu dalam bulan, bulan dalam tahun, tahun dalam lima tahun atau sepuluh tahun. Tidak ada alasan, tidak ada jalan lain, jalan itulah yang harus ditempuh agen untuk mencapai puncak karier. Jalan itulah yang saya dan para *leader* tempuh untuk sukses di puncak karier.

Sudah ada sistem, sudah ada formula. Anda tinggal menjalankannya dan... sukses dan kaya. Jika tidak, saya pantas bertanya, “Agen Asuransi Nggak Kaya, Ngapain Aja?”

KATA PENGANTAR

Sepertiga lebih hidup saya dihabiskan dalam bisnis asuransi. Sebuah dunia yang telah memberikan segalanya bagi saya—kebanggaan, penghormatan, banyak teman dan sahabat, dan tentunya uang. Di rentang waktu yang begitu panjang, saya rasa inilah saatnya saya berbagi kepada masyarakat melalui buku. Buku pertama saya berjudul *Do Reframing Your Mind* (doremi).

Sebenarnya, semua itu tidak bergantung pada apanya, tetapi bagaimana kita menanggapinya. Peristiwa hujan yang sama, bisa ditanggapi marah-marah oleh seseorang atau ditanggapi senang oleh yang lain. Peristiwanya jelas tidak bisa dikendalikan, tetapi cara menanggapinya yang bisa kita kendalikan. Dengan bingkai positif (*reframing your mind*) kita bisa menanggapi berbagai peristiwa yang terjadi, bagaimanapun buruknya.

Buku *Agen Asuransi Nggak Kaya, Ngapain Aja?* adalah upaya saya menerapkan Doremi ke dunia asuransi untuk para agen. Fondasi utama sukses adalah mental. Selain itu, kita juga memerlukan strategi, manajemen, *tools*, dan lain-lain. Dan, saya akan berbagi pengalaman sukses di bisnis ini di sini.

Atas desakan pasar dan banyaknya permintaan yang terus datang, buku ini mengalami cetak ulang yang kesekian kalinya. Sebuah penghargaan yang juga menuntut tanggung jawab lebih dari saya. Untuk para agen, selamat membaca dan selamat berjuang untuk mencapai puncak sukses bersama.

Anda bisa karena Anda adalah agen sukses dan tentunya kaya.
Kalau nggak, ngapain aja?

Salam Panas,

Take Action, Get Result!

UCAPAN TERIMA KASIH

Yah... $1 + 4$ bukanlah lima, bisa tujuh bahkan sepuluh. Itulah hasil dari sebuah kerja sama. Dan, itulah pula yang harus bisa dihasilkan jika kita bekerja sama karena hidup dan sukses adalah seni dan kerja sama.

Karya ini hanyalah sebuah buku, yang merupakan hasil perenungan dan pergumulan panjang saya dengan semua orang hebat di sekitar saya, yang selalu memberi semangat ketika lelah, yang selalu memberi jalan ketika ada halangan, yang selalu memberi kasih ketika kesepian, dan yang selalu sabar ketika marah. Karena merekalah saya bisa sukses sebagai pelaku bisnis asuransi. Karena merekalah saya mau bersusah payah menuangkan semua pengalaman dan ide ini menjadi sebuah buku, yang akan saya persembahkan sebagai ungkapan terima kasih yang tulus kepada mereka semua, khususnya:

Kepada Tuhan, yang telah memberikan berkah, kesehatan, dan umur panjang sehingga saya tetap bisa berkarya. Terima kasih dan syukur saya panjatkan.

Istri tercinta, Aina, dan kedua anak laki-laki saya, Timothy dan Andhika. Merekalah yang menjadikan saya sabar dan mau terus bekerja keras.

Ayah dan bunda, Teguh Arjuna dan Luciana Oey. Berkat bimbingan, doa, dan semangat beliau saya tegar dan selalu berusaha hidup lebih bijaksana.

Ayah dan ibu mertua saya, Suminto dan Erni. Karena dorongan dan harapan beliaulah saya bisa terus bersemangat dalam mengarungi hidup.

Terima kasih kepada saudara kandung saya, Dr. dr. Robert Arjuna, Dewi Santika, Kuntana Arjuna, MBA, Ir. Benny Arjuna, dan Dewi Kartika. Anda selalu memberikan inspirasi kepada saya.

Terima kasih kepada Manajemen PT Allianz Life Indonesia, Joachim Wessling selaku President Director, juga kepada mantan CEO Jens Reisch yang selalu memberikan bimbingan dan kerja sama dalam mendukung bisnis saya di Allianz sejak tahun 1999, serta sahabat saya di Manajemen Allianz, Handojo Kusuma, Kiswati Soeryoko, Dr. Ginawati Djuandi, Herman Tio, Anita, Victor Sanjaya, Banua Sianturi.

Terima kasih kepada seluruh Leaders Arjuna Agency di Allianz Life: Cening Sukerada, Linda Herawati, Tatang Lie, Marisa A.T., Meretta T. Manik, Lucy Chrysantina, Yudi T. Sarosa, Tri Ari Novianti, Widya Chrystiawati, L. Hendrik Laurence, Iwan Setiawan, Emma Hutagaol, Ngurah Darma Putra, Sumino, Anastasia Sumartini, Evi Yunita, M. Iqbal, Supriyono, I Wayan Uthana, I Nyoman Sumerta, Djoddy F.M., Yulita Agustina, Romsingatin, Ricko Trisno, Achmad Salim, Be Tjiu Lian, Oey Hwie Lu, Mieske Tan, Alex Yudhistira, Kusnadi Rudi, Sri Budi Rahayu, Ivan Maleaki, Esra Manurung, Irawati, Agnes Suryadi, juga para Leaders dan Agent yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu dan telah menjadi partner bisnis saya melalui komitmen yang tinggi di bisnis asuransi.

Terima kasih kepada sahabat saya Putu Setiawan, Maya Suhyar, Salam Muhammadong, Susanawaty Mahargono, Sanita Sunardi, Marry Tan, Slamet Riyadi, Aisyah Arifin, Yusron Nur Kholik, Erwin, atas kerja sama yang baik selama ini.

Terima kasih kepada manajemen PT AIA Financial, Peter Crewe selaku President Director, juga kepada seluruh teman yang ada di PT AIA Financial, David Grant, Surendra Menon, Sutikno Sjarif, Nicky Theng, Ade Bungsu, Gatot Herliyanto, Norman Tan, Elin Waty, Lukas Tan, Ferry Tjong, Nefri Wibowo, Lestari Budikentjana, Bachtiar, Laksmi Dewi, Maria, Teddy Arifin, dan yang lainnya yang tidak bisa saya sebut satu per satu.

Terima kasih khusus kepada tim Power One – AIA, Cening Sukerada, Putu Setiawan, L. Hendrik Laurence, Tatang Lie, Ngurah Darma Putra, Alex Yudhistira, I Nyoman Sumerta, Supriono, atas dedikasi dan kerja sama yang baik untuk memajukan bisnis asuransi serta rekan-rekan yang ada di Power One, yang tidak bisa saya cantumkan satu per satu di sini. Tetap semangat dan salam panas!

Semoga Tuhan memberkati kita semua. Maju terus asuransi jiwa di Indonesia. Mari berasuransi!

DAFTAR ISI

Pendahuluan	v
Kata pengantar	vii
Ucapan terima kasih	ix
Mengapa buku ini ditulis	xiii
Untuk siapa buku ini ditulis	xxiv
Bagaimana menggunakan buku ini	xxix
Membongkar mitos	1
Bumi butuh payung	13
Kenyataan yang diabaikan	19
Menanam itu sekarang	29
Sindrom tanggal 25	43
Profesi sebelah mata	69
Pekerjaan, membuat semua <i>happy</i>	81
The noble job	87
Mimpi masa depan	103
Mulai dari diri sendiri	113
Dasar untuk berubah	117
Memahami polanya	123
Ubah sudut pandang Anda	127
Jalan menuju rumah	145
Sekarang giliran Anda	157
Membenci pabrik kondom	193
Surat cinta	201
Daftar kepustakaan	207

MENGAPA BUKUINI DITULIS

Sukses 1% genius, 99% kerja keras.

—Albert Einstein

Ide membuat buku ini berawal ketika saya bersama ratusan orang dari berbagai penjuru dunia hadir dalam pesta penganugerahan gelar MDRT (*Million Dollar Round Table*), sebuah gelar prestisius yang diberikan kepada insan-insan luar biasa yang berhasil mencapai prestasi puncak sebagai seorang agen asuransi. Hanya 1% dari seluruh agen yang ada di muka bumi, wow! Sebuah acara spektakuler yang mengubah pandangan saya terhadap bisnis asuransi dan mengubah hidup saya 180° ke arah yang lebih bersemangat, terencana, penuh makna, sukses, serta bisa berbagi kesuksesan dan kebahagiaan kepada orang lain.

“The Noble Job”, demikian banyak orang menyebut profesi yang saya geluti ini. Mengapa? Setelah lima belas tahun lebih menggeluti bisnis ini, saya melihat, mendengar, dan mengalami sendiri bahwa hampir semua orang yang terlibat dalam “Stake Holder” selalu *happy*, baik itu nasabah, perusahaan, pemerintah, maupun masyarakat, terutama Anda yang menjadi agen, apalagi jika Anda belum juga kaya. Mengapa? Secara sederhana akan saya paparkan jawaban atas pertanyaan mendasar tersebut dalam buku saya yang berjudul *Jadi Agen Nggak Kaya, Ngapain Aja?*.

Tahun itu 1995, setahun setelah saya terjun sebagai agen. Di sebuah tempat di Anaheim, di jantung kota dunia, California, USA, acara spektakuler itu terjadi. Sepulang dari gebyar dahsyat tersebut, di Hotel Hilton tempat saya menginap, saya merenung. Saya bangga bisa menjadi bagian dari mereka yang sukses. Akan tetapi, yang lebih membanggakan lagi, saya bersama beberapa teman dari sebuah negara berkembang, Indonesia. Hebatnya, mereka yang sukses ini berasal dari berbagai latar belakang budaya, ekonomi, politik, dan karakter yang berbeda. Hanya satu yang menyamakan kami, yaitu “kemauan untuk sukses” dan bekerja keras. Hampir semua kami berangkat dari orang kebanyakan dengan modal nol besar, sama seperti yang ditulis dalam buku *The Millionaire Next Door....*

“Pada umumnya para miliarder bukanlah orang kaya karena keturunan, 80% dari mereka justru dari orang kebanyakan.”

Selain sebagai panggilan, sayang rasanya jika pengalaman berharga ini dan pemahaman yang benar tentang dunia asuransi dan sukses besar di dalamnya tidak disampaikan kepada banyak orang. Dari situlah muncul ide untuk membuat buku, untuk memberikan gambaran apa itu asuransi dan panduan kepada mereka yang mau menekuni bidang ini agar juga bisa sukses. Strategi ini sudah diperlakukan oleh banyak orang di seluruh dunia. Hasilnya, banyak tumbuh miliarder-miliarder baru usia di bawah 50 tahun melalui bisnis asuransi. Kenapa Anda tidak!

Ternyata, tidak mudah menerjemahkan pengalaman dalam sebuah tulisan. Namun, semangat itu terus berkobar. Baru tiga tahun belakangan saya agak intensif mewujudkan mimpi besar saya itu. Setelah dua tahun lebih bergelut, saya baru bisa menyelesaikan buku pertama *Do Reframing Your Mind—Do Re Mi Method*.

Buku pertama ini memang disengaja untuk meletakkan dasar-dasar yang sangat fundamental untuk seseorang agar bisa memahami fakta hidup, menemukan panggilan hidup, mengetahui prioritas-prioritas yang harus dikerjakan, bagaimana meniti karier, menikmati keberhasilan, dan berbagi kepada sesama.

Inilah menurut saya pilihan hidup berkelas yang harus diperjuangkan setiap orang. (*Anda bisa membaca lagi buku pertama saya, Do Reframing Your Mind—Do Re Mi Method. Buku pertama tersebut akan membuat Anda seperti terlahir kembali dengan perspektif dan wawasan baru dalam memandang hidup, perubahan, kesuksesan, dan kebahagiaan*).

Do Re Mi Method adalah sebuah alat untuk membongkar persepsi yang salah terhadap hidup dan tantangannya. Ada beberapa poin penting yang saya sampaikan di situ. Pertama, memahami bahwa hidup adalah perubahan. Semua berubah, seharusnya Anda juga berubah jika ingin tumbuh dan berkembang. Kedua, mengubah cara pandang (penafsiran) terhadap hakikat hidup dan peristiwa yang dihadapi. Cara pandang yang membuat Anda selalu dalam sikap positif terhadap segala sesuatu sehingga siap mendukung Anda untuk tumbuh sukses.

Selain itu, saya merasa bersalah dan seperti punya utang besar jika tidak meletakkan *Doremi Method* pada dunia saya, dunia yang membesarakan saya, yaitu asuransi, ke bentuk yang lebih aplikatif sehingga bisa lebih memberi arah bagi mereka yang terpanggil hidupnya sebagai “Agen Asuransi”—sebuah profesi dahsyat, yang dulunya dipandang sebelah mata dan sekarang menjadi profesi terhormat karena melahirkan banyak miliarer baru.

Jadi, tantangan buku ini bagi saya adalah:

Pertama, meyakinkan para Agen bahwa mereka tidak salah memilih bisnis asuransi sebagai profesi. Sebuah dunia yang luar biasa, dunia yang berisi kemuliaan, perjuangan, persahabatan, dan kesuksesan, yang menghasilkan hidup terhormat dan sangat sejahtera.

Kedua, memberi tahu masyarakat *binatang* apa sebenarnya Asuransi itu. Melalui buku “*Jadi Agen Asuransi Tidak Kaya, Ngapain Aja?*” khalayak akan tahu sedikit tentang tumbuh kembang asuransi, bagaimana asuransi bekerja, serta bagaimana asuransi memberi perlindungan dan kekayaan kepada semua orang yang terlibat di dalamnya, termasuk negara dan masyarakat, dan pastinya juga, Anda sebagai Agen.

Ketiga, dengan *Doremi Method* kita bisa sukses membangun kerajaan bisnis. Mengapa? Saya telah menjalankan dan membuktikannya. Membangun jaringan selama 5 tahun dengan 5.000 Agen memang luar biasa, tetapi tidak sangat istimewa karena jejak para tokoh sukses sudah ada. *Saya hanya punya tekad dan komitmen, kemudian memodifikasi dan menjalankannya dengan inovasi dan kerja keras sesuai formula dan sistem*

yang sudah ada sampai sukses. Anda tinggal meneruskannya.
Saya yakin, Anda akan lebih hebat.

Keempat, bagi mereka yang pusing menatap masa depan, bingung memahami perubahan, bahkan hampir putus asa, masukilah bisnis ini. Bisnis ini tidak hanya menjanjikan penghasilan yang besar atau teman (menjadi sahabat) yang saling mendukung, tetapi juga perjalanan keliling dunia yang fantastis, serta karier yang mantap dan cepat dicapai. Selain itu, Anda sebagai Agen juga bisa menjalankan tugas mulia, menolong orang untuk terlindungi dari risiko dan mengajak orang lain untuk sukses bersama. Inilah salah satu pilihan hidup yang hebat. Luar biasa, bukan?

Kelima, kepada Pemerintah c.q. Departemen Keuangan dan Asosiasi harus terus-menerus membuat regulasi yang bisa membuat perusahaan, agensi, dan pihak terkait berlaku profesional dan akuntabel serta bisa memberi ruang pada perusahaan dan agensi untuk tumbuh pesat mengingat potensi bisnisnya yang sangat luar biasa. Jika tercapai, hal ini tidak saja akan memperbesar sumbangsih kue pembangunan ekonomi nasional tetapi juga membantu masalah tenaga kerja.

Apa yang ada di benak Anda ketika ditawari sebuah peluang di bisnis Asuransi?

Sama! Hampir setiap orang memasuki bisnis ini dengan keraguan. Paling tidak, ada 5 keraguan yang mereka alami, yaitu ragu terhadap perusahaannya, ragu terhadap produknya, ragu terhadap prospek, ragu terhadap sistem karier dan penghasilannya, dan terakhir ragu terhadap diri sendiri apakah mampu. Keraguan semacam ini wajar. Akan tetapi, jika tidak mendapat

informasi yang tepat, strategi yang pas, dan *leader* yang hebat, biasanya banyak Agen baru yang “Muntaber” (mundur tanpa berita). Dalam buku ini saya akan menjelaskan **kiat dan strategi untuk menaklukkan ketakutan-ketakutan tersebut sehingga Anda bisa sukses membangun bisnis bersama-sama yang lain dan hidup bahagia.**

Pertama—Ragu terhadap perusahaan

Ketika seseorang ingin bekerja, yang pertama kali menjadi pertimbangannya pasti perusahaannya, bagaimana tingkat bonafiditasnya. Sama seperti saat kita memilih pasangan. Kita tidak ingin memberikan waktu dan hidup kita kepada perusahaan yang *ecek-ecek*, yang coba-coba, perusahaan yang tidak menggambarkan kebesaran dan jejak sukses yang hebat. Kita pasti ingin bekerja di perusahaan yang sudah terbukti sukses dan membangun kesuksesan bersama dengan seluruh ”Stake holder”. Hebatnya, banyak perusahaan Asuransi yang justru perusahaan-perusahaan raksasa yang sudah berumur ratusan tahun dan selama itu sukses merenda kejayaan.

Kedua—Ragu terhadap produk

Bagi saya, tidak ada produk yang sehebat Asuransi. Mengapa? Siapa saja, di mana saja dan kapan saja, begitu lahir di dunia langsung berhadapan dengan risiko yang besar, baik risiko sakit, kecelakaan, maupun kematian. Begitu juga dengan bisnis. Setiap saat properti Anda selalu diintip risiko, yang bisa sangat fatal sehingga memerlukan perlindungan (Asuransi). Produk Asuransi bukan saja kebutuhan yang diperlukan, melainkan “kebutuhan yang harus” (*necessary*) ada, harus dipunyai. Pertanyaannya, mengapa banyak orang Indonesia yang ragu? Betul,

tentunya itu karena ketidaktahanan! Buku ini saya harap bisa membuat masyarakat mengerti betapa pentingnya Asuransi.

Ketiga—Ragu terhadap propspes bisnis

Ada humor bahwa bisnis Asuransi sangat membenci "Pabrik Kondom" karena semakin banyak anak yang lahir semakin besar prospek bisnis ini. Dan, kondom sedikit menghalanginya, ha ha ha....

Pertumbuhan penduduk adalah pertumbuhan pasar, pertumbuhan kesempatan, dan pertumbuhan ekonomi. Maka, semakin besar pertumbuhan penduduknya, semakin besar pula potensi bisnis ini. Sebagai gambaran, di negara-negara maju bisnis ini sudah dimulai ratusan tahun yang lalu. Sekarang, dengan tingkat pertumbuhan penduduknya yang rendah, bisnis ini tetap menjulang.

Di Singapura bisnis asuransi jiwa dimulai hampir seratus tahun lalu. Sekarang jumlah penduduknya hanya sekitar 2,3 juta jiwa dan dikeroyok oleh banyak perusahaan asuransi kelas dunia. Sampai saat ini, perusahaan-perusahaan itu bukan hanya eksis di sana melainkan berkembang pesat. Bukankah ini gambaran nyata tentang luar biasanya peluang di bisnis ini?

Apalagi Indonesia yang jumlah penduduknya 225 juta jiwa. Jika orang kaya kelas menengah atas ada 20%, berarti ada sekitar 45 juta jiwa, betapa besar pasarnya (bandingkan dengan Singapura) dan betapa dahsyat potensi ini.

Keempat—Ragu terhadap penghasilan dan karier

Saya sudah pernah bekerja di beberapa perusahaan lain sebelumnya. Sebagai karyawan, karier dan penghasilan Anda tidak

saja ditentukan oleh kepintaran dan kerja keras Anda, tetapi juga oleh faktor usia, kedekatan, dan kebaikan hati atasan. Meskipun begitu, penghasilan Anda tetap seret dan selalu berkejaran dengan inflasi. Meskipun secara jumlah gaji Anda naik, sebenarnya nilai gaji Anda semakin lama semakin turun sementara kebutuhan semakin lama semakin meningkat. Jika Anda beruntung punya penghasilan yang besar, Anda harus khawatir jika tidak punya keahlian khusus. Mengapa? Betul! Mengapa perusahaan harus membayar Anda lebih mahal jika menggaji karyawan baru dengan kualifikasi yang tidak jauh dari Anda akan jauh lebih murah? Di bisnis asuransi, Anda sendirilah yang menentukan karier dan penghasilan Anda, berapa penghasilan yang Anda inginkan, dan kapan Anda bisa mencapainya. Mantap, *toh!*

Kelima—Ragu terhadap diri sendiri

Perusahaannya adalah perusahaan nasional dan multinasional yang bonafide dan sudah melegenda. Produknya bukan saja kebutuhan yang diperlukan melainkan “kebutuhan yang harus” (*necessary*) ada, harus dipunyai. Prospeknya luar biasa (masa depan cemerlang), sistem karier pasti dan penghasilannya sangat besar, sebesar keinginan Anda.

Pertanyaannya justru lebih kepada diri Anda sendiri, “Bisa, tidak, ya?”. Akan tetapi, tenang saja. **Buku ini tidak saja akan menjawab keraguan Anda, tetapi juga akan memberikan strategi praktis untuk melawan ketakutan-ketakutan Anda dan strategi untuk sukses dan bahagia.**

Bisnis ini sederhana, tetapi seperti yang dikatakan Ayah Kaya kepada Robert T. Kiyosaki:

“Jangan menjadi orang biasa, jangan menjadi orang kebanyakan”, demikianlah nasihatnya. “Banyak orang mempunyai ide-ide yang bisa menjadikan mereka kaya raya melebihi impian mereka yang paling gila sekalipun. Masalahnya, kebanyakan orang belum pernah diajar bagaimana memasang struktur bisnis dalam ide-ide mereka dan karenanya banyak di antara ide-ide mereka yang tidak terlihat wujudnya atau mampu berdiri sendiri,” demikian Ayah Kaya melanjutkan.

Rahasia utamanya adalah bagaimana menangkap ide dan mengubahnya menjadi aset. “Mereka tahu bagaimana mengubah ide-ide cemerlang menjadi jutaan bahkan miliaran dollar”. Akan tetapi, kebanyakan orang sering kali tidak punya keterampilan yang dibutuhkan untuk mengubah ide itu menjadi kekayaan.

Dalam bisnis asuransi Anda tidak perlu punya ide brilian, tidak perlu berketerampilan khusus untuk mengubah ide cemerlang menjadi kekayaan. Kenapa? Betul, semuanya sudah disediakan dalam suatu sistem dan formula baku yang sudah teruji dan sukses dipraktikkan banyak orang. Syaratnya, sederhana. Jadi, siapa pun orangnya, “asal mau sukses” dan mau membayar harganya dengan “kerja keras” (seperti kata Einstein: Sukses adalah 99% kerja keras dan sisanya kegeniusan Anda). **Anda pasti sukses, dijamin! Mengapa? Karena ratusan ribu orang di Indonesia yang menekuni bisnis ini dan jutaan lainnya di seluruh dunia telah menjalani dan membuktikannya. Kenapa Anda tidak?**

Tahun 1997 McDonald's mempunyai nilai bisnis US\$44 miliar sebagai *intangible asset* dari mereknya yang diwaralabakan padahal aset riilnya hanya sekitar US\$12 miliar. Awalnya, McD hanya ada di San Bernardino, California. Kemudian, ketika mulai memperkenalkan strategi waralaba, McD bisa memasok burger dan *french fries* ke seluruh kota besar di dunia. Tahun 1997 ada 21.000 buah restoran McD di 101 negara. Berarti, setiap dua hari, satu restoran McD dibuka di dunia. Luar biasa!

Pertanyaannya, mengapa McD bisa sesukses itu? Memang betul mereka punya sistem dan formula yang baku, mulai dari bumbu, usia ayam, berat badan ketika dipotong, cara masak, cara saji, tempat makan, suasana makan, sistem training, keuangan, desain produk, sampai manajemen. Oleh karena itu, ketika kita duduk dan makan di McD mana pun, rasa dan suasannya pun sama sehingga ketika buka outlet baru pun, suksesnya sama. Dahsyat!

Bisnis asuransi yang saya geluti juga sama, sudah ada sistem dan formula bakunya. Anda tinggal menjalankannya dan Anda dijamin sukses. Perbedaannya, membuka usaha McD memerlukan modal besar, sementara untuk bisnis yang saya geluti, tidak perlu modal. Hanya kemauan dan tekad yang besar! Kalau ini Anda juga tidak punya, jangan khawatir. Baca saja terus buku ini! Sesudah membaca, Anda akan punya nilai dan sikap yang berbeda serta akan punya semangat seperti pasukan yang akan berangkat perang. Menang atau mati!

Selamat bergabung di klub orang yang punya "Passion", klub orang-orang yang ingin berprestasi dalam hidupnya dan sukses demi orangtua, anak, kehidupan sosial yang bermartabat, dan kehidupan yang hanya satu kali sesudah itu mati.

Selamat, ya!

UNTUK SIAPA BUKU INI DITULIS

Jika Anda mau membuat sesuatu, Anda akan cari jalan.

Jika tidak mau, Anda akan cari alasan.

—*Peribahasa Arab*

Jadi, pertanyaannya bukanlah *Apakah Anda bisa*, melainkan *Apakah Anda mau*. Apa saja bisa kita capai dalam hidup ini jika kita mau. Mau sukses, mau kaya, mau sehat, mau keluarga harmonis. Sulit, pasti! Tidak ada sesuatu yang baik di dunia ini yang bisa dicapai dengan mudah. Itulah hukum alamnya. Akan tetapi, sejarah dunia membuktikan bahwa tumbuhnya peradaban manusia bisa dicapai justru oleh mereka yang sangat tangguh dalam melawan kesulitan, yang bahkan pada awalnya ditertawakan banyak orang. Semakin banyak ditolak dan diolok orang, semakin besar ide atau keinginan Anda. Kemauan yang hebatlah kuncinya. Kemauanlah yang kemudian akan membuktikan apakah ide atau keinginan tersebut akan tercapai atau hanya sebatas angan.

Ide mendarat ke bulan tidak saja ditertawakan bahkan awalnya dianggap tidak masuk akal dan gila. Akan tetapi, dengan ketekunan luar biasa dan puluhan uji coba yang gagal, ilmuwan NASA akhirnya bisa mendaratkan Apollo ke-11 yang bisa menginjakkan kaki manusia pertama di bulan. Spektakuler!

Dalam bisnis asuransi pun nanti Anda akan menemui orang-orang yang awalnya (*nothing*) dengan berani bermimpi besar akhirnya menjadi orang (*something*) yang dihormati dan disayangi banyak orang.

Dalam hal pencapaian pribadi, awalnya Jackie Chan, Elvis Presley, Lionel Messi adalah orang biasa yang banyak dice-mooh orang. Akan tetapi, karena mimpiya yang besar untuk menjadi bintang di bidang yang sangat diminatinya, film kungfu, menyanyi, dan sepakbola, sejarah pun membuktikan kebesaran ketiganya.

Jackie Chan berasal dari keluarga yang sangat miskin. Untuk biaya kelahirannya saja orangtuanya harus pinjam ke sana kemari. Dokter yang membantu melahirkannya meminta kepada orangtuanya untuk mengambil Jackie sebagai anak angkat, untuk ganti biaya rumah sakit. Untung orangtuanya, Charles dan Lee Lee Chan, tidak mau. Jackie Chan yang lahir 7 April 1954 dengan nama Chan Hong Sang tumbuh dalam suasana penuh keprihatinan. Akan tetapi, Jackie mempunyai keinginan yang sangat kuat untuk menjadi bintang film kungfu. Dan, setelah melalui lika-liku hidup yang pahit, dimulai dari tenaga pembersih sampai *stuntman* (peran pengganti), akhirnya dia berhasil menjadi bintang film kungfu.

Salah satu kelebihan Jackie Chan, dia mau melakoni akting berbahaya sendiri, tanpa bantuan pemeran pengganti. Akibatnya, hidungnya patah tiga kali, jangan dihitung patah kaki terutama jari-jarinya, bahkan kedua tulang pipinya dan tulang tengkorak kepalanya harus ditambal dengan plat baja. Apa yang menyebabkan Jackie melakukan semua itu? Betul,

kemauannya yang keras untuk menjadi bintang film kungfu. Akhirnya, dia menjadi salah satu bintang film kungfu paling sukses bukan hanya di Hong Kong atau Asia melainkan dunia.

Elvis Aaron Presley juga pernah menjadi pelayan toko. Kar-ya-karya pertamanya ditolak dan diejek oleh studio rekaman karena menurut mereka tidak menarik. Elvis saat itu memang membawakan warna musik baru. Dia menggabungkan musik gospel gereja dengan Black R & B dengan unik. Akan tetapi, ketika salah satu studio rekaman menerima karyanya, ternyata masyarakat sangat menyukainya. Kepopulerannya bisa menembus batas rasial dan strata sosial saat itu. Bakatnya memang luar biasa, wajahnya yang sangat tampan dan sifatnya yang santun membuatnya cepat disukai dan populer. Akan tetapi, kesuksesan yang diraihnya sebenarnya merupakan buah dari kemauan dan kerjanya yang sangat keras. Elvis akhirnya menjelma bukan saja sebagai legenda musik melainkan juga legenda kehidupan.

Dia sukses membintangi 33 film. Penampilan TV-nya yang spektakuler mendapat sambutan gempita di seluruh penjuru dunia. Dia berhasil menjual di atas satu miliar album penjualan di Amerika. Dia mendapat 14 nominasi Grammy Award dan memenangkan tiga di antaranya. Elvis juga memperoleh Grammy Penghargaan Prestasi Seumur hidup dan juga salah satu dari Sepuluh Pemuda-Pemuda Terkemuka Bangsa tahun 1970 yang dipilih Amerika Serikat Jaycees. Mengagumkan!

Lionel Messi adalah anak kecil kerempeng, pucat, dan sakit-sakitan, Dia menderita kelainan ketiadaan akut hormon pertumbuhan yang membuatnya sulit tumbuh besar. Di

Argentina belum ada rumah sakit yang bisa menangani penyakitnya. Akan tetapi, karena bakatnya dan kemauannya yang luar biasa, Barcelona mau menanggung biaya pengobatannya sampai sembuh sambil belajar sepakbola di klub itu. Sekarang Messi mengantarkan Barcelona menjadi klub pertama Spanyol yang memperoleh 6 gelar tahun 2008/2009 yang belum bisa dicapai klub mana pun di dunia. Messi terpilih sebagai pemain terbaik Eropa, memperoleh penghargaan balon D'Or yang merupakan pemain pertama Argentina yang memperoleh penghargaan itu, dan yang spektakuler menjadi pemain terbaik dunia tahun 2009. Melihatnya bermain bola bagaikan melihat seorang anak yang dengan riang gembira memainkan mainannya, penuh improvisasi dan indah.

Apa komentar Alex Ferguson, salah satu pelatih klub paling sukses di dunia? *“Ronaldo, Kaka, dan Messi mempunyai talenta luar biasa dalam mengolah bola. Akan tetapi, tanpa kemauan dan kerja keras, mereka tidak akan menjelma menjadi pemain hebat seperti sekarang.”*

Mengapa mereka menjelma menjadi maestro di bidangnya? Betul, karena mereka mau memenuhi panggilan hidupnya, berlatih di klub yang tepat serta ditangani dan dibantu orang-orang hebat di belakangnya. Dalam buku *Do Re Mi* saya menyebutkan bahwa buku *Do Re Mi* bukanlah untuk “anak burung” yang hanya bisa menunggu pasrah untuk mendapatkan makan tanpa ada usaha dan kerja keras. Buku ini dirancang bagi para “anak ayam” yang mau berusaha sendiri, mau menerima tantangan, tetapi belum tahu fakta hidup, belum tahu panggilan hidup, dan ke mana tujuan hidup harus dipa-

cu. Anak Ayam yang siap menikmati hasil dengan bijak dan bisa berbagi kesuksesan bersama “anak ayam-anak ayam yang lain”.

Buku kedua ini, *Agen Asuransi Nggak Kaya, Ngapain Aja?*, adalah buku spesial yang saya persembahkan untuk para Agen asuransi. Agen asuransi adalah sebuah profesi yang telah membesarkan saya, sebuah profesi yang memberikan saya makna hidup dan perjuangan, sebuah profesi yang luar biasa. Saya tidak perlu *ngecap*. Dalam buku ini akan saya jelaskan mengapa seorang Agen harus bangga, harus sukses, harus hidup berlimbah teman, sahabat, dan uang. Jika tidak, sayang sekali jika Anda telah membuang waktu dan membuang hidup Anda, dalam sebuah arena perjuangan yang seharusnya membesar-kan dan membanggakan Anda, yaitu sebagai Agen Asuransi.

Jika mau, Anda akan mencari jalan Anda sendiri meskipun itu pahit, sulit, curam penuh onak dan duri. Akan tetapi, menjadi Agen sudah menjadi pilihan hidup. Jadilah seperti panglima perang yang menyemangati pasukan dengan membakar kapalnya serta berujar keras, “Di belakangmu ada laut yang ganas, di depan ada musuh, akan kita taklukkan!” Oleh karena itu, bakarlah kapal Anda. Tidak ada jalan keluar selain terus maju dan berjuang dengan keras sampai Anda sukses.

Saya, *leader* Anda, dan perusahaan akan terus mendukung Anda.

BAGAIMANA MENGGUNAKAN BUKU INI

Orang yang sukses adalah orang yang bisa membangun landasan yang kuat dengan batu bata yang dilemparkan orang lain kepadanya.

—David Brinkley

Ada empat golongan orang ketika melihat kesuksesan orang lain, yaitu:

Golongan pertama: orang yang tidak mau membantu tetapi ketika seseorang sukses, dia lah yang berteriak keras lebih dulu bahwa karena dia lah orang itu sukses.

Golongan kedua: orang yang hanya sedikit membantu tapi ketika seseorang sukses, dia akan berkata, “Saya banyak membantu orang itu sehingga sukses.”

Golongan ketiga: orang yang membantu banyak ketika seseorang sukses dan akan berkata, “Saya hanya membantu sedikit.”

Golongan keempat: orang yang membantu dengan segalanya (waktu, tenaga, pikiran, bahkan kadang uang) agar seseorang bisa sukses. Ketika seseorang sukses, dia akan berkata, “Dia sukses karena dirinya sendiri.”

Itulah Agen Asuransi, yang tidak pernah menghitung karya, keringat, dan perjuangannya untuk orang lain.

Saya berharap menjadi golongan keempat atau salah satu pelempar batu bata untuk bangunan sukses yang ingin Anda bangun dalam industri asuransi. Akan tetapi, batu bata yang saya lemparkan sudah menjadi batu permata karena sudah di-asah ribuan kali oleh pendahulu kita para pelaku top di bisnis ini. Kemudian, saya mengikuti jejak para agen sukses tersebut, memodifikasi, menjalankannya dengan inovasi... dan, sukses besar juga. Sekarang “batu” itu saya berikan kepada Anda dalam bentuk buku. Bagaimana Anda membangun sendiri landasan yang kuat dan pastinya untuk merajut sukses dan mimpi sendiri yang lebih besar dan hebat?

Tetap saya ingatkan bahwa buku ini bukanlah buku ajaib. Apakah begitu membacanya, tiba-tiba Anda menjadi Agen sukses? Tidak! Buku ini hanya petunjuk jalan untuk sukses besar sebagai Agen. Sisanya terserah Anda. Selain mempunyai bakat yang besar dan kemauan yang keras, Jackie Chan, Messi, dan Elvis, juga berada di tempat dan lingkungan yang tepat sehingga bisa tumbuh hebat seperti itu. Saya, tim saya, dan juga *leader* Anda merupakan salah satu sumbu yang siap meledakkan potensi yang ada dalam diri Anda.

Saya berharap Anda mendapatkan manfaat besar dari buku ini. Buku ini tidak hanya mengajak Anda untuk merenung atau membeberkan fakta tentang manfaat asuransi, besarnya potensi bisnis dan penghasilan yang Anda dapatkan, dan strategi mengembangkan jaringan, tetapi juga untuk bisa menikmati hidup dengan bahagia dan mulia.

Satu syarat mutlak untuk bisa memperoleh manfaat sepenuhnya dari buku ini adalah membangun landasan yang kuat, seperti yang telah dikupas di buku pertama saya *Do Re Mi*, yaitu *Mimpi masa depan, Memahami perubahan, Profesi yang membuat segala sesuatu tumbuh, Mulai dari diri sendiri, Dasar untuk berubah, Memahami pola*, dan *Mengubah sudut pandang* (DOREMI).

Bacalah buku ini dengan penuh semangat. Buku ini bernilai 100 miliar. Betul! Jika dalam 5 tahun Anda mempunyai jaringan 5.000 Agen yang sukses seperti Anda, nilainya adalah 100 miliar bahkan lebih. Apa yang akan Anda lakukan jika menemukan peta harta karun yang menunjukkan arah harta bernilai 100 miliar? Pastinya Anda akan membaca buku ini dengan semangat, antusias. Jika Anda berhasil mempraktikkan buku ini, hasilnya akan luar biasa. Anda seperti pasukan yang akan berangkat perang dengan kayakinan yang sangat tinggi untuk menang. Lalu, usaha apa yang akan Anda lakukan jika dengan membaca buku ini hasilnya 100 miliar?

Sering-seringlah berhenti setiap ada sesuatu yang menarik. Renungkanlah! Tandai hal-hal yang menarik itu dengan pensil, beri komentar, dan praktikkan apa yang diminta. Dengan begitu, Anda tentunya akan menjadi lebih aktif, bisa berdialog dengan buku ini, dan bisa segera memahami dan mempraktikkannya—mungkin dengan cara yang lebih hebat dari yang saya lakukan.

Anda tidak bisa belajar berenang tanpa terjun ke kolam. Anda tidak bisa belajar hanya dengan membaca. Praktikkanlah setiap ada kesempatan, setiap ada masalah. Dalam dunia

marketing, apalagi industri Asuransi, tantangannya memang sangat besar, terutama mental, karena berhubungan dengan orang banyak. Setiap orang adalah unik, memiliki karakter yang berbeda-beda, sehingga harus dihadapi dengan kesabaran dan ketangguhan yang tinggi. Dengan menghafal lagu dan gerakannya di luar kepala (bisa menjadi refleks), ketika sesuatu yang negatif menyerang Anda, secara otomatis lagu itu akan terngiang di telinga Anda dan tiba-tiba Anda akan bersemangat kembali.

Buku ini bukan untuk dibaca sekali lalu selesai. Sering-seringlah membacanya. Jadikan buku ini sebagai pegangan Anda. Jika Anda mempraktikkannya berulang-ulang, tentu akan menjadi kebiasaan sehingga Anda dapat membingkai semua peristiwa negatif yang menimpa Anda dengan penafsiran positif. Dengan demikian, Anda akan hidup dalam suasana penuh dukungan, lebih tenang, lebih sabar, lebih produktif, sukses, dan pasti lebih bahagia. Selamat!

Buku ini sangat tepat diberikan sebagai hadiah kepada calon nasabah, calon Agen, teman, dan kolega bisnis. Dengan buku ini Anda menunjukkan cinta dan perhatian. Dengan buku ini Anda akan memberikan arah, pemahaman, semangat sekaligus strategi sukses. Tidak ada yang lebih bernilai daripada pemberian buku. Percayalah!

MEMBONGKAR MITOS



Sebuah sendok tidak dapat merasakan nikmatnya makanan.

—*Dalai Lama*

Semahal apa pun sendok, apakah terbuat dari emas bertakhta berlian, tetap tidak dapat merasakan lezatnya makanan karena yang merasakannya adalah lidah. Salah sangka terhadap suatu fakta banyak terjadi di sekitar kehidupan kita. Mitos adalah segala sesuatu yang sepertinya benar dan diyakini banyak orang bahwa itu memang benar tetapi sebenarnya tidak. Jika Anda percaya dan Andajadikan referensi untuk mengambil keputusan, tentu mitos ini akan membuat amburadul karena fakta sebenarnya tidak seperti itu.

Mitos, mulai dari yang ringan yang bisa kita tanggapi sambil tersenyum, biasanya berupa nasihat. Akan tetapi, agar dituruti, orangtua kita dulu sering menyelinginya dengan ancaman menakutkan. Mitos jenis ini kebanyakan dimulai dengan kata “Jangan”. *Jangan pernah kencing di atas bara api, entar sakit. Jangan duduk di depan pintu, sukar jodoh. Jangan makan sambil tidur, entar kepalanya membesar. Jangan ngintip orang mandi, entar bintitan. Jangan duduk di atas bantal, entar banyak utang.*

Berdasarkan penelitian, tidur katanya tidak boleh telentang, berbahaya, bahkan bisa menyebabkan kematian. Teman saya yang ngerti langsung teriak, “Terang aja berbahaya tidur telen ‘tang’. Telen mur aja berbahaya, apalagi tang. Makanya, tidur cukup telen ludah!” Kebanyakan mitos yang beredar dulunya adalah mitos jenis ini. Akan tetapi, sekarang banyak mitos yang justru sangat berbahaya karena bisa memengaruhi sikap dan perilaku seseorang sehingga sering mengakibatkan salah dalam mengambil keputusan.

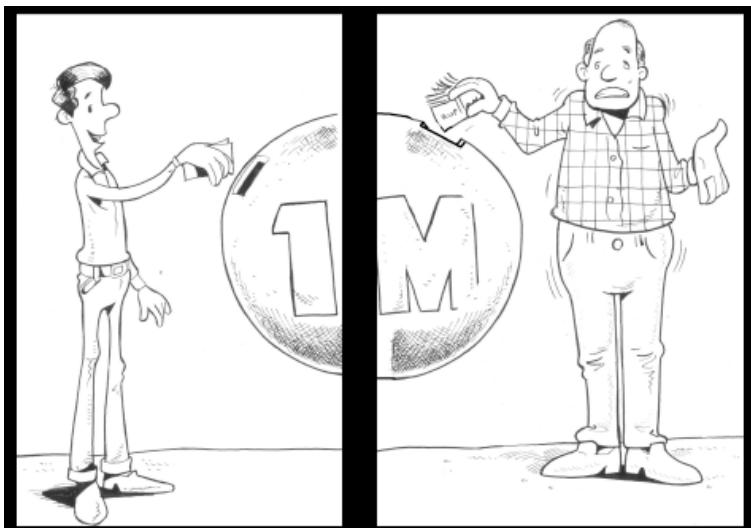
Agar Anda tidak salah dalam mengambil sikap dan tindakan, saya akan mengungkapkan beberapa mitos di bidang keuangan, bisnis, dan kesuksesan yang banyak diyakini sebagai fakta padahal itu hanya mitos yang salah kaprah dan harus diubah.

Mitos Pertama, uang tidak dapat memenuhi semua keinginan. Awalnya nasihat ini diharapkan orangtua kita dapat mengajarkan agar kita tidak menuhankan uang, tidak menjadikan segalanya diukur dengan uang. Akan tetapi, oleh kebanyakan orang, nasihat ini dijadikan sandaran untuk tidak berprestasi dan hidup dengan cara yang biasa-biasa saja, tanpa cita-cita mulia. Untuk apa *nguber* uang, *toh* tidak bisa membeli segalanya. Ya, tetapi dengan uang Anda bisa membeli apa yang ingin Anda beli, memberi bantuan kepada setiap orang miskin, yayasan, atau orang yang Anda ingin bantu, menyekolahkan anak di sekolah terbaik, memberi kehidupan yang layak dan berkualitas kepada anak istri, memberi bantuan kepada saudara, dan bisa membahagiakan orangtua. Adakah hidup yang lebih bermakna dan berbahagia dibandingkan hidup mulia seperti itu?

Mitos Kedua, saya terlalu muda untuk serius mikirin uang. "Nanti Saja" adalah bentuk penundaan yang sangat berbahaya. Dalam buku *Do Re Mi* saya katakan bahwa waktu berlari dengan sangat kencang. Kita justru lebih banyak membuang waktu dengan "Nanti Saja". Ketika SD kita berharap dan berangan-angan, "Nanti kalau SMP, wah, senangnya, aku akan belajar lebih giat." Ketika sudah SMP, ternyata biasabiasa saja. "Mungkin nanti SMA." Ketika SMA juga sama, "Nanti kalau kuliah, dipanggil mahasiswa, wah, pasti luar biasa." Dan, ketika sudah mulai kuliah, ternyata jauh berbeda.

Kita tetap berangan-angan, “Nanti Saja”. Kalau sudah bekerja, kalau sudah beristri, kalau udah punya anak. Terus, akhirnya ketika pensiun, Anda baru sadar. Apalagi ketika badan mulai lemah dan sakit-sakitan, yang tersisa hanyalah penyesalan. Mengapa dulu tidak begini, mengapa dulu tidak begitu.

Sekaranglah saatnya bagi Anda untuk melakukan apa saja, termasuk dalam hal uang dan usia muda. Sebagai ilustrasi, jika Anda ingin pensiun dengan tabungan 1 miliar pada usia 65 tahun, Anda hanya perlu menabung Rp67.292 per bulan. Hasil itu bisa didapat kalau Anda mulai menabung pada umur 30 tahun. Akan tetapi, jika Anda mulai menabung pada usia 55 tahun, Anda perlu menabung Rp3.588.638 per bulan (di-asumsikan suku bunga 15% per tahun).

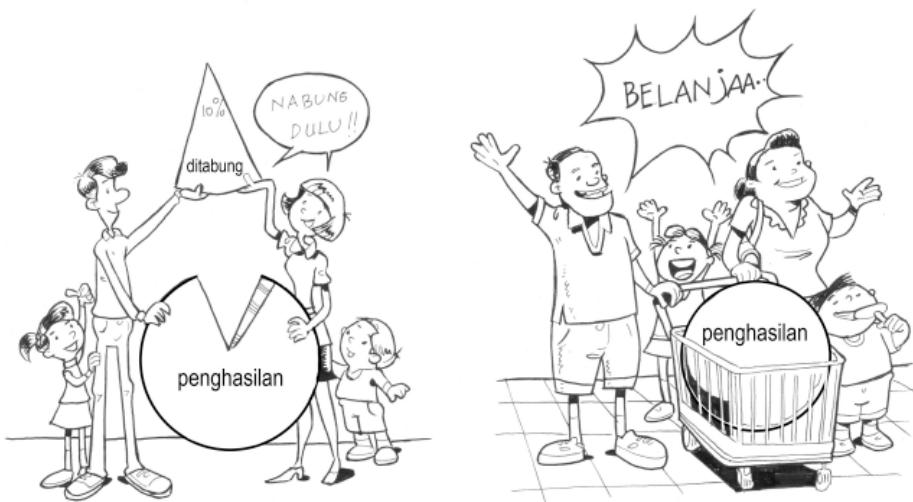


Menabung disiplin, semakin dini semakin baik.

Mitos Ketiga, jika punya uang lebih banyak, punya kesempatan lebih besar untuk menabung. Tidak juga! Menabung tidak bergantung pada berapa banyak uang Anda, tetapi pada tujuan Anda, misalnya untuk pendidikan anak atau untuk mempersiapkan hal-hal yang tak terhindari di masa depan. Jika Anda menabung setelah penghasilan Anda besar, saya khawatir simpanan Anda tetap kosong. Karena semakin banyak penghasilan Anda, semakin tinggi pengeluaran Anda, dan Anda pun sudah terbiasa menghabiskan uang yang Anda hasilkan. Oleh karena itu, berapapun penghasilan Anda, berusahalah untuk menyisihkannya. Caranya?

Simak ilustrasi berikut.

Ada dua keluarga, keluarga A dan B, yang masing-masing bekerja di tempat yang sama, punya jabatan dan tanggungan yang sama. Kita bisa meramal bahwa 20 tahun mendatang keluarga A akan menjadi keluarga kaya. Sebaliknya, keluarga B akan menjadi keluarga miskin. Apa yang membedakannya? Keluarga A dapat menjadi kaya karena menyimpan sebagian penghasilan yang dimilikinya lebih dulu, baru kemudian membelanjakan sisanya. Jadi, secara ketat dan bijaksana keluarga A mencukupkan dana yang sudah mereka alokasikan untuk belanja setiap bulan. Keluarga B membelanjakan penghasilannya lebih dulu, baru menabung sisanya. Apakah ada sisa? Jika misalnya ada, menaruhnya di bank, apakah akan aman dari kebutuhan lainnya? Hasilnya, 20 tahun yang akan datang keluarga B miskin karena tidak punya tabungan, sedangkan keluarga A kaya karena punya tabungan yang cukup besar.



Mitos Kempat, mencari uang dengan bekerja. Bekerja hanya-lah salah satu cara untuk mendapatkan uang. Akan tetapi, di masyarakat kita sekarang, bekerja sepertinya merupakan satu-satunya cara untuk mencari uang. “Sekolah saja yang benar dan pintar, kemudian cari kerja yang bagus, ya,” itulah nasihat para orangtua kita. “Kerja di mana?” adalah pertanyaan standar setiap kita bertemu kenalan. Dulu saya punya seorang teman, yang sering malu sekaligus marah karena setiap bertemu orang selalu bertemu pertanyaan ini. Teman saya kesulitan menjawabnya karena dia seorang pemusik. Anak teman saya ditolak melamar seorang gadis karena setelah selesai kuliah di salah satu universitas ternama di negeri ini hanya buka toko. Sekarang orang-orang yang menekuni bakatnya sebagai profesi justru mempunyai penghasilan yang sangat besar, misalnya pemusik, olahragawan, industri kreatif, pemberi jasa, dan pemasar.

Bagi kebanyakan masyarakat, status sebagai pekerja terasa hebat. Sikap ini bagaikan penyakit. Saya punya tetangga yang rela bekerja sebagai tenaga sukarela di Pemda sampai sepuluh tahun dengan harapan bisa diangkat menjadi pegawai negeri. Teman saya merasa hebat bekerja sebagai dosen meskipun pendapatannya “pas-pasan”. Dia pernah bertanya kepada tukang sate ayam yang mangkal di dekat rumahnya, dan betapa kaget dan malunya ketika tahu rata-rata pendapatan tukang sate itu sekitar Rp300.000,- per hari, bahkan hari Sabtu dan Minggu bisa Rp500.000,-. Artinya, dia bisa punya penghasilan sekitar 10 jutaan per bulan.

Meskipun kita sekarang menyaksikan mulai muncul pengusaha muda dengan omzet miliaran rupiah per bulan, jumlahnya sangat sedikit. Karena di pikiran anak muda kita sekarang adalah sekolah kemudian mencari kerja, tidak heran jika pengangguran terdidik terus membesar. Dan, jangan heran pula jika sebagai negara, Indonesia tidak juga maju-maju. Sebuah negara akan maju dan makmur kalau banyak kaum mudanya berprofesi sebagai pengusaha.

Mitos Kelima, tidak perlu khawatir akan hari tua, anak saya banyak atau saya punya pesiun cukup besar. Setiap anak pasti ingin merawat dan membahagiakan orangtuanya. Akan tetapi, kenyataan membuktikan betapa susahnya itu terjadi. Karena sudah punya keluarga sendiri, kesibukan sendiri, dan masalah sendiri, anak pun tanpa sadar menjadi kurang perhatian, kurang waktu, dan kurang uang. Seharusnya kita sendirilah yang mempersiapkan diri untuk bisa tetap mandiri sampai tua.

Kebanyakan kita mengabaikan hari tua karena ada pensiun. Berdasarkan fakta, pensiun yang diterima justru lebih sedikit dari penghasilan yang didapat saat ini. Padahal semakin tua harga semakin mahal dan kebutuhan pun meningkat terutama untuk biaya kesehatan, sosial, dan rekreasi. Akhirnya, mereka yang mengandalkan hidup hanya dari pensiun hidup serbakekurangan.

Mitos Keenam, untuk kaya harus berpendidikan tinggi. Kenyataan yang terjadi justru sebaliknya. Berdasarkan survei yang dilakukan di Amerika dan ternyata apa yang terjadi di negara lain di dunia juga tidak jauh berbeda, para pemilik perusahaan besar justru mereka yang sekolahnya gagal. Kenapa? Mungkin karena merasa tidak pintar, mereka berusaha lebih keras, atau karena mereka lebih dulu masuk ke sekolah kehidupan. Hasil survei tersebut menemukan bahwa para pengusaha sukses justru kebanyakan mereka yang sekolahnya tidak pintar atau gagal. Sementara mereka yang sekolah, sukses, dan pintar menjadi karyawan di perusahaan tersebut, atau menjadi dosen, peneliti, dan konsultan.

Coba Anda cari di Indonesia, siapa konglomerat yang menguasai sebagian besar ekonomi nasional. Betul, mereka adalah orang yang tidak makan sekolah tinggi. Liem Siu Liong, Eka Tjipta, Mochtar Riady, pemilik Sampoerna, Djarum, Gundang Garam, Orang Tua, dan lain-lain.

Mitos Ketujuh, untuk menghasilkan uang dibutuhkan modal berupa uang. Sikap inilah yang menghambat banyak orang untuk terjun ke bidang bisnis. “Tidak punya modal” menjadi hantu untuk orang yang sudah merasa nyaman sebagai pekerja-

ja meskipun sebagai pekerja pun mereka selalu merasa tidak nyaman karena terus kekurangan. Untuk menghasilkan uang yang dibutuhkan adalah sebuah “ide” atau konsep. Dalam buku pertama saya menyebutkan bagaimana Onassis menjadi konglomerat hanya dari sebuah “ide” atau konsep, termasuk Thomas Alfa Edison, Bill Gates, dan banyak tokoh sukses lainnya.

Kalau untuk mencari uang Anda lebih dulu memikirkan modal besar baru ide, berarti Anda telat! Selain itu, kalau modalnya ada, biasanya akan langsung habis. Tidak sedikit anak yang bangkrut setelah dimodali orangtuanya.

Mitos Kedelapan, kesuksesan lebih banyak dipengaruhi oleh faktor keberuntungan. Bagaimanapun Dewi Fortuna menaungi, kesebelasan Indonesia tidak akan menjadi juara dunia atau bahkan tidak bisa menjadi juara Asia kalau tidak mempunyai banyak sekolah bola yang bagus serta kompetisi yang teratur, rapi, dan berjengjang sejak usia dini yang dikelola secara profesional. Jika semua ini terlaksana dan kualitasnya terus ditingkatkan, mungkin 5 atau 10 tahun yang akan datang keberuntungan bisa memayungi kesebelasan Indonesia. Kita lihat bagaimana Korea Selatan dan Jepang yang sepak bolanya sudah berbicara di tingkat dunia.

Jika ingin beruntung dan sukses, yang Anda butuhkan adalah memilih pekerjaan atau bisnis yang Anda kuasai dan Anda senang menjalaninya. Bekerjalah dengan keras dan cerdas, punyailah tujuan yang jelas, tentukan kapan bisa mencapai target, Anda juga harus tangguh dan tidak mudah menyerah, laksanakan pekerjaan dengan kepercayaan diri tinggi, dan

iringi dengan doa, maka faktor keberuntungan pun akan menyertai langkah Anda menuju kesuksesan. Jika berharap keberuntungan tiba-tiba jatuh dari langit, berarti Anda berharap kosong, seperti seekor burung yang tinggal terus di sarangnya dan berharap ada makanan yang jatuh. Mungkin, tidak? Seperti lagu Project Pop: “Nggak mungkin, nggak mungkin”.

Mitos Kesepuluh, utang adalah penyakit yang harus dihindari. Adalah benar jika Anda menghindari utang untuk keperluan konsumtif, tetapi jika Anda berutang untuk kebutuhan produktif dengan perhitungan yang matang, ketakutan Anda berutang adalah ketakutan Anda untuk maju pesat. Salah seorang teman akrab saya sedang berbisnis. Dia butuh tambahan modal untuk mengembangkan bisnisnya. Karena tahu betul potensi bisnis dan risikonya, dia lalu menjaminkan sertifikat rumah ke rentenir karena kalau melalui bank, selain lama, bertele-tele, belum tentu juga berhasil. Padahal, kesempatan berlalu dengan sangat cepat jika tidak cekatan menangkapnya. Awalnya, dia bercerita memang sangat berat dan “stress”, tapi sesuai perhitungannya, bisnis itu akhirnya berjalan bahkan di luar perkiraan semula.

Faktanya, semakin besar sebuah perusahaan atau negara, semakin besar pula utangnya. Siapakah pengutang terbesar? Betul, perusahaan-perusahaan raksasa! Negara pengutang terbesar adalah negara yang sangat kuat ekonominya, yaitu USA dan Jepang. Jadi, beranilah berutang, secara cerdas dan bijak.

Mitos Kesebelas, menabung di bank adalah yang terbaik. Menabung adalah baik dan diperlukan oleh setiap orang. Akan tetapi, menabung di bank bukanlah yang terbaik, bahkan

pada saat tertentu justru mengurangi nilai uang Anda. Jika Anda ingin menabung dalam jangka waktu panjang, menabung di bank tidak dianjurkan. Kenapa?

Jika menabung di bank, Anda memang mendapatkan bunga. Biasanya sekitar 5% setahun. Jika dipotong biaya administrasi, kemudian dihitung dengan inflasi, sebenarnya nilai uang Anda susut sekitar 1–2% per tahun. Bagaimana dengan deposito? Bunga deposito memang lebih tinggi sekitar 7–10%. Akan tetapi, jika dihitung dalam jangka panjang, deposito bukanlah pilihan terbaik. Biasanya, bank yang bagus dan bonafide akan memberikan bunga yang lebih rendah dibanding bank kecil. Jika ada bank yang berani memberikan bunga besar, Anda justru harus berhati-hati. Bank yang kolaps atau bangkrut sebelumnya sering memberikan bunga yang jauh lebih tinggi dari pasar.

Sebenarnya, jika Anda mau menabung dalam jangka waktu lama, investasi adalah pilihan yang tepat. Hasilnya bisa sangat besar. Akan tetapi, selain memerlukan ilmu dan perhatian yang serius, investasi juga punya risiko, meskipun dalam jangka panjang sangat menguntungkan dan bisa dikelola. Jika tidak ingin repot, Anda dapat menyerahkan tabungan Anda untuk dikelola oleh perusahaan yang profesional, hasilnya pun akan besar. Belilah polis asuransi karena lebih menguntungkan. Mengapa? Teruslah membaca buku ini. Anda akan mengerti.

Mitos Kedua belas, orang sukses hampir tidak pernah melakukan kesalahan. Orang sukses justru paling banyak melakukan kesalahan, tetapi tidak melakukan kesalahan yang sama untuk

kedua kalinya. Mengapa justru banyak melakukan kesalahan? Karena para pemenang sejati selalu ingin meningkatkan target dan mencoba hal baru. Kesalahan adalah cara belajar untuk meningkatkan capaian yang lebih tinggi, lebih efektif, dan lebih efisien.

Memahami dan mengerti bahwa sesuatu adalah mitos sangat penting bagi kita. Dengan begitu, saat harus mengambil keputusan, termasuk keputusan dalam hal keuangan, kita melakukan berdasarkan informasi yang benar, bukan karena katanya... katanya.

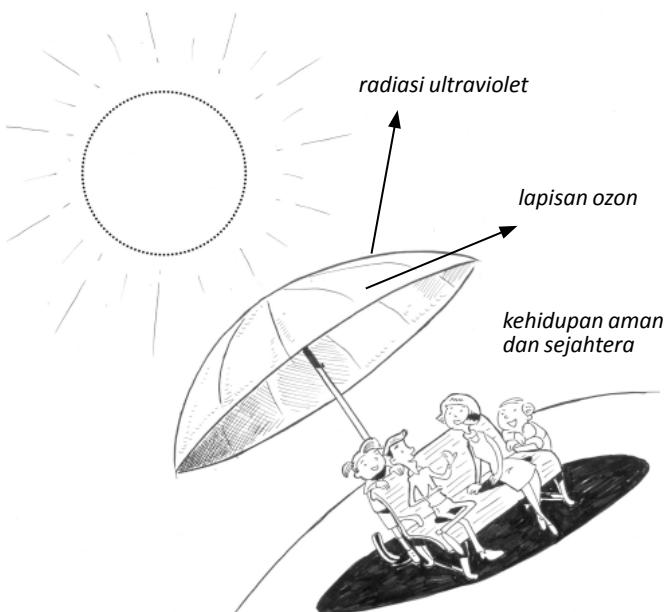
BUMI BUTUH PAYUNG



Menyimpang seinci, rugi seribu batu.

—*Peribahasa China*

Apa pun dan siapa pun di dunia ini selalu menghadapi risiko yang sangat berbahaya. Kita akan menjadi orang yang bijak jika menyadari bahwa sebenarnya kita butuh perlindungan. Perlindungan itu bisa berupa helm dan jaket untuk mengendarai motor, kacamata untuk melindungi mata dari debu dan sinar matahari, atau vitamin untuk menambah vitalitas tubuh. Bumi sekalipun butuh payung. Jika tidak ada payung, tidak akan ada kehidupan di bumi. Tidak hanya manusia, makhluk hidup lain pun akan musnah. Bumi dipayungi ozon untuk melindungi diri dari radiasi sinar matahari yang sangat ganas.



Bumi butuh payung apalagi keluarga Anda.

Ozon adalah payung bumi yang berfungsi menahan radiasi sinar ultraviolet dari matahari sehingga tidak merusak kehidupan. Bisa dibayangkan, jika tidak ada lagi payung bumi, tidak akan ada lagi siklus kehidupan. Semua kehidupan tiba-tiba berhenti, dunia kiamat.

Bagaimana hal ini bisa terjadi? Penipisan ozon membuat radiasi ultraungu memasuki bumi. Radiasi ini merusak kesehatan manusia, memusnahkan kehidupan laut, mengganggu ekosistem, serta mengurangi hasil pertanian dan hutan. Pada pertanian radiasi memusnahkan hasil tanaman utama dunia—pertumbuhannya menjadi lambat dan cenderung kerdil. Di laut radiasi mematikan anak-anak ikan, kepiting, dan udang, mengurangi plankton yang merupakan sumber makanan hewan laut, dan menimbulkan pemanasan bumi (*global warming*). Pemanasan bumi menyebabkan perubahan iklim yang dapat menenggelamkan pulau-pulau kecil di dunia dan ini sudah mulai terjadi. Jika terus terjadi, kehidupan akan musnah.

Jika bumi saja butuh payung, butuh perlindungan, apalagi Anda? Ada beberapa alasan mengapa kita orang Indonesia lebih membutuhkan perlindungan dibanding orang-orang di negara lain.

Pertama, secara geotektonik Indonesia berada pada titik temu 3 lempeng tektonik besar dunia, yaitu Eurasia, Indo-Australia, dan Pasifik. Pertemuan ini menjadikan Indonesia berada pada titik temu “Rings of Fire”, Sirkum Mediterania dan Sirkum Pasifik, yang sangat berpotensi menimbulkan gempa bumi. Hampir seluruh wilayah Indonesia dari Sabang sampai

Merauke rawan gempa. Setiap saat kita mendengar gempa yang terjadi di seluruh pelosok Indonesia. Akan tetapi, gempa yang menimbulkan dampak berat adalah gempa di atas 6 SR, baik yang menimbulkan efek tsunami maupun tidak. Gempa yang menimbulkan efek tsunami adalah gempa yang terjadi di NTT, Aceh, Yogyakarta, dan Pangandaran dengan korban jiwa dan harta yang sangat besar. Yang baru-baru ini terjadi adalah gempa di bumi parahiyangan selatan Tasikmalaya dan di bumi andalas Padang dengan korban jiwa dan harta yang juga tidak sedikit.

Kedua, curah hujan yang tinggi dan menggundulnya hutan menyebabkan banjir siap menyergap kapan saja. Setiap musim hujan dan banjir menerjang di mana saja. Setiap tahun daerah yang terkena banjir semakin luas dan korban jiwa dan hartanya pun sangat besar.

Ketiga, stabilitas politik yang rendah dan tingkat kriminal yang tinggi menyebabkan setiap orang merasa tidak aman, tidak hanya di jalan, tetapi juga di rumahnya sendiri. Kerusuhan dan tindak kejahatan bisa terjadi kapan saja, di mana saja, dan kepada siapa saja tanpa terkecuali. Kita sering melihat, jangankan masyarakat biasa, aparat kepolisian bahkan militer pun tidak luput dari kejahatan yang dilakukan di jalan atau di rumah.

Keempat, kondisi jalan yang kurang bagus, seting jalan tanpa perencanaan yang memadai serta perilaku berlalu lintas yang ugal-ugalan membuat Anda berisiko sangat tinggi ketika berada di jalan. Jika dilihat, selain penyakit jantung, salah satu pembunuh terbesar di Indonesia adalah kecelakaan lalu lintas.

Kecelakaan lalu lintas merenggut nyawa orang-orang setiap menit. Naik pesawat pun sama. Kita masih ingat, kecelakaan pesawat lebih sering terjadi di Indonesia dibanding di negara lain. Bahkan Uni Eropa pun pernah melarang semua maskapai penerbangan dari Indonesia memasuki udara Eropa.

Menurut PBB, angka kecelakaan lalu lintas di dunia pada tahun 2004 mencapai sekitar 1 juta orang korban meninggal dan 50 juta lainnya luka berat dan ringan. Di Indonesia, pada periode yang sama, dari 20 ribu kasus kecelakaan, sekitar 11 ribu di antaranya korban meninggal. Data PBB juga menyebutkan, kerugian akibat kecelakaan di Indonesia mencapai 2,17 persen dari PDB (Produk Domestik Bruto).

PBB memperkirakan, jika tidak ada penanganan khusus ataupun upaya untuk mengurangi kecelakaan lalu lintas secara serius, pada tahun 2020 tingkat kecelakaan bisa mencapai 65 persen, bahkan tingkat kecelakaan dianggap sebagai epidemik tersembunyi karena korbannya melebihi jumlah korban penderita penyakit menular di suatu negara.

Kelima, faktor lingkungan yang rusak dan jorok serta kesadaran perilaku hidup bersih dan sehat yang masih rendah. Kondisi ini membuat Anda setiap saat bisa terserang penyakit menular yang sangat berbahaya dan mematikan, mulai dari diare, typhus, TBC, demam berdarah, malaria, hepatitis, meningitis, flu burung, flu babi, dan Aids.

Ketika ditawari polis asuransi jiwa dan kesehatan, sambil tertawa ngakak teman saya berkata, “Orang lain, kali! Saya kan masih muda.” Akan tetapi, beberapa bulan kemudian dia

menelepon saya saat sedang dirawat di rumah sakit karena typhus. Jangan dikira Anda yang tinggal di lingkungan elite dan berperilaku bersih bisa terbebas dari serangan penyakit menular. Mantan Presiden Megawati pernah terkena demam berdarah. Wakil Bupati Tangerang, Rano Karno, pernah juga dirawat karena demam berdarah. Presiden Honduras terkena flu babi. Dulu mantan Gubernur Jatim meninggal karena dia-re.

Keenam, faktor kemakmuran membuat orang memakan apa saja yang enak tapi tidak sehat dan jarang berolahraga. Kondisi ini bisa menyebabkan semakin tingginya kemungkinan terserang penyakit degeneratif, seperti jantung, diabetes, tekanan darah tinggi, stroke, dan penyakit kelainan lainnya. Bahkan, berdasarkan survei Susenas, pembunuh nomor 1 penyebab kematian orang Indonesia adalah penyakit jantung,

Fakta ini harusnya menyadarkan kita betapa besar risiko kita sebagai orang Indonesia untuk tertimpa sesuatu yang membahayakan kesehatan, jiwa, ataupun harta. *Menyimpang seinci, rugi seribu batu*. Begitulah peribahasa China memberikan gambaran. Jika lengah dan teledor, tidak ikut berpartisipasi mencegah menipisnya lapisan Ozon, taruhannya sangat dahsyat, yaitu terjadinya malapetaka dan hancurnya semua bentuk kehidupan di muka bumi. Jika kita lalai melindungi diri dan harta, kemungkinan kocar-kacirnya kehidupan kita dan keluarga pun semakin besar.

KENYATAAN YANG DIABAIKAN



Saat dicela karena makan terlalu sedikit,
Socrates pun menjawab,
“Aku makan untuk hidup, bukan hidup untuk makan.”

—*Socrates*

Kita sering abai atau pura-pura tidak tahu mana kacang mana kulit, mana yang substansi mana yang aksesoris. Seorang teman saya begitu sibuk, rewel, dan teliti terhadap hal-hal yang berhubungan dengan kecantikan dan penampilan, bahkan bersedia melakukan operasi, sedot lemak, dan lain-lain. Akan tetapi, dia selalu mengabaikan kesehatan tubuhnya. Setelah roboh dan harus opname di rumah sakit, barulah dia tersadar. Kita sering kali menyaksikan banyak orang yang menjadi korban karena keinginannya untuk selalu tampil muda, kencang, dan cantik. Bahkan ada beberapa di antara mereka yang tewas karena operasi plastik.

Tetangga saya adalah seorang pengusaha yang sukses. Dia begitu teliti dan rewel melindungi hartanya dari risiko. Dia mengasuransikan rumah, mobil, dan pabriknya. Akan tetapi, ketika ditanyakan tentang perlindungan diri dan kesehatannya, dia berseloroh, "Dengan apa yang saya punya sekarang, rasanya sudah cukup jika saya sakit atau meninggal." Namun, hidup tidak selamanya indah, tidak selamanya seperti yang diharapkan atau diprediksi. Tahun 1998, ketika terjadi krisis ekonomi, bisnisnya juga ikut meredup dan tidak bisa bangkit lagi. Seiring menurunnya harta dan bisnisnya, tagihannya yang jatuh tempo pun menumpuk. Kesehatannya pun mulai bermasalah.

Di saat situasi dan ekonominya semakin kritis, dia divonis dokter terkena penyakit jantung yang harus segera dioperasi. Operasi pertama dilakukannya di Singapura. Meskipun operasinya sukses, kondisi teman saya terus memburuk karena munculnya komplikasi dengan penyakit lain. Biaya operasi, pengobatan, dan perawatannya menghabiskan sebagian besar

hartanya. Lima tahun setelah peristiwa tersebut, teman saya meninggal. Hartanya habis dan utangnya pun menumpuk. Warisan yang ditinggalkannya untuk istri dan kedua anaknya hanyalah rumah yang mereka tinggali. Itu pun terpaksa harus dijual untuk biaya hidup, modal usaha, dan membeli rumah yang sangat sederhana. Seandainya dia melindungi diri dengan asuransi jiwa dan asuransi kesehatan seperti halnya dia melindungi hartanya, mungkin ceritanya tidak begitu buram dan menyedihkan seperti itu. *Menyimpang seinci, rugi seribu batu.*

Saudara saya juga mengalami hal yang sama, tetapi karena dia disiplin menabungkan sebagian gajinya dengan membeli polis asuransi, ketika terjadi sesuatu pada dirinya, istri dan anak-anaknya menerima santunan Rp500 juta, cukup untuk membiayai hidup, pendidikan anak, dan modal untuk istrinya membuka usaha. Itulah bedanya: kalau tempat kerja datang dengan bunga belasungkawa, asuransi datang dengan santunan yang cukup besar.

Kenapa asuransi bisa benar-benar melindungi seseorang terhadap risiko yang mendatangi setiap orang? Setiap orang berharap tidak tertimpa musibah atas diri dan keluarganya, tapi siapa tahu? Mujur tak dapat diraih, malang tak dapat ditolak. Kematian pasti datang menjemput kita. Pertanyaannya, kapan? Sakit pun suatu saat pasti akan menghampiri kita. Bahkan seumur hidup seseorang bisa terkena penyakit beberapa kali. Pertanyaannya, sakit apa? Sebenarnya, hampir bisa dipastikan semakin tua seseorang semakin rentan terkena serangan penyakit berat yang bisa menjadi sebab seseorang mengakhiri hidupnya. Pertanyaannya, maukah kita terlunta-lunta sedih ketika sakit datang tanpa pengobatan yang memadai?

Terus, kapan seseorang memerlukan perlindungan (asuransi)? Teman saya sering bercanda, “kemaren-kemaren”. Hari ini mungkin sudah terlambat karena risiko yang kita takutkan sudah menimpa. Sesal kemudian tak berguna.

Padahal, risiko terjadinya kecelakaan, sakit, ataupun kematian untuk orang yang tinggal di Indonesia lebih besar dibanding negara lain. Namun, jika kita tahu bahwa semua di antara kita pasti mati, jika penyakit mengerikan bisa menyerang kita beberapa kali, dan jika risiko kecelakaan mengintai kapan saja, mengapa banyak di antara kita yang belum menyediakan payung untuk melindungi diri dan keluarga dari bencana yang bisa meluluhlantakkan sendi kehidupan keluarga?

Jawabannya:

Pertama adalah karena ketidaktahuan. Kelompok ini sudah mendengar tentang asuransi, tapi tidak tahu apa itu asuransi.

Kedua adalah karena kesalahpahaman. Kelompok ini pernah menerima informasi yang salah atau pernah mengalami pengalaman buruk.

Ketiga adalah karena kelalaian. Kelompok ini sudah mengerti apa itu asuransi, tapi lalai dan banyak alasan untuk menunda memiliki perlindungan dari asuransi.

Keempat adalah karena ketidakpedulian. Kelompok ini menganggap asuransi memang berguna tapi siapa yang peduli, *toh* setiap orang pasti mengalaminya.

Kelima adalah karena ketidakmampuan kelompok ini secara ekonomi.

Bisa dipastikan, kelima faktor di atas muncul karena kurang pahamnya mereka terhadap asuransi.

Memangnya asuransi itu binatang apa, sih?

Konsep asuransi sebenarnya berawal dari adanya kebutuhan manusia untuk saling membantu dan menjaga kehidupan agar bisa berjalan baik meskipun bencana atau kematian menimpa seseorang di antara mereka.

Atas dasar kebutuhan inilah konsep dasar asuransi berkembang mengikuti zaman, kebudayaan, dan perekonomian manusia. Sejak sebelum masehi, manusia sudah berusaha melindungi dan menyelamatkan jiwanya dari berbagai ancaman, antara lain dari sakit dan kecelakaan, termasuk kekurangan bahan makanan.

Cerita yang terkenal terjadi pada zaman Mesir Kuno semasa Raja Firaun berkuasa. Suatu hari sang raja bermimpi yang diartikan oleh Yusuf bahwa selama 7 tahun negeri Mesir akan mengalami panen berlimpah dan 7 tahun kemudian akan mengalami masa paceklik yang juga hebat. Yusuf menyarankan untuk berjaga-jaga terhadap bencana kelaparan tersebut dengan menyisihkan sebagian hasil panen yang berlimpah ruah pada 7 tahun pertama. Tabungan hasil panen tersebut bisa digunakan sebagai cadangan pada masa paceklik. Dengan cara tersebut, bangsa Mesir selama masa 7 tahun paceklik selamat dari risiko kelaparan dahsyat yang bisa meluluhlantakkan kehidupan mereka.

Clayton menyatakan bahwa ide tentang asuransi tumbuh dan berkembang dalam kehidupan masyarakat Babilonia tahun

3000 SM. Pada tahun 2500 SM, Raja Babilonia mengumpulkan sekitar 282 klausa yang kemudian terkenal dengan sebutan Kode Babilonia (*Babylonian Code*) atau sering disebut juga Kode Hammurabi (*Hammurabi Code*). Kode tersebut menunjukkan bahwa orang Babilonia telah mempraktikkan perjanjian bisnis komersial yang menggunakan uang sebagai alat transaksi. Dalam praktik ini, orang meminjamkan uang kepada pedagang dan mengambil beberapa persen untuk pembayaran bunga/*interest*. Transaksi tersebut sekarang dikenal dengan istilah kontrak bottomry (*contract of bottomry*).

Bottomry diperkenalkan oleh para pedagang babilon. Di sini uang atau barang dipinjamkan kepada pedagang untuk tujuan perdagangan, atau dapat juga sebagai pinjaman murni dengan membebankan *rate* tertentu sebagai bunga, atau keduanya, membebankan bunga atas pinjaman uang dan sebagai modal akan mendapatkan bagian keuntungan dari hasil perdagangan.

Dasar transaksi antara yang meminjamkan uang (*lender*) dan yang meminjam (*borrower*) adalah saling pengertian. Atas pembayaran bunga, peminjam harus dilindungi (dibebaskan) dari kewajibannya bila saat melakukan perdagangan mengalami kecelakaan atau musibah. Dalam *bottomry*, Pembayaran bunga di atas dapat disamakan dengan premi. Dalam hal ini, peminjam bertindak sebagai tertanggung dan yang meminjamkan bertindak sebagai penanggung (asuransi).

Pada tahun 2000 SM para saudagar dan aktor di Italia membentuk **Collegia Tennirium**, yaitu sebuah lembaga yang fungsinya mirip dengan asuransi. Pembentukan lembaga ini

bertujuan untuk membantu para janda dan anak-anak yatim dari anggotanya yang meninggal. Kerajaan Romawi pun membentuk perkumpulan yang hampir sama, yaitu **Collegia Nititum**, yang diperuntukkan bagi para budak belian yang diperbantunkan sebagai tentara kerajaan Romawi. Bisanya, mereka mengumpulkan iuran dari setiap anggota. Apabila salah seorang anggotanya mengalami nasib sial (*unfortunate*), biaya pemakamannya akan dibayar oleh anggota yang bernasib baik (*fortunate*). Perkumpulan semacam ini merupakan salah satu konsep awal tumbuh kembangnya asuransi. Dengan konsep tolong-menolong, orang-orang yang beruntung atau bernasib baik akan membantu orang-orang yang mengalami nasib kurang beruntung.

Kemudian, sekitar tahun 1600–1000 SM, praktik *bottomry contract* diadopsi oleh orang Phonesia dan setelah itu dipraktikkan di Yunani pada awal abad ke-4 SM. Dapat disimpulkan, praktik asuransi konvensional sekarang merupakan lanjutan dari praktik *bottomry contract* zaman dulu.

Praktik lain yang juga diyakini adalah bahwa zaman dulu orang hidup berkelompok sehingga bisa saling berdampingan atau bersama-sama dan tolong-menolong jika terjadi sesuatu di antara mereka. Melalui mekanisme ini permasalahan apa saja dapat teratasi. Akan tetapi, sejalan dengan perkembangan waktu, pertumbuhan penduduk semakin tinggi dan mulai terjadi urbanisasi. Dalam masyarakat kota seseorang menghadapi berbagai bahaya dan risiko, sementara untuk mendapatkan bantuan dari keluarga ataupun kelompoknya sangat susah. Maka, dengan perubahan kehidupan di atas, mereka

pun kemudian mencari beberapa solusi yang dapat membuat kehidupan mereka menjadi lebih aman. Inilah salah satu faktor kebutuhan munculnya asuransi.

Cikal bakal asuransi mulai terlembaga secara bisnis tahun 1668 M di Coffee House London dengan berdirinya Lloyd's of London. Coffee House milik Lloyd ini merupakan tempat santai para juragan kapal. Dari obrolan mereka, para juragan kapal ini terpikir untuk saling membantu memberikan perlindungan di antara mereka dengan cara saling patungan mengumpulkan dana. Dana yang terkumpul akan digunakan untuk membantu bila ada di antara mereka yang mengalami kecelakaan

Jadi, **asuransi perjalanan di lautan merupakan asuransi yang pertama kali**. Mekanismenya, seseorang meminjamkan sejumlah harta untuk kapal yang akan berlayar. Jika kapal itu hancur, pinjaman akan hilang. Jika kapal selamat, pinjaman akan dikembalikan dengan tambahan yang disepakati. Untuk sementara, kapal itu digadaikan sebagai jaminan atas pengembalian utang dan tambahannya.

Setelah itu, pada abad ke-17 Masehi, di Inggris muncul asuransi untuk kebutuhan di daratan. Bentuk asuransi yang pertama kali muncul adalah asuransi kebakaran. Kebutuhan ini muncul setelah terjadinya kebakaran hebat di kota London pada tahun 1666 Masehi. Lebih dari 13 ribu rumah dan sekitar 100 gereja terbakar. Asuransi kebakaran ini kemudian menyebar ke banyak negara di luar Inggris pada abad ke-18 Masehi, khususnya di Jerman, Prancis, dan Amerika Serikat.

Setelah itu, asuransi berkembang pesat di seluruh Eropa dan menyebar ke belahan bumi lain termasuk Indonesia baik karena dibawa oleh penjajah maupun karena hubungan dagang antarwilayah. Kemudian, dengan berkembangnya ekonomi, asuransi pun terus mengikuti kemajuan tersebut baik karena kebutuhan yang ditimbulkannya yang mau tidak mau harus dipenuhi oleh para pihak yang mengadakan hubungan maupun karena semakin bertambahnya jenis layanan yang dicakup.

Pada abad ke-20 Masehi, asuransi berkembang dengan sangat pesat. Sekarang model dan layanannya juga beragam. Selain asuransi kecelakaan, asuransi kerusakan, asuransi kesehatan, asuransi jiwa, asuransi pendidikan, asuransi kredit, ada juga asuransi organ tubuh (kaki pada pemain bola, suara pada penyanyi, betis indah bintang film, dan sebagainya).

Itulah sekelumit sejarah asuransi. Sejarah tumbuh kembangnya usaha manusia untuk mengantisipasi jika risiko hidup datang. Itulah faktanya, itulah kenyataan hidup. Akan tetapi, banyak di antara kita yang mengabaikannya. Bijak kiranya kita mengantisipasi dan menjaga ketika sesuatu yang buruk terjadi atas kita.

MENANAM ITU SEKARANG



Masa depan itu dibeli masa sekarang.

—Samuel Johnson

Sekaranglah waktunya menanam, besok mungkin sudah terlambat. Siapa yang menanam, dialah yang menuai. Siapa yang menanam angin, dialah yang akan menuai badai. Begitu pula, siapa yang menanam semangka, akan memetik semangka, bukan durian. Tidak ada yang tahu tentang masa depan. Akan tetapi, setiap orang bisa mempersiapkan diri dengan menanam sesuatu yang baik untuk bisa memetik yang baik pula di masa depan.

Dalam dunia modern sekarang ini telah berkembang sebuah perlindungan dari risiko atau asuransi yang sangat menguntungkan. Bahkan di negara maju hal ini sudah diwajibkan kepada setiap jiwa termasuk kepada seorang bayi yang baru lahir. Di Indonesia perlindungan juga sudah mulai diberlakukan meskipun hanya untuk kalangan tertentu, misalnya asuransi kesehatan, asuransi tenaga kerja, asuransi jasa raharja, dan lain-lain. Karena manfaatnya yang luar biasa, ke depannya pemberlakuan secara umum pelan tapi pasti akan diberlakukan.

Sesuai konsep primitifnya ketika awal mula asuransi berkembang bahwa mereka yang hidup, mereka yang sehat, atau mereka yang mujur membantu yang meninggal, membantu yang sakit, atau membantu yang celaka, inilah hakikat asuransi dan ditulah potensi bisnisnya yang besar. Karena jumlah yang sakit, yang celaka, atau yang mati sangat sedikit dibanding yang selamat, yang sehat, atau yang hidup, berdasarkan pengalaman bertahun-tahun tren seperti itu bisa dihitung dan diramal mendekati fakta sebenarnya.

Asuransi berasal dari kata bahasa Inggris *insurance* atau *assurance* yang berarti jaminan. Di Barat istilah *insurance* digunakan untuk asuransi kerugian dan *assurance* untuk asuransi jiwa. Selain mempunyai fungsi sosial, asuransi juga mempunyai fungsi ekonomi yang telah berkembang menjadi bisnis yang sangat menguntungkan. Bahkan melalui fungsi ini, asuransi menjadi sektor yang menyumbang cukup besar terhadap kue pembangunan suatu negara.

Berdasarkan data tahun 2007, perusahaan asuransi umum di Indonesia berhasil memobilisasi dana masyarakat sekitar Rp19,3 triliun (0,6% PDB). Kalau dilihat dari besarnya, jumlah itu sangat kecil dibanding dengan potensinya karena premi per kapitanya hanya US\$9 per jiwa per tahun.

Sementara itu, perusahaan asuransi jiwa berhasil meraup dana dari masyarakat sekitar Rp26,8 triliun (0,8% PDB). Jumlah ini pun masih sangat rendah dibanding potensi yang sebenarnya kalau dilihat dari premi per kapitanya yang US\$12 per jiwa per tahun. Bandingkan dengan dana masyarakat yang berhasil dimobilisasi sektor perbankan sekitar 1.562 triliun (170% PDB) atau dengan tabungan per kapita Rp6,9 juta per orang. Artinya, dari dana masyarakat yang tersimpan di bank, nilai premi asuransi jiwa kurang dari 1 persen.

Kabar baiknya, *wow...* besarnya potensi bisnis ini, *bo!* Jika kesadaran masyarakat terhadap asuransi mulai besar, tugas kita lah untuk memanfaatkannya bersama pemerintah, asosiasi asuransi, perusahaan, dan terutama ujung tombak lapangan, yaitu para agen.

Data di atas memberi tahu kita bahwa daya dukung bisnis asuransi di Indonesia terhadap pertumbuhan sektor riil masih rendah. Akan tetapi, bila dilihat dari perkembangannya waktu ke waktu dan terus bertumbuhnya pendapatan per kapita rakyat Indonesia, ada perkembangan positif, apalagi bila dilihat dari potensi jumlah penduduk Indonesia yang besar. Saat ini hanya sekitar 11% dari 250 juta penduduk Indonesia yang menggunakan asuransi.

Kita harus terus berjuang untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap asuransi seperti yang terjadi pada masyarakat di negara maju. Kenyataan ini akan mendorong masyarakat untuk menginvestasikan dananya dan memproteksi dirinya dengan asuransi, dibandingkan memarkirkan dananya di deposito, karena manfaat ataupun hasil pengembangan dannya jauh lebih besar.

Bagaimanakah asuransi bisa memberikan manfaat dan mengembangkan dana Anda secara optimal? Pada dasarnya adalah melalui mekanisme pengalihan risiko (*risk transfer mechanism*) dari pihak tertanggung (nasabah) kepada pihak penanggung (perusahaan). Yang ditanggung bukanlah akibat, melainkan ketenangan (*peace of mind*) dan pengamanan finansial (*financial security*). Syaratnya, tertanggung membayar premi dalam jumlah yang sangat kecil bila dibandingkan dengan potensi kerugian yang mungkin dideritanya (Morton: 1999).

Jadi, yang dilindungi adalah nilai ekonominya dan perasaan tenang nasabah karena seandainya terjadi suatu risiko fatal pada yang dilindungi, nilai finansial akan aman karena sudah ditanggung pihak lain.

Banyak yang orang salah persepsi terhadap asuransi, misalnya:

Jika mengasuransikan mobil → tidak ada jaminan mobil tidak hilang.

Jika menguransikan kesehatan → aneh kalau Anda berharap sakit.

Jika mengasuransikan jiwa → Anda pasti tidak berharap untuk cepat mati atau hidup terus.

TIDAK!!!

Jadi, yang dijaminkan adalah kejadian buruknya, bukan objeknya; yang dijaminkan adalah nilai ekonomi objek tersebut. Jangan salah persepsi, nasib baik, sakit, atau nyawa itu urusan Tuhan, tidak satu pihak pun atau siapa pun yang bisa menentukannya.

Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 menyatakan bahwa yang dimaksud dengan asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, di mana pihak penanggung mengikatkan diri pada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian pada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan *atau* tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti *atau* memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) Pasal 246 dijelaskan bahwa asuransi adalah “Suatu perjan-

jian, di mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu”.

Ada 5 syarat sesuatu bisa diasuransikan, yaitu terjadinya kerugian, adanya ketidakpastian, kerugiannya dibatasi dan dapat diprediksi, kerugiannya harus signifikan, dan kerugiannya tidak bersifat katastropis (bencana) bagi penanggung.

Anda mungkin bertanya, “Lho, bukannya mati itu sesuatu yang pasti? Mengapa bisa diasuransikan?” Ya, matinya itu memang pasti, tapi kapan datangnya itulah yang tidak pasti dan berada di luar kendali orang tersebut. Jadi, mati mengandung unsur ketidakpastian sehingga *insurable* (masuk kategori yang bisa diasuransikan).

Dengan syarat-syarat tersebut, asuransi merupakan sebuah bisnis yang risikonya sangat bisa dikalkulasi secara detail sehingga sangat menguntungkan. Mengapa? Karena ada ketidakpastian atas terjadinya risiko, artinya bisa terjadi atau tidak. Seandainya pun terjadi, persentasenya sangat kecil. Misalnya, kematian, yang jumlahnya sangat kecil, yaitu sekitar 2% dari jumlah penduduk. Jumlah kecelakaan atau kebakaran tidak jauh berbeda dibanding jumlah perjalanan ataupun tempat yang ada. Kesehatan juga sama, bisa dihitung atau diramal mendekati fakta yang sebenarnya berdasarkan umur, jenis penyakit, jenis kelamin, daerah tempat tinggal, dan lain-lain.

Selain kelima syarat di atas, sebelum sesuatu dapat diasuransikan, perusahaan asuransi punya alat khusus untuk mendeteksi secara detail calon yang akan diasuransikan, yaitu *insurable interest* dan *anti-seleksi*.

Insurable interest berkaitan dengan hubungan antara tertanggung dan penerima manfaat—dalam hal terjadinya kerugian potensial. Contoh, perusahaan asuransi tidak akan menjual polis asuransi kebakaran kepada pihak selain pemilik gedung yang diasuransikan atau asuransi jiwa kepada yang tidak punya hubungan darah langsung atau pihak yang tidak rugi secara finansial jika sesuatu terjadi kepada yang ditanggung.

Anti-seleksi (kontraseleksi) dikenakan kepada mereka yang memiliki tingkat risiko di atas rata-rata, misalnya mereka yang memiliki catatan kesehatan buruk atau bekerja di tempat yang risikonya tinggi seperti pilot yang memerlukan penanganan khusus. Oleh karena itu, perusahaan asuransi harus dapat mengidentifikasi dan mengklasifikasi potensi risiko atau kerugian bagi setiap mereka yang akan diasuransikan.

Proses identifikasi dan klasifikasi tingkat risiko itu disebut *underwriting* atau seleksi risiko. Namun, antiseleksi tidak berarti menolak pengajuan asuransi karena bagi tertanggung dengan risiko kerugian di atas rata-rata, perusahaan asuransi dapat mengenakan premi *substandar* (premi khusus) karena risikonya yang *substandar* (risiko khusus). Akan tetapi, permohonan asuransinya mungkin saja ditolak jika kemungkinan kerugiananya jauh lebih tinggi.

Dengan dasar-dasar seperti ini, sebenarnya secara bisnis kemungkinan asuransi itu merugi sangat kecil kalau boleh dikatakan tidak ada. Karena besar kecilnya risiko yang dihadapi, persentase kemungkinan klaim yang didukung analisis data statistik dan pengalaman selama ini dapat dihitung dan diramal hampir mendekati fakta yang sebenarnya. Artinya, jika dilihat dari risiko bisnis, asuransi itu sebenarnya memang aman.

Apakah tidak ada kemungkinannya untuk meleset? Tentu saja ada. Mana ada hal di dunia ini yang bisa dijamin 100%? Meskipun ada kemungkinan perhitungannya meleset, kemungkinan itu sangat kecil. Untuk berjaga-jaga dan untuk menerapkan prinsip kehati-hatian serta untuk menekan kemungkinan kerugian yang tidak perlu, perusahaan asuransi biasanya mengalihkan sebagian risiko (pembagian risiko) kepada perusahaan asuransi lain yang disebut *reasuransi*. Melalui reasuransi, perusahaan asuransi telah melakukan perlindungan terhadap kestabilan tingkat pendapatannya.

Pembagian risiko pada saat jatuh tempo ada dua bentuk, yaitu kontrak nilai (*valued contract*) dan kontrak indemnitas (*contract of indemnity*). Pembayaran perjanjian kontrak nilai ditegaskan di muka seperti nilai Uang Pertanggungan (UP) pada asuransi jiwa sementara jumlah santunan perjanjian kontrak indemnitas berdasarkan jumlah kerugian finansial yang sesungguhnya seperti biaya perawatan rumah sakit.

Dilihat dari jenisnya, ada dua tipe reasuransi, yaitu proporsional dan non-proporsional. Dalam reasuransi proporsional, perusahaan reasuransi mengambil alih risiko klaim secara proporsional berdasarkan klaimnya. Sebagai contoh, perusahaan

asuransi dan perusahaan reasuransi telah membuat perjanjian reasuransi proporsional sebesar 40%. Maka, jika terjadi klaim dari pemegang polis, perusahaan asuransi hanya perlu menge-luarkan dana sebesar 60% dari jumlah klaim, sementara 40% sisanya ditanggung perusahaan reasuransi.

Dalam reasuransi non-proporsional, perusahaan reasuransi biasanya menanggung klaim di atas batas maksimal yang da-pat ditanggung perusahaan asuransi. Sebagai contoh, perusa-haan asuransi dan perusahaan reasuransi telah membuat per-janjian untuk menanggung klaim di atas batas 1 miliar. Maka, jika ada klaim sebesar 800 juta, perusahaan asuransi akan me-nanggung seluruh klaim yang diajukan. Sebaliknya, jika ada klaim sebesar 4 miliar, perusahaan asuransi hanya menang-gung sesuai perjanjiannya, yaitu 1 miliar, dan sisanya ditang-gung perusahaan reasuransi.

Biasanya, perusahaan asuransi dalam reasuransi melibatkan lebih dari satu perusahaan reasuransi karena berkaitan dengan distribusi risiko. Perusahaan reasuransi yang menentukan kondisi-kondisi kontrak dan premi reasuransi disebut *lead insurer*, sementara perusahaan reasuransi lain yang ikut ambil bagian dalam kontrak itu disebut *following reinsurer*.

Sebagian akumulasi dana asuransi yang berhasil dikumpulkan digunakan sebagai cadangan untuk pembayaran klaim. Sisa-nya dimanfaatkan sebagai sumber pembiayaan untuk lembaga keuangan lain melalui prinsip *circular flow of income*. Dana inilah yang secara umum ikut membantu perkembangan eko-nomi Indonesia dan menjadi sumber pemasukan keuntungan lain yang cukup besar bagi perusahaan asuransi.

Dengan syarat dan penjagaan yang menyeluruh serta prinsip kehati-hatian yang ketat seperti itu, sebenarnya secara alami perusahaan asuransi sebagai penanggung tidak akan rugi apalagi bangkrut. Meskipun ada yang bangkrut, jumlahnya sangat kecil. Kebangkrutan itu terjadi bukan karena risiko bisnisnya yang tinggi, melainkan karena mismanajemen atau perilaku manajemen yang menyimpang.

Perusahaan apakah di dunia ini yang berumur ratusan tahun yang tetap eksis dan terus berkibar serta menyebarluaskan kemakmuran kepada semua yang bersentuhan dengannya? Betul! Salah satunya adalah Perusahaan Asuransi.

Sebagai gambaran, berikut data tentang Perusahaan Asuransi yang ada di Indonesia, baik umum maupun jiwa, baik lokal maupun *joint venture*. Anda bisa memilih satu di antaranya.

Perusahaan Asuransi Umum: Asuransi Aig Life, Asuransi Adira Dinamika, Asuransi Astra Buana, Zurich Insurance Indonesia, Asuransi Jasaraharja Putera, Asuransi Jaya Proteksi, Asuransi Mitsui Sumitomo Indonesia, Asuransi Wahana Tata, Asuransi Central Asia, Chartis Insurance Indonesia, Asuransi Allianz Utama Indonesia, Asuransi Tokio Marine Indonesia, Asuransi Ramayana, Asuransi Tri Pakarta, Asuransi Jasa Indonesia, Asuransi Sinar Mas, Asuransi Raksa Pra Tikara, Tugu Pratama Indonesia, Asuransi Dayin Mitra, Asuransi Bintang, Asuransi Samsung Tugu, Asuransi Permata Nipponkoa Indonesia, Tugu Kresna Pratama, ACE Insurance, Asuransi Parolamas, Asuransi Bringin Sejahtera Art Amakimur, Asuransi Himalaya Pelindung, Panin Insurance, Sarana Lindung Upaya, Asuransi Bangun Askrida, Asuransi Axa Indonesia, Asuransi

Purna Artanugraha, Asuransi Umum Bumiputeramuda 1967, Asuransi Ramasatriawibawa, Asuransi Jasa Tania, Asuransi Multi Artha Guna, Citra International Underwriters, Sompo Japan Insurance Indonesia, Asuransi Kredit Indonesia, Asuransi Takaful Umum, Asuransi Qbe Pool Indonesia, Maa General Assurance, Asuransi Umum Mega, Lippo General Insurance, Asuransi Bina Dana Arta, Asuransi Eka Lloyd Jaya, Asuransi Aegis Indonesia, Asuransi Prudential, Asuransi Buana Independent, Asuransi Ekspor Indonesia, Asuransi Bhakti Bhayangkara, Arthagraha General Insurance, Asuransi Aioi Indonesia, Asuransi Maipark Indonesia, Asuransi Andika Raharja Putera, Asuransi Karyamas Sentralindo, Asuransi Reliance Indonesia, Asuransi Asoka Mas, Batavia Mitratama Insurance, Staco Jasapratama, Maskapai Asuransi Sonwelis, Asuransi Bosowa Periskop, Asuransi Dharma Bangsa, Asuransi Mitra Maparya, Asuransi Fadent Mahkota Sahid, Pacific Int'l Indonesia Insurance, Asuransi Raya, Asuransi Harta Aman Pratama, Jamindo General Insurance, Lig Insurance Indonesia, China Insurance Indonesia, Berdikari Insurance, Asuransi Wuwungan, Asuransi Intra Asia, Asuransi Sarijaya, Asuransi Mega Pratama, Asuransi Hanjin Korindo, Asuransi Art Arindo, Asuransi Recapital (Reguard), Asuransi Prisma Indonesia, Asuransi Indrapura, Aviva Insurance, Asia Reliance General Insurance, Asuransi Umum Centris, Asuransi Puri Asih, Asuransi Binagriya Upakara, Panpacific General Insurance d.h.: Asuransi Jaya Inti, Asuransi Wanamekar Handayani, Asuransi Putra Mandiri, Danamon Asuransi, Asuransi Indo Trisaka.

Perusahaan Asuransi Jiwa: Asuransi Jiwa Adisarana Wanaarta, Augerah Life Insurance, Asuransi Jiwa Arta Mandiri

Prima, Asuransi Jiwa Askrida, Asuransi Jiwa Bakrie, Asuransi Jiwa Berkah Harda Santosa, Asuransi Jiwa Bhumi Artha Reksatama, Asuransi Jiwa Binadaya Nusaindah, Asuransi Jiwa BNI Jiwasraya, Asuransi Jiwa Bringin, Asuransi Jiwa Buana Putra Jiwa Sejahtera, Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya, Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912, Asuransi Jiwa Central Asia Raya, Asuransi Century Lifindo Perdana, Asuransi Jiwa Elite, Asuransi Indatamporok Life, Indolife Pensionsama, Asuransi Jiwa Intan, Asuransi Jiwa Jaminan 1962, Asuransi Jiwasraya, Koperasi Ajindo, Asuransi Lippo E NET, Asuransi Jiwa Mantari Mulia Sejahtera, Asuransi Jiwa Mega Artha Aliansindo, Asuransi Jiwa Mira Life, Asuransi Jiwa Mubarakah, Asuransi Jiwa Mukjizat Utama, Nabasa Life Insurance, Asuransi Jiwa Namura Life, Asuransi Ongko Life, Asuransi Panin Life, Pasaraya Life Insurance, Asuransi Jiwa Pura Nusantara, Asuransi Rama Life, Asuransi Jiwa Staco Raharja, Asuransi Jiwa Takaful Keluarga, Asuransi Jiwa Tiara, Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Ing Aetna Life Indonesia, Asuransi AIA Indonesia, Asuransi AIG Lippo Life, Asuransi Allianz Life Indonesia, Asuransi Jiwa Allstate, Asuransi Jiwa Asih Great Eastern, Astra CMG Life, AXA Life Indonesia, Asuransi Jiwa Eka Life, ING Life INDONESIA, Asuransi Jiwa John Hancock Indonesia, Asuransi Manulife Indonesia, Metlife Sejahtera, Asuransi CIGNA, Asuransi Jiwa Principal, Prudential Life Assurance, Royal & Sun Alliance Indrapura Life, Asuransi Jiwa Sewu New York Life, MLC Life Indonesia, Asuransi Sun Life Indonesia, UOB Life Sun Assurance, Asuransi Winterthur Life Indonesia, Zurich Life Insurance Indonesia.

Perusahaan-perusahaan asuransi tersebut merupakan perusahaan yang diakui kualitasnya. Faktanya, di masyarakat perusahaan tersebut juga diterima. Ada asuransi asli Indonesia dan ada yang patungan dengan asuransi asing kelas dunia. Artinya, seharusnya Anda bisa memahami esensi bisnis ini dan percaya bahwa asuransi bisa melindungi nilai ekonomi jiwa, kesehatan, dan properti Anda.

Jadi, tidak ada alasan untuk menunda. Ingat, belilah masa depan Anda sekarang!

SINDROM TANGGAL 25



Orang yang sukses dalam hidup adalah mereka yang punya tujuan jelas dan menuju padanya tanpa menyimpang.

—Cecil B. DeMille

Suka atau tidak suka, semakin lama biaya hidup semakin besar seiring besarnya anak-anak kita, berubahnya gaya hidup, dan majunya teknologi. Banyak yang dulunya bukan kebutuhan sekarang menjadi kebutuhan, seperti handphone, laptop, atau kendaraan yang harus selalu ganti setiap beberapa tahun. Sementara itu, biaya untuk kesehatan, rekreasi, dan sosial pun semakin tinggi.

Dalam setiap tahapan kehidupan kita pasti butuh biaya cukup besar yang mau tidak mau harus ada. Pertama, biaya untuk pendidikan anak yang semakin lama semakin mahal. Kedua, biaya untuk keadaan darurat yang terjadinya tidak disangka-sangka, seperti rumah tertimpa pohon, PHK, kecelakaan, mobil hilang, dan sebagainya. Ketiga, biaya yang harus dikeluarkan jika kita sakit; setiap orang pasti mengalami sakit, semakin tua sakitnya justru semakin berat dan mahal.

Kita berharap agar kondisi kedua tidak menimpa kita. Oleh karena itu, tetaplah berjaga-jaga karena nasib tidak ada yang tahu dan tetaplah waspada seandainya hal itu terjadi pada diri kita. Rencanakanlah keuangan secara bijak dan disiplin.

Perencanaan keuangan yang bijak dan disiplin sangat dibutuhkan dalam kondisi berikut:

1. Mati terlalu muda apalagi jika meninggalkan banyak anak.
2. Hidup terlalu lama.

Adalah takdir Tuhan bahwa anak Anda mendapatkan Anda sebagai orangtuanya. Ia (anak Anda) tidak pernah bisa memilih siapa yang harus menjadi orangtuanya. Jadi, hitam birunya anak Anda bergantung kepada Anda sebagai orangtuanya. Tu-

gas utama orangtua adalah memberikan pendidikan yang baik kepada buah hatinya. Pendidikan adalah kuncinya dan tidak bisa ditawar-tawar. Selain anugerah yang tak ternilai, anak pun sebenarnya merupakan investasi masa depan kita. Pendidikan yang baik semakin lama semakin mahal dan akan terus naik. Jadi, mau tidak mau setiap orangtua harus menyiapkan dana yang besar untuk keperluan tersebut.

Seperti kata orang bijak “Uang bukanlah segala-galanya”, tapi tanpa uang Anda tidak bisa segala-galanya. Jangankan untuk hidup normal, untuk bertahan hidup saja tidak bisa. Suka atau tidak suka, UANG begitu memegang peranan dalam kehidupan kita. Kehidupan membutuhkan biaya, bahkan ketika mati pun biaya hidup tidak berhenti. Siapa pun Anda dan seberapa besar pun penghasilan yang Anda miliki, Anda wajib untuk cerdas dan bijak dalam mengelola uang, harus mengerti “Value of Money” nilai uang. Kalau tidak, Anda akan menyesal di kemudian hari.

Pada dasarnya, VALUE OF MONEY (nilai uang) berarti melihat uang secara prinsip, bukan sebagai benda mati. Nilai uang bisa tumbuh dan berkurang karena berhubungan dengan kondisi ekonomi suatu negara dan ekonomi dunia secara umum, berhubungan dengan tempat menaruhnya dan lama waktu menyimpannya. Mungkin karena ketidaktahuan, kita sering melupakannya atau meremehkannya. Padahal, sekecil apa pun perbedaannya, bila dihitung dalam jangka panjang, hasilnya bisa berbeda sangat besar.

Semua orang pasti ingin mempunyai dana lebih, yaitu dana yang berasal dari selisih uang yang kita hasilkan dan biaya hidup. Sejak zaman dulu orang sudah menabung. Akan tetapi, kalau dilihat faktanya, ternyata tidak semua orang pandai mengerjakan hal yang sangat fundamental ini. "Jangankan menabung, untuk makan saja susah!" Itulah keluh kesah orang-orang di sekitar kita tentang menabung. Seandainya pun bisa menabung, mereka juga kurang cerdas menaruhnya.

Seperti sudah saya jelaskan, di masyarakat sudah tertanam mitos bahwa "Hanya mereka yang berpenghasilan besar yang bisa menabung". Tetangga saya yang bekerja sebagai buruh pabrik punya anak satu dengan penghasilan Rp1 juta bisa menabung Rp100 ribu setiap bulannya. Sementara teman saya suami istri bekerja dengan penghasilan sekitar 10 juta selalu kehabisan uang di tanggal 20 setiap bulannya dan menanti tanggal 25 tiba. Inilah yang disebut sindrom tanggal 25. Sebuah tanggal yang begitu banyak dinanti banyak orang. Anehnya, ketika sudah mendapatkannya, mereka sangat riang dan kadang membabi-butu menghabiskannya.

Berapa banyak baju bagus Anda yang hanya menghuni lemari dan tidak pernah dipakai lagi. Berapa lusin tas Anda yang bagus-bagus menumpuk di gudang hanya diselimuti debu. Berapa pasang sepatu Anda yang hanya bertengger rapi di rak. Padahal, setiap tanggal 20 Anda selalu mengeluh kekurangan. Banyak di antara kita selalu membeli barang yang kita inginkan, bukan barang yang kita butuhkan. Bahkan banyak di antara kita yang nekat membeli dengan kartu kredit jika menginginkan sesuatu tetapi sedang tidak punya uang *cash*. Dan, siklus ini terus berlanjut.

Sesungguhnya, menabung tidak berhubungan dengan besarnya penghasilan, tetapi dengan tujuan. Ingat, seperti yang saya jelaskan di atas, tanpa tujuan kita tidak akan tahu harus ke mana. Tidak ada usaha yang kuat untuk mencapainya Begitu juga dengan masalah keuangan. Anda harus punya tujuan. Jika tidak, sindrom tanggal 25 akan terus membekap Anda. Kelak jika sudah tua, hanya penyesalan sangat berat yang Anda dapat. Cobalah, umur berapa Anda sekarang dan berapa tabungan (uang dan properti) yang Anda punya.

Keluarga adalah institusi terkecil yang mempunyai tujuan mulia. Jika ditanya tujuannya apa, secara umum jawabnya hampir seragam, yaitu ingin “keluarga bahagia dan sejahtera”. Yang membedakan adalah tujuan detailnya. Misalnya, anak saya harus sarjana dari perguruan tinggi ternama atau dari luar negeri. Punya dana darurat yang cukup untuk berjaga-jaga jika keadaan darurat terjadi. Rumah saya pada saat saya berumur 40 tahun adalah rumah di perumahan elite dengan harga 2 miliar. Setiap 6 bulan rekreasi keluarga ke provinsi-provinsi di Indonesia dan setiap akhir tahun ke luar negeri dan lain-lain. Dari tujuan ini kemudian dibuat perencanaan jangka pendek, menengah, dan panjang. Tujuan dan perencanaan semacam ini akan memberi arah tentang (1) bagaimana mencapainya dan (2) bagaimana mengelolanya dengan cerdas.

Perilaku keluarga yang ingin anaknya kuliah di luar negeri dibandingkan dengan keluarga yang belum mempunyai tujuan jelas akan berbeda. Bahkan, di antara keluarga yang sederhana pun akan berbeda perilakunya—jika yang satu ingin semua anaknya sarjana, yang satunya lagi belum tentu. Banyak di antara kita yang berkata, “Ah, gimana nanti aja,

deh.” Harusnya pertanyaan itu diganti, “Nanti, bagaimana?” Kita harus memperhatikan risiko-risiko yang mungkin terjadi dalam hidup ini, seperti PHK, sakit berat, kecelakaan, cacat, bahkan meninggal dunia. Selain itu, kalau sudah berkeluarga, Anda bagaikan mesin pencetak uang. Kalau mesin ini rusak karena suatu hal yang tidak bisa dicegah, atau mati, uang tidak akan bisa dihasilkan lagi, sementara hidup keluarga kita tidak pernah berhenti dan biaya hidup terus mengalir.

Oleh karena itu, kita harus benar-benar pandai mengelola keuangan. Pertanyaannya, bagaimana mengelola pendapatan kita dan membuat perencanaan yang tepat? Pada hakikatnya, keluarga sama dengan perusahaan, ada arus uang dan belanja. Jika perusahaan mempunyai neraca, keluarga pun seyoginya mempunyai catatan keuangan. Buatlah catatan keuangan secara sederhana dan mudah. Paling tidak, bisa memberikan informasi kepada Anda tentang jumlah kekayaan Anda yang sebenarnya (*Balance Sheet*). Catatan ini bisa menjadi dasar bagi Anda untuk menetapkan tujuan dan evaluasi keuangan yang akan datang dan bagaimana sebaiknya Anda membelanjakan uang (*Cash Flow Statement*).

Cara untuk mengetahui jumlah kekayaan Anda yang sebenarnya sangatlah mudah, yaitu:

Total Aset – Total Utang (*Liabilities*)

Aset bisanya dibedakan menjadi 3 kelompok, yaitu aset liquid (kas/ATM atau tabungan yang Anda miliki), aset personal (koleksi barang antik atau perhiasan, perlengkapan rumah, kendaraan, rumah), dan aset yang berupa investasi (nilai tunai

asuransi termasuk UP, deposito, reksa dana, saham, dan jenis investasi lainnya).

Utang adalah semua yang menjadi tanggungan Anda saat ini baik utang jangka pendek seperti kartu kredit dan kredit pembiayaan maupun utang jangka panjang seperti kredit kendaraan, rumah, dan lain-lain. Sebagai contoh, misalnya keluarga Mr. X dengan catatan keuangan (*Financial Statement*) sebagai berikut:

Financial Statement Mr. X (dalam rupiah)

ASSETS (Kekayaan)		LIABILITIES (Utang)	
Liquid	25.000.000	Jangka pendek	14.000.000
Kas/ATM	11.000.000	Kartu kredit	4.000.000
Tabungan	14.000.000	Kredit pembayaran	10.000.000
Personal	650.000.000,-	Jangka panjang	330.000.000
Koleksi/perhiasan	35.000.000,-	Kredit kendaraan	130.000.000
Perlengkapan rumah	65.000.000,-	Kredit rumah	200.000.000
Kendaraan	200.000.000		
Rumah	350.000.000		
Invesment	115.000.000		
Deposito	100.000.000		
Nilai Tunai Asuransi	30.000.000		
Saham	25.000.000		
Total	790.000.000	Total	344.000.000
		Net Worth	444.000.000

Bagaimana cara membaca dan mengevaluasi catatan keuangan Mr. X? Kekayaan Mr. X sebenarnya adalah 444 juta. Kekayaan bersih (*Net Worth*) ini memperlihatkan potret keuangan Mr. X yang cukup bagus karena liabilitasnya sekitar 30% dibanding aset (tidak boleh lebih 35%). Akan tetapi, Mr. X sudah harus berhati-hati untuk menambah utang karena akan membuat masalah di kemudian hari jika tidak bijak dalam memperlakukan utang tersebut.

Bagaimana dengan aset investasinya? Untuk mengetahui apakah Mr. X mempunyai aset investasi yang cukup, kita bisa membandingkan aset investasinya dengan kekayaan bersih.

Aset investasi : Kekayaan bersih

Berarti, $115.000.000 : 444.000.000 = 26\%$ (terlihat bahwa aset investasinya kurang, seharusnya minimal 50%). Mr. X seharusnya bisa memaksimalkan investasi kapital yang dipunyainya.

Untuk bisa mengetahui secara utuh bagaimana rasio keuangannya, kita harus tahu lebih dulu bagaimana perilaku belanja yang bersangkutan. Untuk itu, kita harus tahu catatan arus kasnya.

$$\text{Arus kas} = \text{Arus masuk} - \text{Arus keluar}$$

Income	13.000.000
- Gaji	9.000.000
- Istri	3.000.000
- Investasi	1.000.000
Belanja	12.500.000
- Rumah tangga	1.000.000
- Makanan	1.500.000
- Pakaian	300.000
- Transpor	500.000
- Komunikasi	440.000
- Pendidikan	1.000.000
- Utility	300.000
- Rencana Pensiun	1.000.000
- Uang tunai	500.000
- Pembayaran Utang	5.000.000
- Hiburan	250.000
- Kegiatan Sosial	250.000
- Asuransi	500.000
Sisa	500.000

Dilihat dari arus kas Mr. X, sebenarnya potensi untuk bisa mengalokasikan dananya secara optimal ke investasi masih cukup besar. Pertama adalah dengan cara mengurangi secara bertahap 10% uang belanjanya per bulan atau sekitar Rp1.250.000. Kedua, apakah dalam pola perencanaan pensiunnya ada unsur asuransi perlindungan jiwa. Jika tidak, perlu dipikirkan untuk dialihkan. Ketiga, apakah nilai ekonomi asuransi dengan premi Rp500.000 mencukupi untuk orang sekelas Mr. X—pastinya terlalu kecil. Kelima, apakah istri dan anak-anaknya juga sudah mendapatkan perlindungan jiwa dan kesehatan? Jika belum, dari alokasi dan dana yang bisa

dihemat seyogianya bisa untuk perlindungan jiwa dan kesehatan istri dan anak-anaknya.

Untuk itu, uang yang tersisa dan hasil upaya penghematannya bisa diinvestasikan ke asuransi untuk keluarga sehingga aset investasinya minimal mencapai 50%.

Kemudian, berapakah seharusnya Mr. X perlu menabung setiap bulannya? Untuk persoalan menabung, ada dua hal yang perlu dicermati, yaitu (1) Anda harus menjadi orang yang bijak dan cerdas dalam menabung, dan (2) di mana menyimpannya (*Smart Saving*).

Pertama, Menabung

Seperti yang telah dijelaskan di depan, berapa pun penghasilan Anda, selalu sisihkan di awal untuk menyimpannya. Artinya, begitu mendapat gaji atau penghasilan, tabunglah lebih dulu, MINIMAL 10%, baru sisanya dibelanjakan, bukan dibelanjakan dulu sisanya baru ditabung. Kalau ini yang Anda lakukan, seumur-umur Anda tidak akan pernah mempunyai tabungan yang berarti. Percayalah!

Sejak kapan menabung? Harusnya dari kemarin-kemarin. Artinya, semakin dini semakin baik. Berikut saya gambarkan bagaimana orang yang menabung sejak usia 30 tahun dan akan pensiun pada usia 55 tahun. Menabungnya hanya Rp500 ribu per bulan.

Perbedaan bunga Menabung dalam Jangka Panjang

No.	Usia	Tabung	Saldo (10% pa)	Saldo (12% pa)
1	30	6,000,000	6,600,000	6,720,000
2	31	6,000,000	13,860,000	14,246,400
3	32	6,000,000	21,846,000	22,391,040
4	33	6,000,000	30,630,600	31,797,964
5	34	6,000,000	40,293,660	42,333,720
6	35	6,000,000	50,923,026	54,133,767
7	36	6,000,000	62,615,328	67,349,819
8	37	6,000,000	75,476,861	82,151,797
9	38	6,000,000	89,624,547	98,730,013
10	39	6,000,000	105,187,002	117,297,614
11	40	6,000,000	122,305,702	138,093,328
12	41	6,000,000	141,136,272	161,384,527
13	42	6,000,000	161,849,900	187,470,671
14	43	6,000,000	184,634,890	216,687,151
15	44	6,000,000	209,698,379	249,409,609
16	45	6,000,000	237,268,217	286,058,763
17	46	6,000,000	267,595,038	327,105,814
18	47	6,000,000	300,954,542	373,078,512
19	48	6,000,000	331,049,996	424,567,933
20	49	6,000,000	370,754,996	482,236,085
21	50	6,000,000	414,430,496	546,824,416
22	51	6,000,000	462,473,545	619,163,346
23	52	6,000,000	515,320,900	700,182,947
24	53	6,000,000	573,452,990	790,924,901
25	54	6,000,000	637,398,289	892,555,889
26	55	6,000,000	707,738,118	1,006,382,596

Apa yang bisa dipetik dengan melihat tabel di atas?

Pertama, menabung disiplin memberikan hasil yang luar biasa, ibarat kita menyusun satu bata, terus satu bata lain lagi, dan lama-lama menjadi suatu bangunan yang indah. Begitu juga dengan menabung Rp500 ribu per bulan atau 6 juta per

tahun, ketika usia 55 tahun sudah ada dana pensiun sekitar Rp700 juta. Luar biasa! Cukup untuk hidup nyaman dan tenang di hari tua.

Kedua, menabunglah sejak dulu karena semakin dulu akan semakin luar biasa hasilnya.

Ketiga, jangan remehkan perbedaan bunga. Ingat *value of money*. Coba perhatikan suku bunga pada tabel di atas. Perbedaannya hanya 2%, tapi dalam jangka panjang bedanya SANGAT BESAR. Ketika pensiun, untuk bunga 12% p.a. hasilnya adalah 1 miliar lebih, sedangkan yang bunganya 10% hanya Rp700 juta, berarti selisihnya Rp300 juta. Angka ini harusnya menyadarkan kita untuk tidak meremehkannya. Oleh karena itu, sangat penting untuk cerdas menaruh uang.

Dalam masalah uang Anda harus cerewet dan detail karena di luar sana harga juga tidak pernah berbelas kasihan kepada siapa pun—terus saja naik mengikuti inflasi. Tidak ada satu pihak pun yang bisa menghentikannya termasuk pemerintah karena itulah mekanisme pasar. BEDA KECIL BERARTI BESAR. Jadi, perbedaan bunga yang kecil sekalipun akan berbeda jauh terhadap perkembangan uang Anda. Lihat contoh di atas. Beda kecil berarti besar dan Anda harus benar-benar menyadarinya. Mengapa saya ulangi? Karena banyak di antara kita yang menganggap remeh tentang hal ini.

Kedua, Di mana menaruh uang Anda

Di mana? Menaruh uang adalah pertanyaan krusial. Ibarat tanaman, beda tanah beda pula hasil panennya. Jadi, sangat

penting mengetahui di mana kita harus menaruhnya, bagaimana tingkat keamanannya, dan berapa hasilnya.

Untuk mengetahui berapa kira-kira uang kita bisa berlipat dua, gunakan "Hukum 72". Caranya adalah dengan membagi 72 suku bunga produk investasi Anda. Sebagai contoh: jika bunganya 12%, berarti $(72/12) \times 1$ tahun = 6 tahun. Artinya, kalau Anda menaruh uang di suatu tempat (investasi) sebesar Rp100 juta, uang Anda akan menjadi Rp200 juta dalam waktu 6 tahun kemudian. Jadi, jika bunganya 24%, hanya dibutuhkan waktu 3 tahun untuk uang Anda akan berlipat dua.

"Terus terang saya bingung, bagaimana cara saya bisa memilih tabungan atau investasi yang tepat? Banyak orang yang mengeluh seperti itu. Tidak usah khawatir. Hampir semua orang mengalami kebingungan yang sama. Itu wajar. Bagaimana seharusnya mengelola dan di mana menaruh uang Anda.

Kapan seharusnya seseorang menabung dan kapan seharusnya seseorang mulai memikirkan investasi atau menabung dalam bentuk lain? Semua ini berhubungan erat dengan "Value of Money". Menabunglah di bank untuk mengumpulkan dana sampai terkumpul sekitar 3–6 kali kebutuhan biaya hidup Anda per bulan atau bagi Anda yang karyawan sekitar 3–6 kali gaji atau pendapatan Anda per bulan. Dana ini digunakan untuk dana darurat (*Emergency Fund*), yaitu dana yang berperan sebagai benteng ekonomi keluarga dari risiko-risiko yang bisa menimpa kita, misalnya PHK, rumah rusak, mobil hilang, dan lain-lain. Jika secara mendadak Anda di-PHK, dengan adanya dana ini kebutuhan keuangan dalam jangka pendek

(*short term needs*) dapat ditanggulangi sementara sampai Anda mendapat pekerjaan atau bisnis baru.

Jadi, saya ulangi, ANDA HANYA PERLU menaruh uang di bank sebesar 3–6 kali gaji Anda. Jika sudah terkumpul, barulah Anda mulai memikirkan untuk berinvestasi agar dapat mengoptimalkan uang Anda. Kalau tidak, Anda akan rugi apalagi dalam jangka waktu lama.

Seperti yang telah saya jelaskan di atas, yang terpenting adalah tujuan Anda. Untuk memberi gambaran yang lebih jelas, saya berikan contoh. Masalah utama dalam keluarga adalah pendidikan anak. Mengapa pendidikan anak itu sangat penting? Pendidikan anak itu sangat penting karena biayanya sangat mahal dan selalu meningkat sekitar 10% per tahun. Dan, Anda tidak punya alasan apa pun untuk menyediakannya. Artinya, harus ada dana untuk pendidikan anak, di mana pun sekolahnya dan berapa pun biayanya.

Berdasarkan data yang kami olah dari beberapa sumber, rata-rata biaya pendidikan anak untuk mencapai S1 di Indonesia adalah sekitar Rp40 juta per tahun. Di Singapura sekitar Sin \$15 ribu. Di Australia sekitar Aus \$20 ribu. Dan, di Amerika US\$20 ribu. Semua itu hanya untuk biaya pendidikan, belum termasuk biaya hidup. Jumlah itu pun untuk biaya pendidikan sekarang, bisa Anda bayangkan biaya S1 di Indonesia 10 tahun yang akan datang (dengan asumsi kenaikan 10% per tahun), maka biaya 10 tahun yang akan datang sekitar Rp114 juta per tahun. Mahal! Sangat mahal, pendidikan memang sangat mahal. Oleh karena itu, diperlukan upaya serius dan disiplin untuk menyiapkannya.

Berarti, untuk mencapai S1, diperkirakan biaya total satu anak sekitar Rp400 juta (tentunya akan semakin tinggi jika Anda menginginkan sekolah di tempat yang lebih baik apalagi di luar negeri). Kalau Anda tidak ditinggali warisan yang banyak oleh orangtua dan Anda bukan seorang pengusaha kaya, dana ini hanya bisa didapat dengan tabungan bulanan. Jika kebutuhan sebesar Rp400 juta dan diperkirakan akan diperoleh dalam jangka waktu 10 tahun, Anda harus menabung sekitar Rp1.960 ribu setiap bulan (asumsi bunga 10 persen) atau dibulatkan 2 juta per bulan. Begitu Anda terima, langsung ambil 2 juta rupiah untuk ditabung.

Lalu, ditabung di mana?

Untuk tahap pertama, tabunglah uang Anda di bank sampai terkumpul dana darurat (*emergency fund*). Mengapa di bank? Karena salah satu kelebihan bank adalah *liquid*, artinya kapan pun Anda butuhkan, bisa saat itu juga Anda cairkan. Kelemahannya, bunga yang ditawarkan rendah, sekarang hanya sekitar 5%. Artinya, jika dikurangi biaya administrasi dan inflasi, nilai uang Anda sebenarnya susut sekitar 2%. Oleh karena itu, untuk memaksimalkan nilai uang Anda, segera pindahkan dana darurat Anda ke deposito yang bunganya sekitar 10%.

Akan tetapi, apakah sudah cukup bagi Anda untuk menaruh uang Anda di deposito? Tentu tidak! Bunga di deposito juga relatif rendah. Sebagai gambaran, saya paparkan secara singkat beberapa jenis investasi yang bisa Anda gunakan untuk bisa menjamin pendidikan anak Anda dan masa depan Anda.

Tanah

Jika Anda mempunyai uang yang cukup besar, belilah sebidang tanah. Mengapa tanah? Jika lokasinya bebas banjir dan strategis, dalam jangka panjang hasil investasinya akan cukup besar, biasanya sekitar 30 persen setahun.

Kelebihannya, tidak selalu mudah untuk dijual kembali (likuiditasnya rendah). Oleh karena itu, investasi ini tepat kalau kebutuhan dana tersebut lebih dari 10 tahun. Kalau di bawah itu (5–7 tahun), sebaiknya alihkan investasi Anda ke jenis lain.

Emas

Membeli emas bisa juga Anda lakukan. Potonglah penghasilan Anda setiap bulan dengan membeli beberapa gram emas sesuai dengan nilai tabungan Anda dan harga emas saat itu. Cara ini juga sangat efektif sebagai investasi. Akan tetapi, yang perlu Anda perhatikan, harga emas berhubungan erat dengan nilai dolar US, tingkat inflasi, dan terjadinya krisis ekonomi atau sosial. Jika situasinya normal dan tidak terjadi krisis, kenaikan emas juga biasa-biasa saja, hanya sekitar 5% setahun, bahkan bisa turun. Oleh karena itu, investasi jenis ini bisa menjadi pilihan terakhir atau selingan. Kita hanya membeli untuk menjualnya kembali ketika terjadi krisis. Lalu, investasikan uang hasil penjualan itu ke tempat lain.

Asuransi Pendidikan

Investasi jenis ini mengharuskan kita membayar premi dengan jumlah tertentu per bulan. Kemudian kita akan menerima dana sesuai dengan umur anak kita ketika anak kita akan

melanjutkan sekolah ke tingkat yang lebih tinggi (SD, SMP, SMU, dan Perguruan Tinggi). Besarnya bervariasi bergantung pada premi yang Anda bayar. Kelebihannya, jika Anda meninggal, jumlah dana pendidikan yang dijanjikan tetap akan diberikan kepada anak Anda sebagai ahli waris. Jika kita hitung, nilai invenstasinya memang lebih kecil bahkan dibanding dengan bank karena risiko kematian Anda juga ditanggung.

Mata Uang Asing

Anda bisa juga menabung dengan cara membeli mata uang asing. Keuntungan investasi dengan mata uang asing bisa sangat tinggi tetapi risikonya juga sangat besar karena berhubungan dengan situasi ekonomi negara kita dan dunia (terutama negara maju), termasuk situasi politik Indonesia dan dunia (terutama kawasan dekat dan USA). Akibatnya, nilai tukar mata uang asing sangat fluktuatif dan sangat rentan terhadap kebijakan pemerintah. Risiko berinvestasi dalam mata uang asing bisa jauh lebih besar daripada saham. Akan tetapi, jika cukup mengerti dan punya pengalaman untuk itu, Anda bisa mencobanya karena hasilnya bisa sangat besar.

Menyimpan Uang di Sekuritas

Sekuritas atau *security house* merupakan lembaga keuangan non-bank yang menginvestasikan dana nasabah untuk keuntungan nasabah. Salah satu produk yang lagi *hot* dibicarakan dan mulai diliirk banyak orang adalah reksa dana. Kelebihan reksa dana adalah *liquid*, bisa dicairkan kapan saja, memiliki

tingkat risiko beragam, *return* yang juga beragam bergantung pada jenisnya, dan bebas pajak.

Reksa dana (*mutual fund*)

Reksa dana pada dasarnya adalah bentuk investasi yang menerapkan prinsip gado-gado dalam investasinya. Artinya, investasinya dibagi-bagi dalam jumlah tertentu, seperti Saham, SBI, Obligasi, dan Deposito. Selain bertujuan untuk mengurangi risiko, pembagian ini juga bertujuan untuk mendapatkan hasil investasi yang optimal. Melalui reksa dana, uang Anda dikelola oleh sebuah tim manajemen investasi sehingga relatif aman karena bukan Anda sendiri yang secara langsung mengelolanya.

Beberapa jenis reksa dana, di antaranya:

- 1. Reksa Dana Pendapatan Tetap (*Fixed Income*):** Investasi dalam obligasi pemerintah dicampur dengan obligasi korporat dan SBI. Risikonya rendah, tetapi hasilnya kecil, meski lebih baik daripada bank. Reksa dana jenis ini cocok bagi mereka yang tidak menyukasi risiko karena relatif aman.
- 2. Reksa Dana Saham (*Equity Fund*):** Sebuah bentuk investasi yang sebenarnya sangat menguntungkan. Meskipun risikonya tinggi, jika Anda berinvestasi dalam jangka panjang, Anda tetap akan mendapatkan keuntungan bahkan keuntungan itu ada yang mencapai 60% atau lebih. Investasi jenis ini sangat cocok bagi Anda yang menyukai hasil tinggi dan menyediakan dana untuk jangka panjang.

- 3. Reksa Dana Campuran (*Managed Fund*):** Investasi jenis ini biasanya merupakan gabungan antara investasi saham dan obligasi. Hasilnya cukup lumayan dan risikonya pun tidak terlalu tinggi. Investasi jenis ini cocok bagi mereka yang takut akan risiko tinggi tapi menginginkan hasil yang lumayan.

Saham (*Equity Based Saving*)

Ketika berbicara tentang saham, di benak banyak orang adalah “berbahaya”. Benarkah demikian? Bagi pemula yang cobacoba tanpa tahu ilmunya, *ya*. Akan tetapi, *tidak* bagi mereka yang paham seluk beluknya dan punya pengalaman karena mereka bisa meng-*handle* risiko. Saham adalah sebuah instrumen investasi yang *yahud* punya karena hasilnya... *wow... gede* sekali!

Saham adalah bukti kepemilikan sebagian atas suatu perusahaan tertentu. Jika Anda menginginkan investasi untuk jangka panjang, Anda tepat. Anda tahu salah satu orang terkaya di dunia? *Warren Buffett*, dialah investor terkaya dunia. Warren tidak pernah menjual sahamnya kembali jika sudah membelinya sebab umumnya harga saham akan berlipat ganda pada jangka waktu lama.

Sebagai ilustrasi, jika Anda misalnya punya uang Rp1.000.000, kemudian menginvestasikannya dalam bentuk tabungan selama 20 tahun dengan tingkat bunga tabungan 7%, uang Anda akan berkembang sekitar Rp8,1 jutaan. Akan tetapi, jika uang yang sama, misalnya 20 tahun lalu (tahun 1989) Anda belikan saham Unilever, sekarang uang Anda sudah berkembang menjadi sekitar Rp30.000.000. *Wow, dahsyat* bukan!

Dalam bukunya *Kuadrant Cash Flow*, Robert T. Kiyosaki mengatakan bahwa dalam jangka panjang semua bursa di seluruh dunia tumbuh positif dengan sangat meyakinkan. Pertumbuhannya memang akan tetap diselingi naik turun yang kadang drastis jika terjadi suatu peristiwa, tetapi dalam jangka panjang tetap menguntungkan. Contoh mutakhir adalah kasus yang awalnya dimulai dengan krisis Submarine Mortgage yang kemudian meluas ke seluruh sektor dan akhirnya menimbulkan krisis berat di USA. Krisis ini kemudian menular pula ke seluruh dunia. Sebelum kasus ini, sekitar awal tahun 2008 IHSG sempat bertengger di angka 2800-an. Sejak itu IHSG terus menurun sampai mendekati 1600. Sejak awal 2009 hingga sekarang IHSG kembali normal, yaitu sekitar 2400, dan pada akhir tahun diramal akan kembali menembus level 2800-an.

Itulah beberapa jenis investasi berikut kelebihan dan kekurangannya, bergantung pada situasi keuangan dan kesukaan Anda. Anda bisa memutuskan sendiri produk mana yang sebaiknya Anda gunakan untuk persiapan dana pendidikan anak Anda. Akan tetapi, apakah dengan hal di atas sudah cukup? Jawaban pastinya adalah “belum”. Kenapa? Betul, karena Anda juga harus memperhitungkan risiko-risiko yang mungkin terjadi terhadap diri Anda, seperti sakit, kecelakaan, cacat bahkan mungkin meninggal. Bagaimana sebaiknya?

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas, saya contohkan sebuah keluarga kecil yang bahagia dan sejahtera. Mr. X, seorang karyawan swasta yang sudah mapan, setelah 15 tahun berkarier sudah mempunyai segalanya, rumah, mobil, dan tabungan. Hanya satu yang belum dia punya, yaitu asuransi

jiwa, karena menganggapnya tidak perlu, padahal gaji bulanannya merupakan sumber penghasilan satu-satunya.

Mujur tak dapat diraih, malang tak dapat ditolak. Suatu saat dia terserang penyakit. Awalnya disangka penyakit biasa, tetapi ketika pengaruhnya semakin parah, akhirnya dia harus cek medik lengkap. Hasilnya, ternyata dia mengidap sejenis kanker ganas dan harus segera dioperasi, dan perkiraan biayanya sekitar Rp200 juta Dengan tabungan hanya sekitar Rp100 juta, mau tidak mau dia harus mencari tambahan dengan cara meminjam ke sana kemari atau terpaksa harus menjual aset yang dia punya.

Situasi ini tentu sangat memberatkan Mr. X. Jika operasinya sukses, Mr. X tetap kehilangan uang dan aset yang dia punya, dan dia harus kembali lagi dari nol. Kalau misalnya yang terjadi lebih parah, misalnya operasinya gagal dan dia meninggal, selain kehilangan uang tabungan dan aset, sumber mata pencaharian untuk keluarganya pun terhenti. Pastilah anak danistrinya yang menjadi korban. Kesenangan dan kebahagiaan keluarga yang dulunya dia anggap mapan, sirna dalam sesaat.

Melihat kasus ini, dapat dikatakan bahwa tabungan dan aset pun akan hilang dalam sekejap bila Anda sakit sehingga jerih payah dan harapan terhadap tabungan Anda yang terkumpul mendadak sirna. Kalau kita meninggal, keadaan pun akan semakin parah.

Kedua itu harus Anda siasati. Untuk itu, hanya satu jawabannya, Anda harus punya asuransi jiwa. Sekarang, sudah ada produk Unit Link, yaitu sebuah produk yang bisa menjawab kebutuhan Anda untuk berinvestasi yang sekaligus terproteksi.

Sebagai ilustrasi, dengan memakai data pada contoh sebelumnya, untuk persiapan biaya pendidikan anak sampai S1, Anda perlu menabung 2 juta per bulan selama 10 tahun untuk mencapai Rp400 juta. Jika dana tersebut dimasukkan ke Unit Link, berapa dan apa saja yang bisa Anda peroleh?

Misalnya, pasangan suami istri, Mr. Y danistrinya, yang masing-masing berusia 35 tahun dan 32 tahun, menabung ke Unit Link yang sama sebesar Rp2 juta per bulan, berarti secara total Rp24 juta setahun. Jika mereka menabung 10 tahun, jumlah yang mereka tabung adalah sebesar Rp240 juta. Maka, yang akan diperoleh Mr. Y ketika pensiun di usia 55 tahun adalah dana sebesar Rp784.696.000, dana sebesar Rp1.409.767.000 jika pensiun di usia 60 tahun, dan dana sebesar Rp2.330.017.000 jika pensiun di usia 65 tahun, dengan asumsi bunga bank 15% p.a. Padahal, hasil pengembangan investasi itu sebenarnya bisa lebih besar. Berdasarkan data dari perusahaan asuransi besar di Indonesia, untuk *equity* ada yang pernah mencapai 65,93% per tahun dan terendah 14,40 %, maka jika dihitung, secara rata-rata pencapaiannya sekitar 31,20% per tahun. Luar biasa, kan!

Jika misalnya Mr. Y meninggal karena kecelakaan, ahli warisnya akan mendapatkan santunan sebesar Rp800 juta plus tabungan. Jika meninggal selain karena kecelakaan sebelum usia 99 tahun, ahli warisnya akan mendapatkan santunan Rp400 juta plus tabungan. Artinya, jika takdir menentukan lain, dan Anda dipanggil cepat oleh Yang Mahakuasa, warisan ini cukup untuk biaya hidup dan pendidikan keluarga. Jika selamat, Anda pun punya dana yang cukup besar untuk biaya

pendidikan anak atau pensiun tenang di hari tua. *Enak, toh? Mantap, toh?*

Seandainya ketika mengalami kecelakaan tidak meninggal, hanya cacat tetap total, Mr. Y tetap menerima santunan, yaitu pada tahun pertama sebesar Rp80 juta (20% dari uang pertanggungan) dan sisanya pada tahun kedua sebesar Rp320 juta (80% dari uang pertanggungan). Sebuah angka yang cukup besar meskipun yang bersangkutan baru menabung misalnya dua bulan.

Bagaimana jika Mr. Y juga terkena kanker (setelah bulan ke-4)? Maka, Mr. Y akan mendapatkan dana ekstra sebesar Rp200 juta dan seterusnya bebas premi sampai usia 65 tahun. Jika misalnya terkena serangan jantung (lewat bulan ke 4), istri Mr. Y akan bebas premi sampai usia 65 tahun. Jadi, seandainya Anda pun mengalami hal ini, berarti perencanaan keuangan Anda di masa depan tidak akan terganggu. Biaya sakit pun akan tetap ditanggung perusahaan asuransi. Inilah yang menjadikan Anda hidup tetap tenteram dan damai.

Kalau Mr. Y hanya sakit dan perlu dirawat, perusahaan asuransi akan menanggung biaya perawatan sampai Rp150 juta per tahun atau 120 hari perawatan plus uang tunai per hari Rp600 ribu rupiah tanpa mengurangi nilai investasinya.

Melihat fakta di atas, dengan cara bagaimakah sebaiknya kita mengelola keuangan? Jika punya waktu, tenaga, dan pengalaman, pertama kali Anda harus punya tabungan darurat (*emergency fund*) sebesar 3–6 kali gaji yang bisa ditaruh di bank dalam bentuk tabungan atau deposito. Setelah itu,

berinvestasih di tempat lain seperti yang saya gambarkan di atas dengan tetap mempunyai asuransi jiwa. Mengapa begitu? Ya, karena pada dasarnya asuransi adalah sejenis investasi untuk menggantikan nilai ekonomis seseorang. Oleh karena itu, nilai premi yang dibayarkan dan manfaat yang akan diperoleh tentunya sangat optimal karena bergantung pada nilai ekonomis setiap orang yang berbeda-beda. Nilai ekonomis adalah jumlah uang yang diperkirakan akan “hilang” jika terjadi sesuatu pada Anda sebagai pencari nafkah.

Seorang yang baru menikah dan seseorang yang mempunyai dua anak yang mulai besar akan berbeda nilai ekonomisnya. Bagi Anda yang merasa mempunyai nilai ekonomis, mengambil asuransi adalah wajib hukumnya, siapa pun dan berapa pun penghasilan Anda. Karena rumah yang Anda tempati (apalagi masih nyicil), mobil yang Anda miliki, atau harta lain yang Anda miliki belum tentu akan menjadi warisan karena proses kehidupan masih terus berjalan. Hidup kadang-kadang tidak terduga. Polis asuransi adalah warisan yang pasti untuk keluarga Anda untuk melanjutkan kehidupan dengan layak termasuk biaya pendidikannya. Pertanyaannya, bagaimana-kah cara menghitung nilai pertanggungan sesuai dengan kebutuhan dan nilai ekonomis Anda?

Ada empat hal yang harus dipertimbangkan, yaitu utang, aset, biaya pendidikan, dan lain-lain. Akan tetapi, perhitungan tersebut terlalu ribet bagi Anda. Perhitungan secara sederhana dapat diperoleh dari berapa rata-rata pengeluaran Anda per bulan. Jika misalnya Rp5 juta, kebutuhan proteksi Anda adalah sekitar Rp500 juta; asumsinya, uang sebesar itu bisa dide-

positokan dengan bunga sekitar 10–12%. Artinya, jika terjadi sesuatu kepada Anda, kehidupan keluarga Anda ke depannya akan terjamin.

Dengan uang pertanggungan sebesar itu, Anda hanya diwajibkan membayar premi sebesar Rp1 juta per bulan dengan rincian Rp600 ribu untuk proteksi dan sisanya Rp400 ribu untuk investasi. Namun, dalam jangka panjang, misalnya 10 tahun, jumlah uang Anda selama 10 tahun akan terkumpul sekitar Rp120 juta. Artinya, uang Anda akan kembali, bahkan bisa lebih besar. Coba bandingkan, investasi mana yang lebih menguntungkan daripada investasi jenis ini. Apalagi jika dibandingkan dengan uang yang hanya disimpan di bank.

PROFESI SEBELAH MATA



Ketika satu pintu tertutup, pintu lain terbuka, namun terkadang kita melihat dan menyesali pintu tertutup tersebut terlalu lama hingga tidak melihat pintu lain yang telah terbuka.

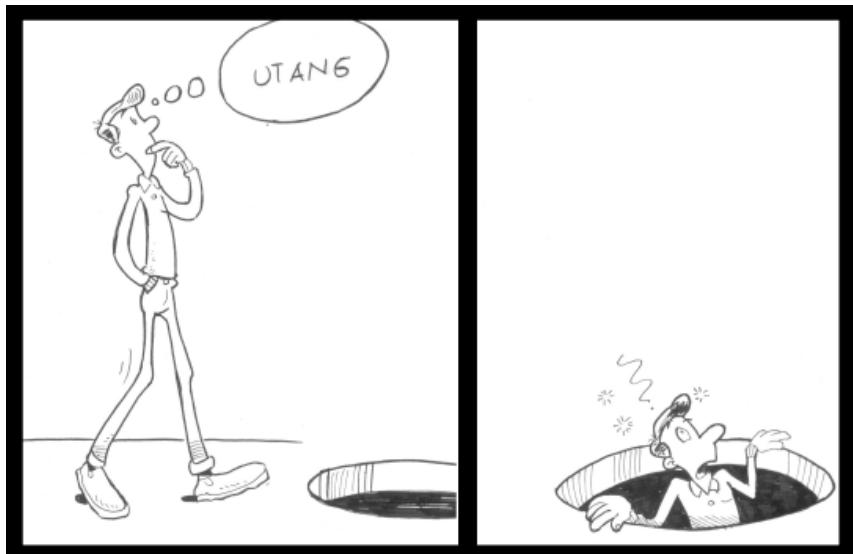
—Alexander Graham Bell

Anton, anak teman saya, adalah seorang sarjana hukum dari universitas ternama. Impiannya adalah menjadi jaksa karena menurutnya seorang jaksa adalah pendekar hukum yang bisa menjadikan tegaknya hukum dan majunya negara ini. Setiap ada lowongan dia sudah pasti berada di urutan paling depan untuk mendaftar. Sayang, dia belum berhasil. Hingga enam tahun berlalu, usahanya tetap sia-sia. Sementara itu, teman seangkatannya sudah ada yang menjadi pengacara, notaris, atau bekerja di biro hukum perusahaan besar ternama.

Di berbagai media diberitakan banyak karyawan yang demo karena belum diangkat menjadi PNS. Mereka adalah tenaga honorer yang bekerja di instansi pemerintah, yang sudah tiga tahun bahkan ada yang sepuluh tahun lebih belum diangkat.

Media lain memberitakan banyaknya PNS yang *nyambi* sebagai tukang ojek karena gaji mereka yang tidak pernah cukup. Artinya, seandainya pun diangkat, mereka yang sudah menunggu beberapa tahun pun tidak akan bisa mencukupi kebutuhan hidupnya karena gajinya yang tidak pernah cukup itu. Saya bingung, apa yang ada di benak mereka? Apa yang mereka cari, ya?

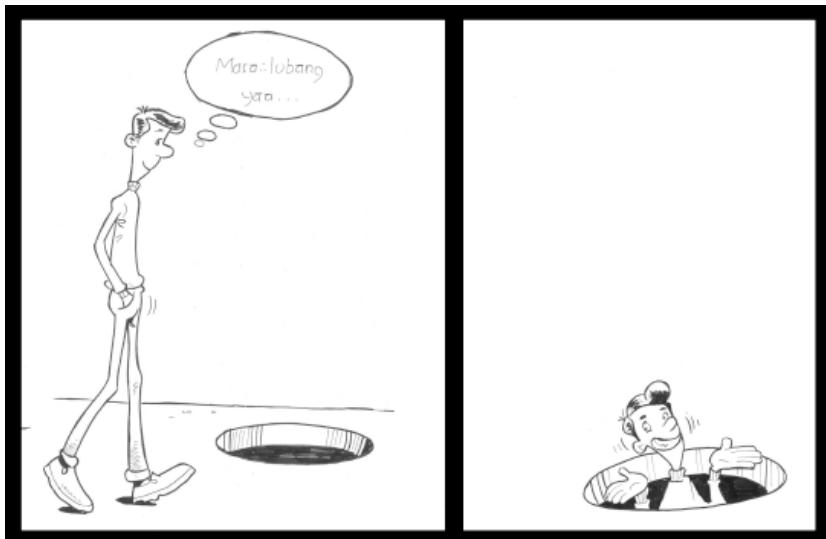
Ada sebuah kata-kata bijak, “Kalau terperosok ke lubang, wajar karena Anda tidak tahu. Kalau terperosok lagi ke lubang yang sama, wajar karena Anda mungkin lupa. Tetapi, kalau suatu saat terperosok lagi, dan lagi-lagi ke lubang yang sama, jangan-jangan Anda memang menikmatinya”.



Wajar, Anda tidak tahu.



Wajar, Anda mungkin lupa.



Jangan-jangan Anda memang senang lubang.

Anda pernah tahu hasil penelitian Pavlov yang luar biasa? Dalam penelitian itu Pavlov memelihara anjing. Anjing tersebut dibiarkannya kelaparan. Begitu sudah mengaing-ngaing kelaparan, Pavlov memberinya makan. Akan tetapi, sebelum diberi makanan, anjing itu dipukulnya. Begitu seterusnya. Selang beberapa lama anjing tersebut diberinya makan tanpa dipukul, ternyata makanan tersebut dibiarkannya meskipun kelaparan.

Jangan-jangan Anda pun sudah masuk zona ini—kesedihan, ketidaknyamanan, kekurangan uang, pemarah, pengangguran. Meskipun tahu itu tidak baik, Anda tidak pernah beranjak untuk memperbaikinya karena ternyata diam-diam Anda menikmatinya. Ho... ho....

Dalam buku pertama saya Doremi, saya menggambarkan bahwa segala sesuatu berubah dengan cepat. Jika kita tetap memakai paradigma lama untuk melihat sesuatu, sama dengan orang yang matanya minus 5 memakai kacamata minus 1, pasti buram. “Sekarang perubahan begitu cepat dan terburu-buru. Kebenaran kemarin tiba-tiba menjadi fiksi hari ini,” demikian Alvin Tofler berpendapat tentang perubahan. “Kita berada dalam salah satu periode sejarah terhebat yang terjadi setiap 200–300 tahun saat orang tidak lagi mengerti dunianya. Ketika masa lalu tidak cukup menjelaskan masa depan,” kata Peter Drucker tentang dahsyatnya perubahan yang terjadi di masa sekarang.

Banyak orang yang frustrasi memahami gejolak perubahan yang sangat dahsyat ini. Gejolak perubahan ini terjadi dalam semua bidang kehidupan. Sekarang kita semua suka atau tidak suka, siap atau tidak siap, hidup dalam posisi “transisional” yang terus-menerus. Perubahan teknologi sekarang tidak berbicara dengan kisaran waktu “tahunan”. Perubahan teknologi baru dan canggih sekarang bahkan bisa dihitung “bulanan”, terutama dalam bidang teknologi informasi.

Dulu, laptop pertama yang masuk ke Indonesia berharga sekitar 4.000 US dolar. Kalau diukur sekarang, itu pun laptop *jadul*. Sekarang, laptop yang canggih pun harganya hanya 500 US dolar. Mereka yang terbiasa memakai laptop minimal setiap 2 tahun harus menggantinya karena sudah ketinggalan zaman. Handphone pertama kali di Indonesia berharga sekitar 800 US dolar. Sekarang dengan *dual system* serta perangkat dan layanan canggih hanya sekitar 100 US dolar. Artinya, perubahan teknologi ini semakin lama, semakin canggih dan

semakin murah, sehingga akan mengubah secara mendasar permintaan, harapan, dan perilaku manusianya.

Seharusnya, Anda pun mengubah pemikiran, termasuk dalam dunia kerja. Di zaman seperti sekarang, peluang kerja konvensional menyempit secara besar-besaran jika kita menganggap peluang kerja dan pekerjaan sama dengan lima atau sepuluh tahun yang lalu. Akan tetapi, di pihak lain, begitu banyak peluang baru yang tersedia, terutama di bidang seni, industri kreatif, olahraga, teknologi informasi dengan semua ragam dan perniknya, keterampilan, dan tenaga penjual. Jika kita tidak mengubah sudut pandang tentang pekerjaan, hidup akan terasa sempit dan menyesakkan.

Kerja adalah fungsi luhur yang tidak bisa dicabut dari manusia. Dengan bekerja, manusia tidak saja bisa menunjukkan eksistensinya, tetapi juga dapat mengeksploitasi bakat yang dimilikinya. Dengan bekerja, kehidupan akan ada dan terus berkembang ke arah yang lebih baik. Dengan bekerja, selain bisa berkarya manusia juga punya penghasilan yang bisa membiayai hidup dan kehidupannya sebagai pribadi ataupun makhluk sosial.

Menurut data, tingkat pengangguran dari mereka yang baru lulus pendidikan adalah 97,3% setiap tahunnya. Gila! Artinya, setiap tahun hanya sekitar 3% lulusan yang diserap di sektor formal sementara yang lainnya terserap ke sektor informal atau dengan sukarela terus menganggur.

Jika kita tidak mau mengerti dan memahami perubahan yang terjadi dan konsep kerja pun tidak berubah, kondisi ini akan menjadi malapetaka. Puluhan juta orang akan menganggur

dan terus menganggur. Tiap tahun jumlah pengangguran ini akan terus membengkak, bahkan lulusan perguruan tinggi pun sebagian besar sudah memenuhi barisan ini. Menggerikan!

Saya sering memberikan seminar di beberapa perguruan tinggi di seluruh Indonesia dengan pokok bahasan *Entrepreneurship*. Ada yang kadang membuat saya tersenyum. Mata kuliah kewirausahaan diajar oleh dosen yang tidak mengerti hakikat *entrepreneurship* dan tidak pernah menjalankan prinsip-prinsip *entrepreneurship* minimal di bidang yang digelutinya. Dia ibarat orang yang mengajari berenang sementara dia sendiri belum bisa berenang. Dia bahkan tidak pernah *nyebur* untuk belajar berenang.

Seluruh sistem pengajaran ataupun lingkungan termasuk perilaku para dosenya tidak mendukung mahasiswa untuk belajar dan terjun sebagai *entrepreneur*. Mereka hanya mengutamakan ijazah, nilai, dan tidak memberi ruang kepada mahasiswa untuk menjadi *entrepreneur*.

Biasanya, setelah mengungkapkan fakta-fakta dan perubahan yang terus terjadi serta bagaimana peluangnya, saya akan membakar semangat mahasiswa. Saat sesi penutup saya akan menantang para mahasiswa dengan mengatakan, “Jika kalian ingin menjadi *entrepreneur* sejati setelah seminar ini, kalian tidak perlu kembali ke kampus. Berhentilah dan segeralah menjadi *entrepreneur*.” Ditantang seperti itu mahasiswa biasanya hanya senyum-senyum, tidak satu pun yang berani.

Betul, *entrepreneur* tidak memerlukan ijazah. Yang mereka perlukan adalah keberanian untuk segera memulai dan mencari pengalaman secara langsung kepada guru yang sebenar-

nya, yaitu universitas kehidupan. Kemudian, mereka akan berusaha untuk terus tumbuh menggapai apa pun yang mereka inginkan sampai akhirnya sukses.

Mengapa sangat jarang mahasiswa yang berani berhenti? Ketika ada yang berani mencoba, itu adalah fenomena. Pendiri primagama, salah satu tempat bimbingan belajar paling laris dengan ribuan cabang, adalah yang sengaja berhenti di tengah jalan di UGM untuk mendirikan Primagama. Hasilnya... dahsyat!

Sejak kecil lingkungan sudah mendidik anak-anak kita untuk menjadi "karyawan". Jika peminat untuk menjadi karyawan begitu berlimpah sementara kesempatannya sangat terbatas, perburuan mencari kerja akan menjadi perburuan yang hampir mustahil. Akan tetapi, sebagian besar dari mereka, kalau tidak bisa dikatakan hampir seluruhnya, tetap ingin mencari kerja, bukan menciptakan kerja, berapa pun waktu yang dibutuhkan, bahkan dengan jalan belakang sekalipun.

Banyak orang sekarang yang menyalahkan pemerintah karena banyaknya pengangguran. Tidak ada satu pun negara di dunia ini yang pemerintahnya sanggup menyediakan pekerjaan formal untuk rakyatnya. Kita sendirilah yang seharusnya menciptakan lapangan kerja. Ciputra sering mengeluhkan mengapa kemajuan bangsa Indonesia sangat lambat dibanding negara lain. Katanya, karena bangsa ini sedikit sekali *entrepreneur*-nya. Di Taiwan, Hong Kong, Singapura, bahkan sekarang Thailand, Malaysia, dan Vietnam, banyak *entrepreneur* muda yang tumbuh sehingga bisnis dan ekonomi mereka berkembang pesat. Inilah yang menyebabkan negera-negara tersebut lebih cepat majunya dibanding negara kita.

Jika Anda ingin tahu bagaimana mencari peluang yang cocok dan pas dengan bakat dan kesenangan Anda, bacalah buku saya yang pertama *Do Re Mi*. Dalam buku tersebut dijelaskan tentang cara mengetahui bakat dan kesenangan Anda, cara memenuhi panggilan hidup, cara mencari dan membuat peluang, serta strategi untuk sukses dan menikmati kesuksesan dengan bijaksana.

Pada kesempatan kali ini saya hanya akan membeberkan panjang lebar tentang dunia asuransi—dunia yang membesarakan saya. Banyak orang yang meremehkan profesi di bidang ini karena selain tidak tahu, juga karena mereka takut menghadapi tantangan, takut menghadapi target, takut berjuang keras, atau jangan-jangan mereka seperti anjing penelitian Pavlov, yang telah menikmati keterpurukan dirinya sendiri.

Benar seperti yang dikatakan Graham Bell, “Ketika satu pintu tertutup, pintu lain terbuka, namun terkadang kita melihat dan menyesali pintu tertutup tersebut terlalu lama sehingga tidak melihat pintu lain yang telah terbuka”. Mungkin saja pintu yang tertutup itu sebenarnya tidak begitu menjanjikan atau tidak bisa memberikan hasil yang luar biasa. Hukumnya, semakin banyak peminat biasanya semakin biasa sebuah pekerjaan, dan semakin biasa pula hasilnya. Pertanyaannya, kenapa mereka berebut? Saya tidak tahu. Sekarang bukan hanya untuk menjadi PNS yang harus *nyogok*, untuk menjadi buruh pabrik pun harus menyogok sana sini.

Bagi saya, jika ada sebuah kesempatan yang bisa dimasuki siapa saja, bisa memberikan penghasilan berapa saja, bisa mengembangkan bisnis di mana saja, tetapi hanya sedikit orang

yang memasukinya dan ternyata sukses, orang-orang yang sedikit inilah yang dikatakan orang-orang pilihan.



Apakah Anda jenis orang kerumunan atau jenis orang pilihan?

Di sini saya cuplikkan sebuah berita di koran. Direktur eksekutif AAIJ, Stephen B. Juwono, mengatakan, AAIJ berharap mampu merekrut 222 ribu agen asuransi hingga akhir tahun 2009 ini. "Target kami, tahun ini semua perusahaan asuransi mampu merekrut agen hingga sejumlah 500.000 agen. Ini sangat penting untuk bisa ikut mengurangi jumlah pengangguran," kata Stephen di Jakarta, Selasa (21/4/2009).

Berarti, semua perusahaan asuransi masih kekurangan tenaga marketing (*financial consultant*). Akan tetapi, mengapa banyak yang tidak melirik? Bahkan yang pernah mencoba pun banyak yang berguguran. Mengapa?

Salah satu alasan klasik, kebanyakan orang lebih memilih gaji tetap meskipun gaji yang diterimanya sangat kecil dan tidak cukup untuk hidup satu bulan. Mengapa? Mereka menganggap aman dan lumayan. Benarkah aman?

Jadi, masih sangat banyak perusahaan yang terus-menerus kekurangan tenaga dan terus mencari tenaga potensial untuk dididik sebagai tenaga penjual (agen) andal. Padahal, di luar sana begitu banyak pengangguran. Ada apa ini? Betul, masyarakat kita masih melihat bahwa bekerja adalah menjadi karyawan di salah satu perusahaan atau kantor. Kalau ditempatkan sebagai tenaga penjual pun mereka biasanya pikir-pikir. Setelah mencoba beberapa kali, mundur tanpa berita (muntaber).

Mereka tidak tahu bahwa pada saat ini berprofesi sebagai “agen asuransi” bisa sangat hebat, bergengsi. Bahkan dengan berprofesi sebagai agen, dia bisa menjadi miliarder yang dulunya tidak mungkin diraih orang kebanyakan, termasuk karyawan dari perusahaan multinasional

Bisnis apa yang tanpa modal, tanpa risiko, tapi hasilnya sebesar apa yang kita inginkan? Betul, asuransi.

Bisnis apa yang tidak kenal krisis, bahkan di tengah krisis justru tumbuh? Betul, asuransi.

Bisnis apa yang tidak mensyaratkan pendidikan untuk sukses, tapi yang berpendidikan rendah pun tetap bisa sukses? Betul, asuransi.

Bisnis apa yang membuat setiap orang bisa mencapai karier puncak setinggi yang dia inginkan? Betul, asuransi.

Kita tahu bahwa dulu orang terkaya dihuni oleh para bangsawan seperti keluarga kerajaan Inggris, Brunei Darussalam, Prancis, dan juga para industrialis yang umurnya di atas 50 tahun. Akan tetapi, orang terkaya pada zaman sekarang dihuni oleh miliarder-miliarder muda yang berasal dari semua lapisan. Bahkan terbanyak dari mereka yang menyandang gelar ini adalah orang kebanyakan dan mereka yang dulu hidupnya penuh kesulitan dan penderitaan. Mengapa? Betul, karena zaman sekarang memberi kesempatan yang sama kepada siapa saja untuk menjadi miliarder, yang dibutuhkan hanyalah keimanan. Benar-benar luar biasa dan sederhana.

Kekayaan Bill Gates sekarang sekitar 550 miliar US dolar, jauh meninggalkan kekayaan Sultan Hassanal Bolkiah. Cristiano Ronaldo di Real Madrid digaji sekitar 3,5 miliar per minggu. Siapa penerima gaji (penghasilan) terbesar di Indonesia? Direktur BI, CEO perusahaan besar, dan yang pasti para taipan bisnis seperti Salim, Eka Tjipta, Mochtar Riady, dan Bakri. Mungkin saja Ariel Peterpan, Pasha Ungu, Chris John, bahkan Tukul di bidang seni punya penghasilan selangit. Tidakkah Anda tahu bahwa salah satu profesi dengan penghasilan terbesar adalah “agen asuransi”? Lho, kok bisa? Di Indonesia saja sudah banyak orang yang berpenghasilan 2 miliar per bulan. Dahsyat? Bagaimana bisa?

PEKERJAAN, MEMBUAT SEMUA *HAPPY*



Profesi yang bisa mencapai kebebasan waktu, finansial,
dan aktivitas.

—*Robert T. Kiyosaki*

Sebagi agen Anda bukanlah karyawan. Sebagai agen Anda adalah bisnisman, pengusaha. Pengusaha adalah salah satu kelompok profesi yang berada di sisi kanan dalam teori analisis kuadran Robert T. Kiyosaki—profesi yang bisa mencapai kebebasan waktu, kebebasan finansial, dan kebebasan beraktivitas. Mengapa agen disebut pengusaha?

Karena Anda yang membuat rencana tentang berapa penghasilan yang akan Anda dapatkan, berapa agen atau besarnya jaringan yang ingin Anda bangun, dan bagaimana caranya. Semua terserah Anda. Sementara itu, perusahaan asuransi adalah partner bisnis Anda. Perusahaan asuransi tidak pernah menggaji Anda, tetapi mendukung penuh Anda mulai dari produk yang sangat bagus, sistem komisi dan bonus spektakuler, karier yang mantap, sistem rekrutmen, pendidikan dan pelatihan, dan lingkungan kondusif untuk mendukung Anda dan jaringan Anda (bisnis) berkembang optimal. Enak, *toh*.

Jika Anda punya rencana berapa penghasilan yang Anda inginkan, kapan dan bagaimana cara meraihnya, Anda ibarat seorang penjahit yang tahu bagaimana cara memotong kain, menjahit, dan pastinya akan berhasil membuat baju.

Dalam buku *Doremi*, saya bertanya, “Siapa yang tidak bisa pulang ke rumah?” Dalam situasi apa pun, berapa pun jauhnya atau betapapun gawat dan kacau balaunya situasi, bahkan seandainya pun terjadi perang, orang tetap bisa pulang ke rumahnya sendiri. Dengan cara apa pun orang akan berusaha bisa pulang ke rumah masing-masing, ada yang naik ojek, pekerja. jalan kaki, lewat jalan tikus, dan akhirnya hampir semua orang bisa sampai di rumah masing-masing dengan selamat,

kecuali yang mengalami kecelakaan atau mungkin meninggal di jalan. Sisanya sukses.

Mengapa semua orang bisa sampai ke rumahnya dalam situasi apa pun? Betul! “Karena semua orang tahu rumahnya”. Jika dengan mobil tidak bisa, mereka bisa naik perahu, ojek, atau jalan kaki. Jika jalan yang satu ditutup, mereka bisa mencoba jalan lain. Kenapa! Karena semua orang harus mencapai rumah untuk bertemu dengan anak istri yang menunggunya dengan harap-harap cemas. Jika situasi ini saya ubah, rumah Anda adalah tujuan hidup dan situasi gawat adalah halangan Anda untuk mencapai tujuan tersebut. Sehebat dan segigih itukah Anda mencapai rumah Anda untuk mencapai tujuan hidup Anda sendiri?

Di depan sudah saya kemukakan kenapa Jackie Chan, Elvis Presley, dan Lionel Messi bisa menciptakan legenda di bidang yang ditekuninya. Sejarah modern umat manusia paling spektakuler adalah ketika pesawat Apollo 11 mendarat di bulan. Hampir semua orang saat itu menyebutnya mustahil, tetapi beberapa orang ahli yang bergabung di NASA yakin bisa menerbangkan pesawat dan mendarat di bulan. Kita menyaksikan berapa kali uji coba itu gagal bahkan memakan korban. Namun, Apollo 11 akhirnya sukses.

Pertanyaannya, mengapa mereka bisa sukses dengan misi yang hampir mustahil itu? Jawabannya karena semua pihak di NASA punya tujuan yang jelas, yaitu menerbangkan dan mendaratkan pesawat di bulan dan tahu caranya. Meskipun harus beberapa kali gagal dan banyak memakan korban, Apollo ke-11 akhirnya sukses.

Banyak orang yang protes mengapa sampai saat ini Tuhan belum juga memberikan keberuntungan. Ingat mitos tentang keberuntungan dalam kesebelasan sepak bola (PSSI) kita. Banyak orang yang tidak tahu apa yang diinginkannya. Ketika ditanya Anda mau apa, mereka hanya menjawab “mau kaya”. Maka, ketika diberi rezeki oleh Tuhan, banyak manusia yang kembali protes kenapa mereka tidak kaya juga. Kalau Anda saja tidak tahu berapa kekayaan yang Anda inginkan, bagaimana Anda bisa mencapainya?

Anda tidak akan bisa mencapai sesuatu jika tidak tahu tujuannya.

Jika Anda tahu tujuan Anda hendak ke mana dan tahu jalan yang hendak Anda lalui, pasti Anda akan sampai meski se-sulit dan sehebat apa pun halangannya dan setinggi apa pun yang hendak Anda capai. Maxwell Maltz mengatakan, “Jika mempunyai tujuan yang jelas, pikiran dapat memusatkan dan mengarah pada tujuan tersebut.”

Itulah sebabnya mengapa banyak agen asuransi sejati yang bisa sukses besar.

Seorang agen asuransi tahu dengan jelas tujuannya. Kalau kita mengetahui tujuannya, kita telah memberi tanda pada otak arah yang jelas. Tanda ini memberi perintah kepada simpul sraff bagaimana bekerja efektif untuk mencapai tujuan tersebut.

Seorang agen asuransi tahu berapa uang yang ingin dihasil-kannya, kapan akan dihasilkan, bagaimana cara mencapainya, dan jenjang karier yang ingin diraihnya. Luar biasa! Jika Anda

bisa mempunyai tujuan sejelas jalan menuju rumah Anda, Anda pasti akan sampai. Pasti! Emang agen itu hebat betul, yah!

THE NOBLE JOB



Ingatlah, semua ini diawali dengan seekor tikus,
tanpa inspirasi kita akan binasa.

—Walt Disney

Saya hanya ingin meminjam kata-kata Walt Disney yang sangat terkenal ini. Ide dasar bisnis Walt Disney yang menggurita dan sukses besar sebagai tempat hiburan paling dicari di muka bumi dan paling menguntungkan itu hanyalah seekor tikus. Dengan inspirasi apa saja bisa menjadi gemilang, tapi tanpa inspirasi kita akan binasa. Wow! Benar-benar mengagumkan.

“Ehm, agen asuransi. Nggak lha, yaw!” Begitulah kebanyakan jawaban anak muda ketika ditawari peluang untuk menjadi “agen asuransi”. Jika dengan inspirasi seekor tikus yang menjijikkan dan dimusuhi semua orang bisa memberikan hasil yang luar biasa, bagaimana dengan agen asuransi yang faktanya merupakan profesi mulia? Banyak orang yang menyebutnya sebagai “The Noble Job”. Tahukah Anda apa dan siapa sebenarnya agen asuransi itu?

Salah satu agen saya bercerita tentang salah satu nasabahnya yang adalah seorang tukang servis AC langganannya. Pekerjaannya bagus dan rapi serta sangat sopan. Awalnya hubungan kami hanya sebatas jual beli jasa, tetapi akhirnya menjadi akrab dan bersahabat. Setiap saat bertemu (kata agen saya) saya selalu menceritakan betapa pentingnya punya asuransi. “Dengan menabung Bapak bisa punya proteksi jiwa, bisa gratis biaya rumah sakit, dan kelak bisa punya pensiun,” begitulah kira-kira saya sering menawarinya. Saya tidak memaksa, maklum hanya tukang servis AC.

Akan tetapi, beberapa bulan kemudian ketika saya menyervis AC lagi, dia berkata, “Pak, saya mau nabung.” Saya kaget, tapi segera saya buatkan tabungan yang tepat untuk dia dan pas

dengan penghasilannya. “Tenang saja, Pak. Kalau segitu, saya sanggup tiap bulan,” rupanya dia mengerti kekhawatiran saya.

Beberapa bulan kemudian kebetulan AC kamar belakang saya rusak dan mau diganti. Saya telepon dia, “Ok, saya segera ke sana begitu selesai di sini, tapi agak lama. Saya sekarang lagi masang AC hotel di Lampung,” katanya.

Seminggu setelah itu saya ditelepon istrinya, “Pak, saya Bu Nur, istrinya Pak Ahmad. Saya kok mendapat tagihan dari Allianz ya, Pak.”

Kemudian saya jelaskan bahwa Pak Ahmad memang menabung di Allianz.

“Bukan, Pak! Pak Ahmad kan sudah meninggal.”

Saya kaget dan bertanya, “Ah, yang benar, Bu.”

“Benar, Pak, dia kemarin meninggal mendadak di Lampung ketika lagi masang AC.”

Saat itu juga saya datangi rumahnya yang sangat sempit dengan anaknya yang lima orang. Setelah semua surat-suratnya lengkap, saya pun mengajukan klaim, dan keluar.

Saat saya bersama Bu Nur menerima klaim sebesar 100 juta, rasanya perasaan saya campur aduk, sedih dan senang. Uang 100 juta memang tidak terlalu besar, tapi bisa membantu Bu Ahmad dan keluarganya melanjutkan hidup.

“Separuh saya gunakan untuk modal, Pak! Sisanya akan saya tabung untuk sekolah anak-anak. Terima kasih ya, Pak.” Beberapa tetes air mata Bu Nur sudah tumpah. Saat itu kaki saya

gemetar karena haru dan gembira. Saat itu lah saya merasa benar-benar senang dan begitu bangganya menjadi agen asuransi.

Sejak saat itu saya semakin mantap melangkah menjadi agen dan terus merambah dunia asuransi. Tak tanggung-tanggung, pekerjaan lama saya sebagai karyawan bank swasta langsung saya lepaskan. “Saya tidak mau mengecewakan nasabah. Jika saya tetap bekerja sebagai karyawan, kemudian ada nasabah yang mendadak butuh bantuan, saya tidak mau ada kesan nasabah dibiarkan tidak diurus. Dulu ngejar-ngejar, begitu masuk *kok* ditinggalkan. Saya tidak mau dianggap seperti itu.” Sekarang, dia memang sukses besar sebagai agen.

Saya sendiri pernah menghadiri acara syukuran anak nasabah yang sukses menjadi dokter dari sebuah perguruan tinggi ternama. Pada saat itu rasanya saya tidak menginjak bumi. Dalam sambutannya, nasabah saya bilang bahwa semua keberhasilan itu adalah karena saya. Sebagai penjual warung nasi mustahil dia bisa menyekolahkan anaknya sampai sarjana di perguruan tinggi ternama. Akan tetapi, karena kengototan saya sebagai salah satu pelanggan warung nasinya, ibu itu masuk asuransi. Sekarang dia pun memetik hasilnya.

Di lain waktu saya pernah menjemput ke bandara salah seorang nasabah saya yang baru pulang dari China untuk operasi kanker kerongkongan karena rumah sakit dalam negeri belum bisa melakukannya. Ketika saya menyalaminya, dia justru mencium tangan saya sambil meneteskan air mata seakan saya itu begitu berharga dan pentingnya bagi dia. “Terima kasih, Pak... terima kasih,” hanya itu yang terus meluncur dari bibirnya dan dia terus menciumi tangan saya.

Bapak itu berbuat seperti itu katanya karena cepatnya dia dibawa ke China. Terlambat sedikit saja akibatnya bisa fatal dan ceritanya menjadi lain. Saya yang mengurus semuanya, administrasi klaim, pemesanan rumah sakit bahkan ambulan yang datang menjemput dan mengantar dari rumah ke bandara, termasuk uang 500 juta rupiah yang didapat karena dia terdiagnosis kena kanker (*crisis cover*). Setelah saya sendirian di mobil, badan saya gemetar, tiba-tiba tangis saya pun meledak tanpa bisa dicegah. Saat itu saya benar-benar seperti orang yang sangat penting dan berharga. Belum pernah saya merasakan perasaan seperti itu sepanjang hidup.

Cobalah perhatikan cerita berikut ini. Seorang ayah yang baru meninggal mewariskan 17 ekor sapi kepada tiga orang anaknya. Wasiatnya kepada anak-anaknya bahwa anak yang paling besar mendapatkan $\frac{1}{9}$ bagian, anak yang kedua $\frac{1}{3}$ bagian, dan yang bungsu karena paling kecil dan belum bisa hidup mandiri mendapat jatah $\frac{1}{2}$ bagian dari 17 ekor sapi tersebut. Syaratnya, tidak seekor sapi pun yang boleh dipotong. Setelah mencoba membaginya beberapa kali, ketiga anak tersebut gagal membagi warisan ayahnya. Karena terus gagal, akhirnya mereka menyerah dan membiarkannya.

Suatu hari lewat seorang tua yang sedang menuntun seekor sapi untuk dijual ke pasar. Melihat ketiga anak tersebut merenung penuh kesedihan, orang tua tersebut bertanya, "Apa yang membuat kalian begitu sedih?"

Si bungsu kemudian menceritakan masalahnya. Setelah tahu, Pak Tua tersebut berkata, "Okelah kalau begitu. Saya kasih sapi ini kepada kalian. Kemudian, bagilah."

Jadi, setelah sapi warisan ayahnya dan sapi pak tua sekarang berjumlah 18 ekor, kemudian dibagilah: $\frac{1}{2}$ dari 18, si bungsu dapat 9 ekor, anak kedua $\frac{1}{3}$ dari 18 dapat 6 ekor, dan si sulung $\frac{1}{9}$ dari 18 ekor mendapat 2 ekor sapi.

“Yang satu ini punya siapa?” kata mereka hampir serentak.

“Yang ini punya saya,” kata orang tua tersebut tersenyum.

Pak tua tersebut ibarat agen. Mereka adalah satu mata rantai yang terputus yang dihadapi oleh siapa saja dalam kehidupan, yaitu risiko terkena sesuatu entah itu jiwa, kesehatan, atau properti. Dengan adanya agen, nilai ekonomi mata rantai yang terputus atau dampak terhadap terjadinya risiko menjadi terlindungi.

Ada satu cerita. Ketika seseorang meninggal, semuanya berduka. Tahukah ucapan dukacita dengan bunga terbesar itu dari siapa? Pasti dari kantor tempat bekerja dengan ucapan “Kami keluarga besar PT Anu mengucapkan duka dan belasungkawa yang sedalam-dalamnya” termasuk uang duka sumbangan dari teman sekantor dan perusahaan, yang biasanya tidak cukup untuk biaya dan proses pemakaman. Begitu juga dengan sumbangan dari kerabat dekat lainnya. Hanya satu yang datang tanpa karangan bunga dan hanya menyerahkan selembar cek. Betul, itulah agen asuransi yang bisa membuat kehidupan dan pendidikan anak almarhum tetap berlangsung normal.



Ada cerita seorang yang masih muda dengan tiga anak meninggal dunia. Ketika bertemu malaikat, orang tersebut protes keras mengapa dia dipanggil secara mendadak dan meninggalkan tiga anaknya tanpa warisan sama sekali. Kemudian, dengan sangat lembut malaikat itu menjawab, "Tidak mendadak, beberapa kali kami mengirimkan sahabat ataupun keluarga yang terus mengingatkan pola hidupmu yang tidak disiplin dan jorok, berat badan yang berlebihan, tapi kamu *cuek* saja. Kemudian beberapa kali kami pingsankan agar sadar, kamu tetap saja. Tentang warisan, bukankah kami telah kirim ber kali-kali agen asuransi datang, tapi kamu selalu menolaknya".



Istri: *Pa, kayaknya udah kegemukan, deh!*

Anda: *Aku sehat, kok, Ma.*

Adik: *Mas, periksa dokter, dong!*

Anda: *Nanti saja.*

Sahabat: *Tadi Mas pingsan, sebaiknya pulang dan istirahat.*

Anda: *Terima kasih. Aku, oke, kok. Paling capek.*

Agen: *Bapak sebagai kepala keluarga butuh asuransi.*

Anda: *Sori, saya tidak butuh.*

Jika dengan inspirasinya Walt Disney mengubah seekor tikus menjadi binatang lucu menggemaskan, yang tingkahnya tidak saja ditunggu anak-anak di seluruh dunia, tetapi juga oleh ibu-ibu dan bapak-bapaknya, bagaimana dengan Anda yang berprofesi sebagai agen asuransi yang dengan inspirasi Anda mengubah profesi agen sebagai profesi yang agung? Kenapa? Karena Anda membantu masyarakat sejak dulu merencanakan keuangan masa depannya, mendidik masyarakat untuk disiplin menabung, memberikan alternatif yang sangat menguntungkan kepada masyarakat daripada menabung dalam bentuk tabungan atau deposito di bank, dan melindungi nilai finansial seseorang dari kemungkinan tertimpa risiko buruk.

Jadi, tidak heran jika mereka “para agen” menamakan pekerjaannya sebagai “Noble Job”. Dengan “konsep diri” seperti ini lah Anda jangan takjub atau bahkan sebal melihat perjuangan, keuletan, dan kesabaran mereka yang tinggi bila menawarkan produk kepada seseorang karena tujuan mereka adalah untuk “membantu” orang. Jadi, mereka tentunya akan menjadikan perjuangannya ibarat ibadah “menolong orang”. Itulah sebabnya, kita dapat melihat agen itu sangat sabar, tangguh, kreatif, dan tidak pantang menyerah meskipun bagi Anda sering kali terkesan menyebalkan.

Salah seorang nasabah agen saya adalah seorang ibu yang menjabat sebagai manajer salah satu perusahaan di Cempaka Putih, Jakarta. Awalnya dia agak tertarik dan meminta dibuatkan proposalnya. Akan tetapi, ketika agen saya datang untuk memastikan lagi, dia menolak keras. Setelah ditanya-tanya terus, ternyata suaminya sangat menentang dan marah ketika dia mengutarakan akan masuk asuransi.

Setiap lewat daerah sekitar Cempaka Putih, agen saya selalu mampir sambil menjelaskan dengan sabar dan perlahan-lahan gunanya asuransi unit link. Enam bulan kemudian ibu itu ternyata ikut, tapi... *jangan sampai suami tahu, ya*, pintanya. Setelah saya tanya kenapa akhirnya masuk, dia menjawab, “Saya tidak enak sama kamu, tapi saya juga lihat tidak ada salahnya masuk.”

Setahun kemudian ketika lewat di rumahnya di Bekasi, saya kaget ketika tahu bahwa nasabah saya itu meninggal dunia karena kecelakaan. Ketika saya beri tahu suaminya bahwa istrinya punya polis, awalnya dia marah. Akan tetapi, setelah saya beri tahu pelan-pelan, akhirnya dia menyerah. “Di rumah tidak ada polis,” katanya menjelaskan setelah mencobanya mencari di semua lemari, meja, dan rak. “Mungkin di meja kantor, Pak.”

Benar, polis itu tersimpan rapi di kantor dan kayaknya tidak pernah dibuka. Setelah saya urus, akhirnya santunan sebesar Rp900 juta pun cair karena nasabah meninggal akibat kecelakaan. Dipeluknya kedua anaknya. Dengan gemtar dan menangis suami nasabah saya itu mengatakan, “Inilah Mamamu. Inilah Mamamu! Luar biasa Mama kamu. Mau meninggalkan kita juga masih sempat-sempatnya meninggalkan sesuatu yang hebat.” Di depan kedua anaknya Bapak tersebut mengatakan, “Pak, Rp600 juta masukkan lagi atas nama kedua anak saya ini. Sisanya saya belikan tanah di kampungnya untuk didirikan masjid yang selalu menjadi cita-citanya.” Saya yang menerima itu juga gemtar dan meneteskan air mata, sekaligus begitu girangnya karena... komisi besar, *bo'*.

Ketika belum mengerti, awalnya Anda memang agak sedikit risih atau bahkan sewot ketika ada agen yang mendekati Anda. Akan tetapi, begitu Anda masuk, hubungan Anda dengan agen menjadi berbeda. Ada hubungan persahabatan. Makanya hubungan agen dengan para nasabahnya adalah hubungan jangka panjang, bahkan sampai mati.

Dalam berbagai kasus, banyak agen yang menolong bukan saja untuk hal-hal yang berhubungan dengan asuransi. Hubungan yang sudah seperti saudara ini menjadikan agen dan nasabah saling berbagi. Ulang tahun, pindah rumah, anak sakit, bahkan membeli ikan hias, hewan peliharaan, dan tanaman hias pun banyak yang awalnya merupakan usul dari agen atau justru hadiah dari agen.

Dalam sebuah perbincangan kami, seorang nasabah kakap saya bercerita kenapa dia mengambil asuransi dari saya. “Saya tidak pernah memperhatikan asuransi dan saya sudah punya banyak. Kenapa saya ambil ke kamu, ya karena kegigihan kamu. Dan lagi, tahu tidak, ketika pertama mau ngembangin bisnis ke Vietnam, terus terang saya masih bingung begitu sampai di hotel. Kamulah orang pertama yang menanyakan sudah sampai atau belum di Vietnam dan memperkenalkan orang Vietnam kepada saya. Akhirnya, bisnis saya pun sangat berkembang di Vietnam. Bagi saya itu luar biasa.”

Suatu hari saya mendapat cerita dari salah satu agen saya bahwa dia baru saja ke Bandung karena membantu salah seorang nasabahnya yang kecelakaan kecil di sana. “Hebatnya,” kata agen saya itu, “katanya begitu dia kecelakaan dan butuh pertolongan, yang teringat oleh nasabah itu adalah saya. Wah,

ketempuan, deh,” katanya ngakak meskipun setelah itu saudara-saudara bahkan teman-teman nasabahnya direkomendasikan mengambil asuransi melalui dirinya.

Selain karena pekerjaannya yang mendatangkan kepuasan batin, para agen itu begitu bersemangat menjalankan bisnisnya pasti karena penghasilannya yang luar biasa, benar-benar luar biasa dahsyat. Sistem kariernya juga cepat, penghasilan yang bergantung pada prestasi, dan bonus yang tidak ada di tempat lain, yaitu jalan-jalan ke kota-kota terkenal di dunia. Enak, *toh?* Mantap, *toh?*

Bagaimana Mereka Membagi Kekayaan?

Agen asuransi adalah seorang pengusaha karena pendapatannya sebagai agen didasarkan pada kerja keras, kreativitas, dan produktivitasnya. Dengan sistem komisi dan berbagai bonus seperti ini, penghasilannya pun bisa tak terbatas. Selain itu, penghargaan untuk agen berprestasi adalah keliling dunia dengan segenap layanan kemewahan kelas atas (VVIP). Apa lagi yang dicari dalam sebuah bisnis?

Dengan sistem *agency*, agen adalah seorang pengusaha. Mereka sendirilah yang secara mandiri menentukan target harian, mingguan, bulanan, tahunan, dan lima tahunan, baik dalam penjualan, pengembangan jaringan, maupun kariernya. Perencanaan, strategi, dan pelaksanaan menjadi daya kreativitas masing-masing agen dan perusahaan menjadi partner bisnis. Akan tetapi, perusahaan akan mendukung agen secara penuh dalam penjualan dan perekruitman untuk pengembangan

jaringan, termasuk pendidikan dan pelatihan agen sehingga kualitasnya pun mumpuni dan tangguh.

Bagaimana perusahaan bisa berbagi kesejahteraan untuk nasabahnya, pemasarnya, dirinya, termasuk sumbangannya bagi pembangunan ekonomi nasional.

Pada bab sebelumnya sudah dijelaskan bagaimana perusahaan asuransi bisa untung dan tumbuh kuat. Kemudian, bagaimana nasabah asuransi bisa memetik keuntungan optimal baik dari investasinya maupun perlindungannya. Sekarang, bagaimana dengan agen asuransi?

Bagaimana pendapatan seorang agen asuransi bisa tidak terbatas? Penghasilan agen didasarkan pada premi nasabah. Saat ini, konsep berasuransi digabung antara menabung, investasi, dan proteksi. Dengan menabung jangka panjang, nasabah juga bisa menikmati proteksi asuransi sekaligus investasi. Jenis investasinya bisa dipilih sesuai dengan karakter nasabah terhadap risiko. Produk ini disebut produk Unit Link. Dengan sistem seperti ini, nasabah menjadi diuntungkan dibanding menabung uang di bank secara konvensional baik dalam bentuk tabungan biasa maupun deposito. Dengan pola seperti ini, peminat akan jauh lebih banyak dan agen relatif lebih mudah untuk menjual.

Berapa yang Dihasilkan Agen?

Agen mendapat komisi rata-rata sekitar 30–35 % bergantung pada kebijakan perusahaan dari total premi yang dibayarkan nasabah selama dua tahun. Lalu, selama tiga tahun berikutnya

akan mendapat komisi 3–5%. Jadi, untuk satu penjualan agen akan mendapatkan komisi 5 tahun berturut-turut (luar biasa, bukan?), yaitu 30% tahun ke-1 dan ke-2 kemudian 5% tahun ke-3 sampai ke-5. Mantap, *toh?* Enak, *toh?* Di mana ada bisnis yang komisinya 5 tahun berturut-turut untuk sekali jual. Tidak ada! Belum lagi bonus tahunan sebesar 10–15%! *Wow!* Berarti, total per tahun agen mendapatkan 40–45%.

Selain itu, agen juga bisa mencari agen baru (mengembangkan jaringan) yang diposisikan di bawahnya. Untuk setiap produksi agen baru, agen (Leader) juga akan mendapatkan komisi (*overriding*) tanpa mengurangi komisi agen baru tersebut. Besar komisi ini bergantung pada jabatannya. Semakin tinggi jabatannya, semakin tinggi pula komisinya. Karena sistem jaringan (*networking*) seperti inilah penghasilan agen bisa tak terbatas.

Hanya dalam bisnis asuransi jenjang karier pasti dan bisa dijangkau oleh siapa saja—mantan tukang mi ayam, makelar, tamatan S1, S2, S3 atau bahkan SD, bankir, marketer, atau siapa saja bisa mencapainya, asal mau.

Itulah yang akan Anda peroleh jika Anda serius menekuni profesi agen. Profesi yang dulunya dipandang sebelah mata kini menjadi profesi yang sangat bergengsi, dengan kehidupan mewah yang melekat di dalamnya. Bahkan banyak juga agen sukses yang mendirikan sekolah, yayasan, dan aktif dalam kegiatan sosial lainnya.

Mana ada bisnis yang memberikan komisi selama lima tahun untuk satu penjualan. Setiap bulan naik gaji lebih dari dua kali dan jabatan yang selalu naik. Jika agen bekerja normal, semua

itu dapat mereka raih dalam lima tahun. Apakah bisa diraih kurang dari lima tahun? Sangat bisa! Banyak agen sukses yang mampu meraih semua itu kurang dari lima tahun, dengan penghasilan lebih dari perkiraan di atas. Paling tidak, Anda menjual lebih dari 2 *case* per bulan, merekrut agen baru lebih dari 2 orang per tahun, seperti yang saya jelaskan, ada yang *one day one case*, ada yang sekali rekrut puluhan orang per bulan. Dan, posisi ini terus menggulung dengan sendirinya. Mengapa? Karena sistem yang dibuat, komisi dan hadiah yang diberikan, serta lingkungan yang diciptakan, mendukung dengan penuh gairah seorang agen yang mau sukses. Jadi, tidak heran jika ada seorang agen yang mempunyai penghasilan lebih dari 2 miliar per bulannya. Luar biasa!

Belum lagi hadiah jalan-jalannya ke negara-negara eksotis di seluruh dunia, yang tiap tahun selalu berganti. Artinya, kalau Anda selalu mencapai target, hampir seluruh negara hebat di dunia akan Anda kunjungi. Bagaimana? Enak, *toh*? Mantap, *toh*?

Bandingkan dengan bisnis lain, misalnya MLM. Saya juga pernah masuk bisnis MLM beberapa kali. Sebuah bisnis yang juga luar biasa. Banyak cerita sukses yang spektakuler dari orang-orang yang serius dan cerdas menjalankan bisnis ini. Akan tetapi, untuk mempertahannya susah. Mengapa? Pertama, bonus diperoleh dari kumpulan poin belanja bulanan jaringan kita. Ada suatu titik ketika anggota terpaksa harus terus-menerus belanja bulanan barang yang sama padahal sebenarnya barang tersebut tidak begitu dibutuhkan. Sementara itu, bonus agen diperoleh dari tabungan bulanan nasabah. Kedua, harga barang dengan kualitas yang tidak jauh berbeda

jauh lebih murah di pasar konvensional. Bagi yang sudah punya komisi besar hal ini tentu tidak menjadi masalah, tetapi bagi yang baru akan terasa berat.

Atau, bandingkan dengan bisnis properti—sebuah bisnis yang juga spektakuler karena banyak cerita sukses di dalamnya. Keuntungannya: menjual rumah relatif mudah karena merupakan kebutuhan mendesak setiap keluarga. Kelemahannya: komisinya sekitar 2–3% dan itu pun hanya sekali.

Apalagi kalau dibandingkan dengan pekerjaan konvensional lainnya, sangat jauh, terutama dalam hal kenaikan karier dan penghasilan. Karier dan penghasilan di bisnis asuransi tidak bergantung kepada siapa pun, tetapi kepada diri kita sendiri dan tim yang kita bina. Berapa lama puncak karier mau dicapai dan berapa penghasilan yang ingin didapat bisa dihitung dan bisa dicapai oleh diri kita sendiri. Dahsyat!

Jadi, tidak heran begitu banyak agen yang bisa mencapai penghasilan Rp100 juta per bulan dan itu bisa dicapai dalam lima tahun. Pendapatan ini pun masih bisa terus naik. Bahkan ada agen yang bisa mencatat rekor pendapatan Rp2 miliar per bulan.

MIMPI MASA DEPAN



Visi Anda 2020, mimpi Anda 10 tahun yang akan datang,

—Wira Arjuna

Indonesia 2020 adalah Indonesia yang maju. Pendapatan per kapitanya diperkirakan US\$10 ribu lebih. Berarti, Indonesia akan mulai menjadi negara maju, sebuah negara modern dengan tingkat kesejahteraan yang cukup tinggi. Pertanyaannya, apakah Anda berada di depan untuk bisa menikmati kue pembangunan yang lezat itu, atau hanya menjadi penonton?

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, seseorang akan sukses jika punya tujuan yang jelas. Dan, dia akan menjadi besar jika punya mimpi besar terhadap dirinya atau visi pribadi. Tanpa itu, Andalah bukan siapa-siapa. *Datang tidak menggenapkan, pulang tidak mengganjikan.* Hanya orang kebanyakan atau gerombolan. Sayang, karena hidup hanya sekali dan sebentar.

Karena apa? Karena baik punya mimpi besar maupun tidak, jatah hidup Anda di dunia sama. Mengapa dalam hidup yang singkat ini Anda tidak menjadi orang yang berarti sesudah itu mati? Paling tidak, untuk orangtua, anak istri, dan saudara dekat, Anda menjadi sesuatu yang bermakna dan bermanfaat. Untuk itu, Anda perlu punya Visi.

Mungkin dengan visi itu orang terdekat Anda akan mencibir atau terheran-heran bahkan sebagian orang akan tertawa seakan ada yang lucu. Anda jangan sedih jika visi Anda dianggap “khayalan belaka” atau “tidak masuk akal”. Apalagi jika melihat keadaan Anda saat ini. Jangan pedulikan. Untuk menjadi besar, Anda harus punya visi. Oleh karena itulah yang akan menentukan arah dan semangat untuk menjadikan Anda hebat.

Dalam buku *Doremi* sudah saya sebutkan bahwa visi adalah mimpi di luar batas kemampuan sewajarnya yang bisa dicapai. Mimpi yang bisa menggetarkan. Mimpi yang akan membuat seseorang bisa mengeluarkan segalanya. Apakah bisa? Tentu bisa. Para pemecah rekor olimpiade adalah orang-orang yang mampu mengeluarkan kemampuan di luar batasnya. Para pemenang dalam penjualan yang berkali-kali menang dan terus menang adalah mereka yang punya visi. Tanpa itu, banyak di antara mereka yang berhenti ketika pencapaiannya sedang-sedang saja, *mediocre*.

Melalui visi, kemajuan diretas oleh manusia. Bahkan mereka yang terlahir lemah dan cacat pun bisa menjelma menjadi seorang yang tangguh. Anda mungkin pernah membaca atau menonton video seorang salesman cacat, yang cara berbicaranya gagu dan tidak jelas. Tangannya pengkor dan jalannya diseret. Secara fisik dia dinyatakan tidak mungkin bisa bekerja karena kelainan bawaan sejak lahir, yaitu kelumpuhan *cerebral* yang menyebabkannya tidak bisa mengoordinasikan otot dengan baik, otot punggung yang sakit, dan pita suara yang rusak. Lengkaplah penderitaan dan ketidakberdayaan orang ini secara fisik. Betul, dialah Bill Porter. Sebuah potret luar biasa seorang manusia yang menginspirasi dunia. Bagaimana seseorang bisa mengatasi kelemahannya dan bisa sukses besar? Dunia gemetar melihat sosok penampilannya yang heroik.

“Kamu bisa menjadi apa saja, presiden USA atau perenang olimpiade. Ingat, tidak ada yang bisa merintangimu.” Itulah kata ajaib dari ibunya tersayang ketika dia masih kecil berusia sekitar usia 8 tahun yang selalu mengiang di telinganya.

“Saya sangat mengerti dan memahami ucapan kasih dan tulus itu, tapi saya harus realistik,” katanya suatu saat mengungkapkan.

Porter hidup dengan ibunya yang janda. Ibunya adalah sosok wanita yang luar biasa. Meskipun menyadari betul keterbatasan anaknya, dia terus meyakinkan anaknya bahwa tidak ada masalah dan tidak ada rintangan yang bisa menghalanginya. Sang ibu berpikir keras tentang hidup Porter sepeninggal dirinya. Dan, dia tidak ingin sama sekali Porter hidup di panti asuhan. Dia ingin melihat Porter mandiri dan sukses. Salah satu pekerjaan yang tidak menuntut apa-apa selain dagangannya laku adalah sebagai salesman.

Tugas berat si ibu adalah mengajari dan meyakinkan anaknya bahwa dia bisa. Tidak mudah, tetapi berkat luapan kasih sayang dan cinta yang luar biasa dari ibunya, Porter akhirnya mau. Dengan segala penolakan dan cacian akhirnya dia diterima sebagai salesman di Watkins Products. Awalnya bagaikan sebuah drama yang menyentuh. Bagaimana tidak, Porter tidak bisa memasang dasi, tidak bisa memasang tali sepatu apalagi menyetir mobil. Ibunya yang memerankan semua itu, termasuk mengantar Porter ke suatu tempat, kemudian menjemput dan mengantarkannya lagi. Begitu seterusnya.

Secara anatomic dan biologis dia dinyatakan sebagai orang yang tidak bisa bekerja apalagi menjadi seorang salesman *door to door*. Bagaimana mungkin, berbicara saja dia seperti bergumam. Meskipun awalnya sangat berat, nasihat ibunya untuk selalu “sabar dan tidak pernah menyerah” benar-benar dipraktikkannya. Penyakit pun membuatnya harus istirahat.

Sesak napasnya sering timbul meski hanya berjalan kaki beberapa blok. Kesabaran dan keinginan untuk tidak menyerah diceritakannya. Sebelum berangkat dia sering memperhatikan ramalan cuaca. Pernah suatu saat ramalan cuaca di TV menyebutkan “akan terjadi badai es hebat”. Apa yang dikatakan Porter? “Sekaranglah saatnya untuk berangkat. Dalam suasana seperti ini biasanya semua orang ada di rumah. Ramalan cuaca itu hanya alat untuk mempersiapkan segala sesuatunya, seperti mantel tebal, payung, dan lain-lain, bukan membuat kita tidak berangkat.” Luar biasa.

Bahkan, terkadang karena jalan yang licin, dia harus merangkak untuk mencapai mobilnya. Akhirnya, dia selalu menjadi Top Sales di perusahaannya. Luar biasa dahsyat.

Mengapa bisa berhasil? Betul, Porter memang cacat fisik, tetapi mentalnya tidak. Sementara kebanyakan kita mempunyai fisik yang bagus, tetapi mentalnya tidak. Maukah Anda berjalan menghadapi seseorang dengan merangkak? Pasti jawabannya tidak. Akan tetapi, Anda sering kali mendatangi seseorang dengan mental yang merangkak, mengemis.

Jika Bill Porter bisa, mengapa Anda tidak? Sebagai agen Anda harus punya tujuan yang jelas dan terukur untuk arah Anda dan punya penopang semangat dalam mengejarnya. Anda juga harus punya visi agar menjadi besar di bidang yang sekarang Anda tekuni sebagai agen. Apa visi pribadi Anda? Apa visi Anda 2015 dan apa Visi Anda 2020 atau 5–10 tahun yang akan datang?

Visi itu harus menggetarkan kalbu dan semangat Anda sehingga Anda bisa mengeluarkan kemampuan di atas rata-rata.

Visi saya 2020 adalah menjadi agen terbaik. Terbaik dalam perekrutan “5.000 agen dalam 5 tahun atau 10.000 agen dalam 10 tahun dan punya penghasilan 1 miliar per bulan”. Jika Anda punya visi seperti ini, jangankan Anda yang membuat dan menerikkannya, orang yang membacanya pun akan gemetar dialiri semangat yang terkandung di dalamnya.

Apakah ini “khayalan atau tidak masuk akal?” Tidak! Itu sangat jelas, sederhana, dan sangat bisa dicapai. Realistik.

Pertama dan utama yang harus Anda lakukan adalah “Berubah”. Mulai kapan? Dari sekarang! Visi 2020 menurut saya akan lebih cepat tercapai karena seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, semua mendukung Anda—perusahaan yang bonafide serta pasar yang sangat besar dan potensial, dukungan pendidikan, dan pelatihan berjenjang, strategis, dan terbukti telah berhasil. Anda hanya tinggal menjalankannya. Jika Anda menyadari potensi yang Anda miliki, tahu bahwa panggilan hidup yang akan Anda tekuni sebagai agen adalah profesi yang hebat dan mulia, saya sangat yakin dan percaya hanya tinggal waktu yang akan membuktikannya. Semoga....

Coba lihat sekeliling Anda atau lihat diri Anda sendiri. Semua berubah. Dalam dunia kerja perubahan berubah drastis. Suatu hari saya mengantar anak saya yang terpilih oleh salah satu studio pencari bakat. Judulnya mentereng “Selamat, anak Anda telah terpilih untuk mengikuti seleksi multitalenta”. Studio tersebut dikelola oleh seorang pemuda atau tepatnya seorang remaja dengan beberapa rekannya yang seumur.

Studio ini adalah semacam manajemen artis yang mencari bakat secara langsung ke sekolah-sekolah. Anak dites lebih dulu, dan jika lulus, akan dididik menjadi artis yang nantinya disalurkan ke berbagai PH (*Production House*). Jika berhasil mengantongi sebuah peran, pihak studio akan mendapat 30% dari semua kontrak yang didapat anak didik binaannya. *Ciamik!* Pantas para remaja itu berpenampilan mewah dan memakai mobil keluaran terbaru.

Anak tetangga saya belum tamat kuliah tetapi sudah menjadi pengusaha. Dia berhasil mengelola para pemulung dan mengajari mereka mengubah sampah plastik menjadi plastik yang mahal. Alat untuk menjadikan biji plastik dia ciptakan sendiri. Syaratnya, semua biji plastik yang dihasilkan pemulung binaannya harus dijual ke dia. Cerdas, bukan?

Ada anak IPB yang juga belum tamat kuliah tetapi sudah menjadi pengembang properti yang sukses. Meskipun pengembang kecil untuk para karyawan pabrik di sekitar Bogor, tak urung bisnis yang dikelolanya bernilai puluhan miliar. Awalnya dia punya tanah yang cukup luas. Kemudian dia mengusulkan ke beberapa pihak, termasuk bank, untuk membangun rumah sederhana. Sebelumnya, dia telah menghubungi beberapa pabrik yang karyawannya berminat memiliki rumah murah dan sederhana. Ternyata permintaannya membludak. Pihak penyandang dana sanggup karena pasarnya sudah ada. Setelah itu, dia pun kembali membeli tanah baru untuk dibangun bangunan yang sejenis dan sukses besar. Luar biasa!

Daniel adalah salah satu agen saya yang fenomenal. Awalnya dia adalah seorang karyawan bank. Setelah tiga tahun bekerja, papanya sakit dan harus dioperasi. Sebagai anak sulung dan sudah disekolahkan sampai jenjang S2, ternyata dia tidak bisa membantu membiayai pengobatan ayahnya. Dia menyesal, putus asa, dan sangat marah kepada dirinya sendiri. Dia seperti anak yang tak tahu terima kasih. Tak berguna. Bagaimana tidak! Disekolahkan mahal-mahal, ternyata ketika orangtuanya membutuhkan biaya, dia tidak bisa berbuat apa-apa. Memang, gaji yang dihasilkannya selalu habis sebelum gaji bulan berikutnya datang.

Di tengah kegalauan dan kemarahannya, dia diperkenalkan temannya pada bisnis asuransi. Awalnya dia ragu, tetapi setelah dipikir-pikir rasanya masuk akal juga. Dia merasa hanya dengan cara itulah dia bisa mendapatkan uang banyak untuk membala budi. Akhirnya, dia pun menerima tawaran temannya untuk menjadi agen.

“Saya setiap hari berangkat dari rumah pukul 6 pagi, pulangnya tidak tahu, pokoknya sampai ada yang *closing*. Kalau tidak, saya akan tetap memburunya, meskipun jam sudah di atas pukul 10 malam,” katanya mengenang awal kesuksesannya.

“Tiga bulan saya mencapai level manajer, 6 bulan kemudian saya bisa membantu penuh biaya operasi Ayah saya. Saat itu tidak ada yang lebih membahagiakan dan membanggakan saya ketika operasi Ayah berjalan sukses. Sekarang saya berada di puncak jabatan termuda dan tercepat,” katanya bangga.

Itulah segelintir anak muda yang mau keluar dari kebiasaan yang dilakukan kebanyakan teman-temannya, yaitu berburu menjadi karyawan atau pegawai negeri.

Pada halaman berikut saya cuplikkan “Balada Seorang Karyawan”. Saya tidak tahu balada ini karya siapa, tapi banyak terserak di dunia maya. Karya yang menarik dan menggelitik ini patut menjadi bahan renungan dan ungkapan terima kasih karyanya saya sajikan khusus untuk Anda.

Balada Seorang Karyawan

Motivasi terbesarnya adalah gaji,

Kesialan terbesar adalah promosi tanpa kenaikan gaji,

Kejutan terbesar adalah bekerja biasa tiba-tiba gaji naik,

Bakat terbesar adalah pura-pura sibuk padahal tidak mengerjakan apa-apapun,

Kesalahan terbesar adalah membantah bos,

Penurunan semangat terbesar adalah daya beli gaji semakin menurun,

Kesedihan terbesar adalah menerima gaji berbeda padahal melakukan pekerjaan yang sama,

Keberuntungan terbesar adalah menjadi bos dari bos yang sekarang,

Kecerdikan terbesar adalah datang terlambat tapi bos tidak tahu,

Ketololan terbesar adalah bilang kepada orang lain bahwa kita malas,

Kebingungan terbesar adalah bos bilang sesuatu tapi tidak dimengerti,

Keinginan terbesar adalah memecat bos sendiri,

Kekesalan terbesar adalah Anda bekerja keras tapi orang lain yang dipuji,

Kepuasan terbesar adalah bisa bermain internet gratis di kantor.

MULAI DARI DIRI SENDIRI



Anda bukan binis uang, melainkan orang.

—Wira Arjuna

Apa yang Anda rasakan ketika berhasil membuat visi? Betul! Tiba-tiba semangat Anda bergemuruh di dada. Kegembiraan dan kebanggaan juga menyembur di seluruh sendi dan pernapasan Anda. Kebahagiaan bahkan menyeruak benak Anda, sepertinya Anda sudah mengalami hal itu.

Biarkanlah bayangan sukses itu terus menggumpal di dada Anda, menjadi bagian keseharian Anda, menjadi awal langkah Anda bahkan menjadi desah setiap tarikan napas Anda. Betul! Itulah kekuatan visi yang bisa membuat seseorang bergairah dan sangat bersemangat.

Itulah awal Anda untuk bisa merengkuh semua yang telah Anda nyatakan. Itulah yang menjadi dasar untuk berubah. Tanpa berubah Anda akan tetap Anda yang lama. Anda yang tidak punya tujuan jelas dan visi besar.

Perubahan merupakan dasar untuk kesuksesan Anda. Harus Anda sadari sejak awal, bisnis asuransi adalah bisnis orang, bukan bisnis uang. Meskipun yang berputar dan yang Anda hasilkan adalah uang yang berlimpah, akarnya adalah orang (manusia).

Ketika sejak awal hal ini sudah Anda sadari, pendekatan Anda, strategi Anda bahkan sikap keseharian Anda harus mencerminkannya. Agar Anda bisa menggerakkan orang yang berhubungan dengan Anda, untuk tahap pertama, Anda harus berubah dulu.

Anda tidak bisa berharap orang lain yang berubah. Anda-lah yang harus berubah dulu. Jika Anda berharap orang lain pu-

nya visi besar, tujuan jelas, sabar, ulet, tangguh, tidak gampang menyerah, kreatif, disiplin, tepat waktu, Anda harus hadirkan dulu semua itu untuk diri Anda sendiri, maka yang lain pun akan ikut berubah.

Seperti yang saya kemukakan dalam buku *Do Re Mi*, perilaku ibarat cermin. Kita tersenyum, yang lain akan ikut tersenyum. Kita marah, yang lain akan ikut marah. Kita semangat, orang di sekitar kita juga akan semangat. Kita yakin dan optimis. Kita cerdas dan kreatif. Kita sabar dan tangguh. Bahkan kita lucu dan periang. Maka, orang-orang di sekitar kita pun akan berlaku sama. Cobalah buktikan. Saya sudah membuktikan dalam bisnis asuransi ataupun dalam hidup keseharian saya. Jika saya datang, suasana menjadi cair, riang, dan penuh semangat. Itulah modal awal untuk sukses.

Saya pernah punya agen, sebenarnya dia sangat pintar, berbakat, pintar ngomong, selalu riang dan bersemangat, pandai bergaul dan kreatif, tetapi dia gagal dalam bisnis. Ketika sejak awal disuruh membuat visi, dia membuat asal jadi. Ketika disuruh menetapkan tujuan yang jelas yang berhubungan dengan tahapan waktu, dia menganggap tidak penting. Perilakunya tidak disiplin, tidak tepat waktu. Ketika ditegur, dia menjawab, “Tenang saja, Bos, yang penting penjualannya, kan!”

Memang, pada satu tahun pertama dia adalah salah satu tipe agen bintang (*Star Agent*). Akan tetapi, apa yang saya katakan di atas bahwa bisnis asuransi adalah bisnis orang, kalau Anda tidak bisa mengembangkan jaringan dan hanya menjual secara pribadi, Anda bukanlah pengusaha, melainkan pedagang. Dan, karenanya, Anda tidak akan besar.

Tahun kedua dia mulai mengalami masalah karena agen yang dikembangkannya (jaringan) tidak bisa berfungsi seperti yang diharapkan. Kenapa? *Like Son, Like Father (Like Leader, Like Agent)*. Begitu *leader*-nya begitu juga yang dipimpinnya—tidak membuat visi, tidak membuat tujuan dengan jelas, tidak disiplin, dan tidak tepat waktu. Akhirnya, jaringan atau organisasi yang dibangunnya rapuh. Organisasi yang rapuh tidak bisa tumbuh.

Anda bisa menebak akhirnya dia menjadi apa. Betul! Tahun ketiga dia mulai jarang datang. Setelah itu, dia hilang tak tentu rimba. Sayang, kan! Waktunya telah banyak terbuang. Kita bisa mengambil pelajaran dari kisah di atas. Hukumnya: “**Untuk mengubah sesuatu, saya harus berubah dulu**”.

Pertanyannya, apa yang perlu Anda ubah? Ke mana arahnya? Dan, bagaimana caranya?

DASAR UNTUK BERUBAH



Kalau Anda dapat mengubah keadaannya,
Anda juga dapat mengubah perilakunya.

—*Anthony Robbins*

Anda bersama-sama teman akrab Anda sedang berada di tempat biasa Anda nongkrong bersama. Di sana Anda melakukan apa saja, berteriak, mengumpat, atau buka baju. Setelah itu, Anda dan teman-teman Anda pergi ke museum, dan di sana mendadak berlaku santun, disiplin untuk antre, dan berusaha tenang untuk bisa menikmati karya hebat atau peninggalan sejarah bersama dengan yang lainnya. Kenapa? Padahal Anda dan teman-teman Anda adalah orang yang sama, pada waktu yang sama, hanya tempatnya yang berbeda. *Mengubah keadaan dan memahaminya adalah kunci perubahan perilaku yang lebih baik.*

Keadaan inilah yang menjelaskan kenapa Agency di perusahaan yang sama, yang menjual produk yang sama, dan dengan sistem yang juga sama, bisa sangat berbeda hasilnya. Ya, tentu karena keadaan yang berbeda di antara Agency tersebut.

Untuk mengubah perilakunya, ubah dulu keadaanya. Untuk itu, penting bagi Anda untuk menciptakan lingkungan seperti ini. Lingkungan apa saja yang perlu Anda ciptakan untuk menghasilkan organisasi yang mendukung bisnis Anda agar tumbuh subur?

Pertama, *Lingkungan Fisik*, yaitu lingkungan kerja yang nyaman, yang mendukung setiap orang di dalamnya untuk selalu bersemangat, penuh inspirasi, dan selalu terpacu untuk mencapai target yang telah ditetapkan.

Kedua, *Iklim Kerja*, yaitu order atau tatanan yang ada di lingkungan kerja tersebut. Sifatnya lebih bebas, tidak seperti pegawai kantoran biasa yang selalu diawasi oleh atasan yang bisa memarahi Anda. Anda adalah pribadi yang mandiri bertang-

gung jawab. Segala sesuatunya bergantung pada Anda pribadi, tidak ada pihak yang akan mengatur atau memarahi Anda. Akibatnya, meskipun tatanan di situ sudah tercipta baik, Anda tidak otomatis berperilaku seperti tatanan tersebut. Anda harus menciptakannya sendiri karena perilaku itu melekat dengan perilaku Anda, misalnya selalu riang dan semangat, sabar dan tekun, disiplin dan tepat waktu, mau mendengar dan berbagi, selalu siap menolong, selalu berdiri di depan untuk urusan pekerjaan bersama dan tanggung jawab, bekerja keras dan cerdas. Jika Anda bisa menciptakan iklim yang seperti ini, semua agen Anda (jaringan) akan melakukan hal yang sama. Suatu ketika saya pernah memprospek seorang pengusaha sukses. Ketika itu saya sudah membuat janji dengan sekretarisnya. Setelah ditunggu 1 jam saya belum juga dipersilakan masuk, 2 jam bahkan 4 jam sesudahnya belum juga dipersilakan masuk. Saya mulai gelisah dan sedikit jengkel, kesabaran saya mulai terusik. Akan tetapi, saya terus berkata kepada diri sendiri, “Sabar... kakap ini,” hibur saya meyakinkan diri bahwa prospek ini kelas kakap. Akhirnya, saya pun diizinkan masuk.

“Maaf, ya Pak. Tadi lagi ada sedikit masalah,” kata pengusaha sukses itu tanpa menengok sedikit pun ke saya. Matanya terus membaca dan membolak-balik kertas di depannya.

“Tidak apa, Pak,” saya mencoba menyapanya dengan ramah dan bersemangat. “Saya dari perusahaan lembaga keuangan....”

Belum selesai saya meneruskan, dia langsung memotong, “Oh, ya, tinggalkan kartu nama, nanti saya hubungi.” Mata-nya masih tetap menatap kertas di depannya.

Meskipun jengkel, saya mengambil kartu nama dan menyerahkannya sambil berkata, “Besok Bapak saya telepon, ya.”

Ketika mau menutup pintu, saya masih bisa melirik bahwa Bapak tadi membuang kartu nama saya ke tong sampah di sebelahnya. Kaki saya gemetar. Saya marah. Saya sangat marah karena Bapak tadi telah meremehkan saya. Saya tersadar, lalu mencari toilet dan berteriak keras-keras sambil menyanyikan lagu *Do Re Mi*. Seketika itu marah saya mulai reda dan hilang. Dada saya kembali dipenuhi semangat. Pikiran negatif yang semula berkecamuk mau memecahkan dada saya berubah menjadi pikiran positif. “Mungkin Bapak itu banyak masalah, dan saya berada di waktu yang salah.”

Akhirnya, saya kembali ke ruangan Bapak tadi dan mengatakan kepada sekretarisnya bahwa ada barang saya yang ketinggalan di dalam. Ketika dibuka, saya segera menuju tempat sampah Bapak tadi dan mencari kartu nama saya. Kemudian, dengan senyum ramah dan semangat saya berkata, “Ini Pak, kartu nama saya.”

Tahu tidak apa yang terjadi ketika kartu nama saya kembali ke tangannya. “Oh... ya,” katanya sambil melongo kebingungan. Saya pun bergegas keluar.

Besoknya, ternyata bukan saya yang menelepon, melainkan Bapak tadi. Dan, akhirnya, bukan Bapak tadi saja yang masuk, seluruh direktur dan manajer di perusahaan itu juga masuk. *Wow!*

Keadaan marah, jengkel, dan senang sebenarnya merupakan proses yang terjadi dalam otak kita. Hampir semua peristiwa

yang terjadi pada diri kita secara otomatis akan kita tanggapi dan kita larut dalam peristiwa tersebut. Jika tidak enak atau negatif, kita akan marah dan jengkel. Jika positif, kita akan tersenyum dan senang.

Pertanyaannya, bisakah kita secara sengaja mengendalikan keadaan dan memanfaatkannya untuk meningkatkan kualitas kita sebagai agen? Jika hasilnya (situasi) merupakan tanggapan kita terhadap rangsangan, sebenarnya hasilnya tidak bergantung pada faktor perangsang tetapi justru pada proses yang terjadi di otak kita. Maka, jika kita bisa mengelola diri sendiri untuk memberikan penafsiran positif, hasilnya pasti akan luar biasa, apa pun bentuk rangsangan luar yang menimpa kita. Seperti contoh ketika saya berhadapan dengan direktur utama perusahaan di atas.

Jadi, untuk mencapai visi yang telah Anda tetapkan, melalui tujuan yang telah Anda buat, rahasianya sederhana, yaitu kemampuan "*Anda mengelola diri*". Sesederhana itu. Benar! Sesederhana itu.

Kunci rahasia pengelolaan diri ada dalam otak kita. Oleh karena itu, mempelajari cara kerja otak akan membantu pengelolaan diri yang efektif sehingga bisa sesuai dengan apa yang diinginkan.

Jadi, perilaku kita merupakan tanggapan kita terhadap rangsangan dari luar berdasarkan pada keyakinan kita, sikap kita, serta nilai dan pengalaman kita di masa lalu. Bingkai inilah yang menuntun kita untuk melihat dan menyatakan tanggapan. Anda sabar atau marah, Anda penuh semangat atau putus asa, Anda tertantang atau menyerah. Terhadap suatu aksi dari

lingkungan di sekitar Anda, Anda dan teman di sebelah Anda mungkin mempunyai tanggapan berbeda terhadap aksi yang sama. Inilah *Do Re Mi Method*. Semua proses itu merupakan keadaan dan fisiologi yang terjadi dalam diri kita. Cara bernapas, cara melihat, bagaimana bahasa tubuh kita akan berdampak pada saat kita melihat suatu keadaan, dan respons yang kita berikan.

Berkaca pada peristiwa saya dengan direktur tadi, respons yang saya berikan otomatis marah dan jengkel. Bagaimanapun, jika ada orang yang menyuruh menunggu hampir 5 jam dan ketika bertemu hanya disuruh meninggalkan kartu nama yang kemudian malah dibuang ke tempat sampah, responsnya pasti marah. Akan tetapi, ketika saya berteriak dan menyanyikan lagu *Do Re Mi*, respons saya berubah. Situasi fisiologi yang terjadi pada saya menyebabkan perubahan penafsiran atas perilaku direktur tadi. Jika semua peristiwa apa pun bisa kita bingkai dalam pandangan positif, hasilnya pasti dahsyat. Anda selalu berada dalam suatu situasi penuh dukungan untuk terus maju.

Untuk itulah mengapa Anda harus mengubah diri dulu untuk bisa selalu bersikap positif, selalu riang dan bersemangat, sabar, dan lain-lain. Sifat positif akan menulari orang di sekitar Anda. Bayangkan jika sikap positif ini sudah menjadi karakter Anda dan tim Anda. *Wow!* Pasti dahsyat luar biasa. Sukses hanya masalah waktu. Percayalah!

MEMAHAMI POLANYA



Bukan apa yang terjadi,
melainkan bagaimana Anda menafsirkannya.

—W. Mitchell

Dalam sebuah acara besar dan mewah di sebuah perusahaan Watkins Product di negara bagian Oregon, USA, Bill Porter dianugerahi Salesman of The Year berturut-turut karena selalu mencapai *top level* di bidang penjualan. Luar biasa.

Mengapa Bill Porter bisa mengatasi kelemahannya bahkan menjelma menjadi manusia perkasa yang bisa mengalahkan orang-orang normal? Betul! Dia telah meyakini dan membenarkan dalam benaknya bahwa dia “Tidak lemah, tidak ada masalah, tidak ada yang bisa merintangimu bahkan untuk menjadi Presiden Amerika atau atlet renang olimpiade”—demikian nasihat ibunya yang terus-menerus membentuk karakter dirinya.

Ketika orang menolak dan mengejeknya, dia tidak menangis atau marah. Dia hanya terus berkata kepada dirinya, “Sabar dan jangan menyerah.”

Seperti Bill Porter, kita juga dapat menanggapi sesuatu dengan cara yang dapat membuat kita berada dalam keadaan selalu positif. Berapa banyak orang yang sebenarnya punya bakat dan normal mencoba satu dua kali akhirnya menyerah. Kemudian mereka mengutuki nasib yang tidak berpihak kepadanya. Porter terus berpikir positif terhadap cita-citanya dan terus berjuang.

Jadi, tanggapan Anda sebenarnya bukan persis seperti peristiwa yang terjadi (fakta). Akan tetapi, bergantung pada penafsiran yang terjadi dalam diri Anda. Tanggapan dalam diri seseorang terhadap fakta atau peristiwa hanyalah penafsiran

yang disaring oleh sistem nilai, pengetahuan, keyakinan, atau bahkan situasi batin seseorang. Pertanyaannya, jika kita bisa mengatur dan mengarahkan secara sadar penafsiran terhadap suatu peristiwa, kita bisa mengatur tanggapan kita yang bermanfaat untuk memperkuat diri kita sendiri. Luar biasa!

UBAH SUDUT PANDANG ANDA



Semua yang dicapai oleh manusia dan yang gagal dicapai
adalah buah langsung dari pemikirannya.

—James Allen

Dalam buku *Do Re Mi* disebutkan bahwa ada dua faktor yang memengaruhi perilaku seseorang, yaitu keadaan dan pengalaman. Tanggapan yang diberikan seseorang merupakan hasil keadaan yang melingkupi orang itu. Bagaimana mereka menanggapi keadaan tersebut berdasarkan pengalaman yang dia rekam dalam benaknya selama ini.

Pengalaman inilah yang membentuk keyakinan seseorang. Keyakinan ini yang memberi perintah kepada otak untuk menanggapi suatu hal. Jika kita menganggap sesuatu mengerikan, perintah ini yang akan dikirim ke otak sehingga tanggapan dan tindakan kita bereaksi ngeri.

Sebagian besar keyakinan seseorang terhadap sesuatu yang penting dalam hidup justru salah, misalnya terhadap tantangan, halangan, kegagalan, prestasi, kesuksesan, persaingan, dan sebagainya. Jika terhadap masalah ini orang salah menafsirkannya, bukan saja dia tidak akan pernah berpresensi, hidupnya pun akan selalu diliputi kekalutan, pesimisme, dan defensif.

Untuk membongkar keyakinan yang salah ini kita harus mengamati diri kita. Menurut Charles Horton Cooley kita bisa melakukannya dengan membayangkan diri kita sebagai orang lain yang disebut “Looking Glass Self” atau “cermin diri”. Dengan mengamati diri kita akan sampailah kita pada gambaran dan penilaian diri kita yang disebut konsep diri.

Konsep diri Anda sekarang adalah kumpulan cerita panjang dari pengalaman seluruh hidup Anda. Bill Porter meskipun cacat mempunyai konsep diri yang positif. Sementara itu, ba-

nyak orang normal yang justru mempunyai konsep diri negatif, seperti tidak pintar, tidak sabar, bukan bakat saya, bukan bidang saya, dan banyak lagi kelemahan yang dijadikannya alasan jika sesuatu menimpa dirinya. Anda sudah melakukan dua kesalahan fatal, yaitu salah menilai diri sendiri dan salah memandang sesuatu.

Gabriel Marcel, seorang filsuf eksistensialis, mengatakan bahwa kita mengenal diri kita dengan mengenal orang lain lebih dulu. Pandangan orang lain tentang kita membentuk konsep diri kita. Oleh karena itu, sangat penting bagi kita untuk selalu memberi penilaian positif dan dukungan kepada agen kita. Dukungan dan penilaian positif akan menambah kepercayaan diri agen untuk mau berjuang terus sampai sukses.

Harry Stack Sullivan menjelaskan bahwa jika kita diterima orang lain, dihormati, dan disenangi, kita akan cenderung bersikap menghormati dan menerima diri kita. Sebaliknya, jika orang meremehkan, menyalahkan kita, dan menolak kita, kita cenderung tidak akan menerima diri kita sendiri.

Pertanyaannya, bagaimana seharusnya sikap Anda sebagai agen? Konsepnya sederhana, Anda tinggal menganggap diri Anda sebagai agen yang tangguh dan sukses. Jika ini konsep diri Anda, Anda akan berusaha menjadi seorang agen yang sabar, tidak gampang menyerah, kreatif, dan rajin serta berusaha selalu datang tepat waktu, sungguh-sungguh mengerjakan semua detail perencanaan dengan segala cara apa pun halangan yang menghadang. Mengapa Anda akan berbuat seperti itu? Karena Konsep diri Anda mengatakan kepada diri Anda bahwa “saya agen tangguh dan sukses”.

Jika Anda yakin bahwa Anda adalah agen yang tangguh dan sukses, sistem saraf Anda juga akan mengirim sinyal yang sama “saya agen tangguh dan sukses”. Tindakan apa yang akan dilakukan oleh agen semacam ini? Betul! Pasti bekerja keras, cerdas, dan penuh semangat, tidak akan menyerah apa pun halangan yang ada di depannya. Kenapa? Karena pesan di otak dan seluruh metabolisme tubuh memerintahkan sebagai “saya ini agen tangguh dan sukses”. Bahkan cara Anda bicara, mengadakan pendekatan, berpresentasi, membimbing agen, berpakaian, berjalan bahkan cara bernapas pun akan menggambarkan bahwa Anda memang agen yang tangguh dan sukses. Keberhasilan menghasilkan keberhasilan yang lain.

Hasil apakah yang bisa dicapai oleh seseorang yang mempunyai tingkat keyakinan seperti ini (positif)? Pasti dahsyat luar biasa. Jika situasi seperti ini terus terjadi, tingkat keyakinan dan kepercayaan diri seseorang otomatis akan bertambah sehingga apa pun yang diinginkan orang tersebut cenderung akan berhasil. Inilah yang dicapai oleh orang-orang besar, yang disebut Siklus Kepercayaan Diri Positif.

Itulah sebabnya mengapa orang yang sejak awal sukses sebagai agen akan semakin sukses sebagai Leader yang besar dan berpengaruh. Jadi, teorinya, tahun pertama menjadi agen, Anda harus sukses karena itu akan menjadi fondasi yang kuat. Jika tidak, tentu akan susah. Saya menjadi agen mulai tahun 1994, satu tahun kemudian saya sudah bisa meraih penghargaan MDRT. Selanjutnya, seperti yang Anda saksikan.

Selain itu, kisah sukses ini ibarat sihir. Tidak saja menambah kepercayaan diri yang semakin tinggi, orang-orang yang ber-

gabung dengan kita pun ikut tersihir untuk menjadi sukses seperti kita. Luar biasa.... cobalah buktikan!

Sebaliknya, jika Anda menjadi agen dengan kepercayaan diri negatif, tindakan Anda pun akan ragu-ragu dan tidak percaya diri. Semua itu akan tergambar dalam totalitas penampilan Anda. Cara Anda bicara, berpresentasi, dan mengajak orang juga akan ragu-ragu sehingga orang pun akan ragu pada Anda. Hasilnya pasti buruk.

Inilah periode yang paling berbahaya dalam hidup seseorang. Kegagalan menghasilkan kegagalan sehingga Anda semakin tidak percaya diri dan terus gagal. Menggerikan! Selain itu, orang di sekitar Anda pun akan tertular penyakit yang sama, seperti layaknya virus ganas.

Oleh karena itu, mengapa tidak menganggap diri Anda sebagai agen yang tangguh, pintar, kreatif, menarik, sabar, ulet, dan pekerja keras? Dengan begitu, tentunya Anda akan menjadi orang yang paling menarik, efektif, selalu bersikap positif, dan sukses sebagai agen. Mengapa tidak? Sederhana, bukan?

Strateginya adalah dengan mengubah penafsiran dalam diri; dari negatif ke positif. Kita bisa mengubah atau membangkitkan suasana sedih ke suasana senang. Atau, mengubah konsep diri yang negatif ke positif. **Intinya, bagaimana kita bisa mengubah sudut pandang.**

Seperti rekaman, otak merekam peristiwa yang pernah dialaminya. Jika suatu saat kita mendapat rangsangan dan lingkungan yang tepat, kita akan terpicu. Tanggapan biasanya berdasarkan pada pengalaman sebelumnya. Seperti yang terjadi

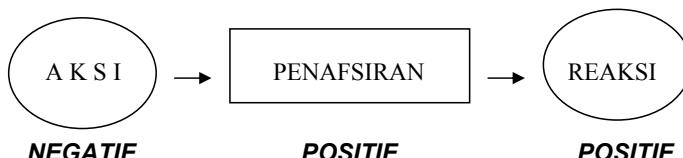
pada saya dengan direktur pada cerita di atas. Ketika saya mendapat perlakuan tidak wajar, yang keluar adalah kecemasan atau perasaan terhina. Itu manusiawi. Sebagai agen tangguh dan sukses, kita tidak perlu menuruti hawa nafsu. Saya berusaha meneriakkan semangat dan menyanyikan lagu *Do Re Mi*. Akhirnya, gelora semangat memenuhi dada. Setelah itu, saya membuat penafsiran baru terhadap “halangan” yang timbul. “Halangan” ditafsirkan sebagai “mungkin waktunya salah atau sebagai tantangan atau apa saja terserah Anda, yang penting membuat Anda bersemangat lagi dan bisa tersenyum lucu.

Dengan *Do Re Mi Method* kita akan menemukan cara atau strategi efektif untuk mengubah panafsiran. Dengan begitu, setiap ada masalah, kita akan menanggapinya dengan kacamata positif. Kita juga dapat memperkuat diri dalam menghadapi setiap tantangan atau halangan yang muncul, apa pun masalahnya. Hasilnya pasti akan luar biasa.

Mengapa *Do Re Mi Method* ini sangat manjur? Pada hakikatnya, sebagai seorang agen Anda akan menjalani masalah demi masalah. Tidak ada waktu jeda. Kita sebagai agen harus bisa menyelesaikan masalah-masalah yang timbul baik dari para calon maupun nasabah kita. Bukan menambahnya menjadi semakin ruwet. Artinya, jika kita tidak tahu cara menyikapinya dengan benar, tidak tahu strateginya, betapa sengsaranya kita menjadi agen. Kita akan terombang-ambing, sedih, sepi bahkan mungkin putus asa oleh penolakan, bentakan, sikap meremehkan, dan sikap mau menang sendiri dari orang-orang yang kita temui. Menyedihkan, bukan? Jika demikian, bagaimana Anda bisa sukses?

Jika kita mengetahui strateginya, menjadi agen adalah tugas mulia yang sangat menyenangkan, ibarat bunga. Tidak peduli hujan lebat atau rentik, panas terik atau mendung, dipupuk atau tidak, bunga yang dihasilkan tetap harum. Artinya, tak peduli apa pun yang menimpa, buah yang kita petik adalah “suka cita”, “semangat”, “antusiasme”, dan “optimisme” yang akan menjadi bekal utama bagi seorang agen untuk sukses. Dan, orang yang kita dekati pun akan melakukan hal yang sama, senang dan gembira bertemu Anda.

Alangkah hebatnya Anda sebagai agen jika bisa terus menciptakan situasi seperti ini. Oleh karena itu, mari kita pahami dan praktikkan ***Do Re Mi Method***. Yang terpenting bukanlah aksi atau apa pun itu, melainkan reaksi yang ada dalam diri kita. Semua ini akan lebih jelas kalau digambarkan dengan skema berikut:



Aksi negatif yang tidak mengenakkan yang membuat kita marah dan jengkel kalau ditafsirkan negatif pasti hasilnya amburadul. Kalau aksi positif, misalnya ada orang yang ikhlas memberi kita jalan tetapi karena kita menganggap orang tersebut hanya cari muka, tanggapan kita justru tidak senang. Suatu ketika ada orang yang tiba-tiba marah kepada kita, tetapi kita menanggapi dengan menganggap bahwa orang tersebut baru ditinggal pacar, maka penafsiran dalam diri kita justru simpati, kasihan.

Pertanyaannya, mau memberi tafsiran apa kita terhadap setiap aksi dari lingkungan yang bentuknya bisa apa saja. Terserah Anda. Anda adalah tuan bagi diri Anda sendiri. Anda bebas memberi tafsiran apa saja. Tidak ada satu kekuatan apa pun di dunia ini yang bisa memaksa Anda untuk mengubah penafsiran jika Anda tidak menginginkannya.

Bill Porter dan agen-agen saya yang sukses mengubah sudut pandang terhadap masalah yang menimpanya dengan tanggapan positif. Hasilnya luar biasa! Bukan saja membuat senang, orang yang berhubungan dengan mereka juga senang. Anda pun bisa membuat tafsiran dengan mengubah sudut pandang sesuai dengan apa yang Anda kehendaki. Mengapa Anda tidak mengubah sudut pandang atau cerita yang dapat mendukung tujuan atau kebutuhan tertinggi yang ingin Anda capai sebagai agen sukses?

Inilah hakikat ***Do Re Mi Method*** yang sebenarnya. ***Do Re Mi*** adalah *Do Reframing Your Mind*. Cara kerjanya sederhana, hanya bagaimana kita bisa mengelola diri untuk selalu melihat segala sesuatunya dalam bingkai positif.

Setelah mempunyai pemahaman baru, *Do Re Mi* menantang Anda untuk menjadikan panggilan hidup Anda sebagai agen sukses besar atau mencapai tingkat tertinggi. Setelah itu, mendermakan hidup Anda untuk mengajak sebanyak-banyak orang yang ingin menekuni bidang seperti Anda untuk sukses bersama. Inilah pilihan hidup berkelas yang menjadikan Anda hidup bahagia dan mulia sebagai agen.

Sebagai agen, Anda berhubungan dengan banyak orang yang setiap saat bisa mendatangkan kejengkelan. Oleh karena itu, maknailah segala sesuatu yang datang kepada kita, bagaimanapun cara datangnya aksi tersebut, dengan tanggapan positif. Berikut beberapa contoh, yang bisa Anda maknai sesuai karakter Anda; bisa lucu, bisa simpati, asalkan semuanya positif. Beberapa contoh ini bisa menjadi bekal bagi Anda sebagai agen tangguh dan sukses.

Berikut beberapa contoh aksi dan cara penafsirannya.

Peristiwa/Aksi	Penafsiran
1. Janji yang disepakati diabaikan	<i>Bapak lagi sibuk yang tidak bisa diganggu, lain kali sukses.</i>
2. Gagal	<i>Proses belajar untuk pematangan sehingga bisa lebih cerdas dan lebih memahami persoalan.</i>
3. Ditolak	<i>Bukan waktu yang tepat untuk kunjungan, mungkin besok waktu yang tepat.</i>
4. Hujan deras	<i>Saat tepat untuk kunjungan rumah, hujan orang biasanya di rumah.</i>
5. Hari libur	<i>Kesempatan untuk door to door, banyak orang tengah santai sehingga tepat untuk menawarkan.</i>
6. Tidak closing	<i>Cara tepat untuk lebih memahami kebutuhan calon nasabah.</i>
7. Dimarahi	<i>Ada yang salah, harus introspeksi diri lagi.</i>
8. Takut	<i>Jika tujuan benar-benar untuk membantu, kenapa harus takut?</i>
9. Egois	<i>Penyakit yang tidak boleh ada sebagai agen.</i>
10. Malas	<i>Kerja keras syarat utama seseorang bisa sukses.</i>
11. Iri	<i>Tanda seseorang tidak mampu, buang jauh-jauh.</i>
12. Tidak percaya	<i>Percaya pada orang lain adalah syarat utama hubungan yang sehat.</i>
13. Masalah	<i>Adalah bagian yang harus dipecahkan untuk mencapai sukses besar.</i>
14. Diserobot teman	<i>Bukan rezekinya, Tuhan pasti menyediakan yang lebih baik.</i>

Peristiwa/Aksi	Penafsiran
15. Rendah diri	<i>Bill Porter saja bisa tampil percaya diri, mengapa aku tidak.</i>
16. Dikhianati	<i>Jangan-jangan saya salah membina hubungan.</i>
17. Agen nyeleweng	<i>Saya melakukan kesalahan sehingga agen nyeleweng.</i>
18. Tidak bisa	<i>Cara belajar untuk menguasai suatu masalah lebih dalam.</i>
19. Ditipu	<i>Peristiwa untuk mengubah ketedudoran.</i>
20. Sulit	<i>Untuk mencapai sesuatu yang tinggi, tidak ada yang mudah.</i>
21. Panas terik	<i>Waktu yang tepat canvassing di mal.</i>
22. Pagi hari	<i>Suasana segar, saatnya propsek.</i>
23. Malam hari	<i>Mungkin orang capek, tapi biasanya orang lebih cepat untuk closing.</i>
24. Menunggu lama	<i>Saatnya melatih kesabaran dan mempelajari lebih banyak tentang calon prospek.</i>

Permainan:

Salah satu hal yang paling menarik dan menantang sebagai agen adalah menghadapi banyak orang dengan banyak karakter. Menghadapi 10 orang calon nasabah atau calon agen bukan berarti menghadapi 10 sifat orang, mungkin saja 100 sifat, karena sifat setiap orang akan berbeda setiap saat. Menarik, bukan?

Cobalah buat daftar hal negatif yang sering terjadi pada Anda. Ambil secarik kertas, kemudian pejamkan mata dan merenunglah. Biarkan pikiran Anda berkelana ke mana saja secara liar. Mulai dari masa kanak-kanak, remaja, pemuda, berkeluarga,

punya anak, dan punya pekerjaan. Buka mata Anda, kemudian catat apa saja hal negatif yang pernah terjadi pada Anda atau peristiwa yang membuat Anda marah, putus asa, dan sedih. Kemudian, mulailah dengan gembira memberi penafsiran baru seperti di atas. Buatlah berulang-rulang. Selain melatih Anda, hal ini juga memberi pelajaran pada bawah sadar Anda untuk mengubah peristiwa negatif menjadi positif. Terus lakukan latihan tersebut sehingga Anda benar-benar merasa sebagai orang yang berpikiran positif 100%.

Coba rasakan bedanya ketika Anda menafsirkan peristiwa negatif yang menimpa Anda menjadi peristiwa positif. Betul! Saat dada Anda mulai sesak, tiba-tiba dada Anda terasa longgar dan semangat pun mulai menyelimutinya.

Seorang prospek sudah berjanji untuk menemui kita. Akan tetapi, bukannya membukakan pintu, melainkan marah kepada kita. Kalau Anda ikut marah, mungkin hati Anda akan sedikit lega karena bisa membalaskan dendam. Namun, jika setiap ada yang marah Anda tanggapi dengan cara yang sama, Anda akan kehilangan bisnis ini. Sangat berbeda halnya jika marahnya calon propek Anda tafsirkan positif: "Mungkin orang itu lagi ada masalah, besok pasti tidak." Pengalaman saya, prospek yang berbuat salah kepada saya akhirnya masuk. Percayalah!

Dalam perjalannya, karakter Anda akan terus diuji ketika berhubungan dengan orang. Apakah Anda sudah bisa untuk selalu membuat penafsiran yang positif?

Salah satu cara yang paling efektif adalah dengan afirmasi, yaitu dengan sengaja dan terus-menerus mengatakan kepada diri Anda sendiri bahwa:

SAYA AGEN TANGGUH DAN SUKSES

Saya adalah Agen Tangguh dan Sukses
Saya adalah Agen Tangguh dan Sukses
Saya adalah Agen Tangguh dan Sukses
Saya adalah Agen Tangguh dan Sukses
Saya adalah Agen Tangguh dan Sukses
Saya adalah Agen Tangguh dan Sukses
Saya adalah Agen Tangguh dan Sukses

Teruslah mengatakan kepada diri Anda bahwa “saya adalah Agen Tangguh dan Sukses. Afirmasi seperti ini sangat efektif apalagi kalau sudah tertancap di benak Anda yang paling dalam. Kata-kata itu bahkan bisa menggema sendiri setiap saat di kepala dan hati Anda. Rangsangan ini dikirim oleh kita ke otak. Kemudian, otak menanggapi setiap masalah yang datang sesuai dengan penafsiran yang kita berikan kepadanya, bahwa “saya adalah Agen Tangguh dan Sukses”. Inilah hakikat *Do Re Mi Method*.

Penafsiran berhubungan erat dengan suasana batin kita. Jika Anda terus-menerus mengatakan kepada diri Anda bahwa “saya adalah Agen Tangguh dan Sukses”, tanggapan spontan yang Anda hasilkan saat masalah datang akan menunjukkan bahwa Anda adalah agen yang tangguh dan sukses. Cobalah!

Ada dua cara untuk menghadapi suasana batin yang sumpek, marah, jengkel, atau putus asa, yaitu:

1. Ubah penafsiran menjadi positif dengan melakukan *Do Re Mi*.
2. Gerakkan tubuh Anda dan bernyanyilah *Do Re Mi*.

Cara pertama adalah strategi yang dapat Anda lakukan ketika mengalami peristiwa yang tidak enak saat bertugas sebagai agen atau sebagai ayah, teman, tetangga, dan lain-lain. Strategi ini sangat efektif dan hasilnya luar biasa.

Cara kedua adalah strategi yang dapat Anda lakukan ketika mengalami suatu masalah secara tiba-tiba atau berhadapan dengan orang lain. Marah atau ditolak, diremehkan, macet, antre, mobil disenggol dari belakang, terlambat, maka bernyanyilah *Do Re Mi* “Saya Agen Tangguh dan Sukses” dalam hati. Dengan melakukan gerak tubuh dan bernyanyi, Anda dapat mengubah suasana batin secara spontan. Suasana batin Anda akan berubah seketika, apalagi setelah diberi penafsiran baru yang positif.

Latihlah terus sehingga Anda hafal gerakan dan lagunya. Ketika sudah hafal gerak dan lagunya, di mana saja ketika tiba-tiba Anda ingin marah, kesal, atau putus asa, Anda tidak perlu lagi bernyanyi dan menari, cukup jentikkan jari Anda sambil bersenandung dalam hati. Pasti keceriaan dan semangat kembali merasuki jiwa Anda. Ayo, bernyanyilah bersama!

Saya Agen Tangguh dan Sukses
Bukan ayam sayur
Saya Agen Tangguh dan Sukses
Malu, dong, mundur

Untuk seterusnya, saya Agen Tangguh dan Sukses bisa Anda cari padanannya yang kreatif, seperti:

Malu, dong, sama merluu kalau terus molor
Malu, dong, kalau main kotor
Apa kata anak bini kalau tidak capai rekor
Malu, dong, kalau terus tekor
Malu, dong....

Apa saja padanannya boleh, yang penting bisa membuat Anda tersenyum dan gembira.

(Menyanyikan lagu ini bisa sambil berdiri, duduk, atau berbaring. Bernyanyilah dengan riang dan semangat, goyangkan kaki dan kepala, ikuti dan nikmati iramanya sambil menjentikkan jari tangan kanan.)

Mengapa bernyanyi? Karena musik adalah bahasa universal yang dimengerti oleh semuanya. Bahkan bayi dalam kandungan pun mendengar dan mengerti musik indah yang diperdengarkan. Dokter ahli kandungan menganjurkan untuk sering mendengarkan musik klasik kepada ibu hamil agar si jabang bayi tumbuh kembang dengan lebih baik.

Dr. Georgi Lozanov melakukan penelitian dengan memberikan percobaan intensif kepada para siswa. Selama melakukan kegiatan mental yang berat, tekanan darah dan denyut jantung akan meninggi, gelombang-gelombang otak meningkat, dan otot menjadi tegang sehingga seseorang akan susah berkonsentrasi. Musik bisa membuat relaksasi sehingga dalam pekerjaan mental yang berat pun seseorang bisa berkonsentrasi.

Oleh karena itu, bernyanyilah *Do Re Mi* sesering mungkin. Nikmati lagunya dan raih manfaat luar biasa yang bisa ditimbulkannya.



Nyanyi membuatku senang dan bersemangat.

Do Re Mi (*Do Reframing Your Mind*) Method adalah menafsirkan peristiwa hidup. Akan tetapi, ada lagi yang penting untuk diketahui sebagai seorang agen, yaitu memahami kenyataan hidup. Banyak di antara kita yang belum memahami secara benar kenyataan hidup. Sebagian dari kenyataan hidup itu sebenarnya sudah menjadi Hukum Universal, tetapi kita acap kali menafikannya karena tidak sesuai dengan keinginan kita atau kita salah mengartikannya.

Jika Anda mempraktikkan Hukum Universal (*Gold Rules*) itu dalam kehidupan, Anda tidak saja akan menjadi agen yang tangguh dan sukses, tetapi juga akan menjadi orang yang paling menarik, paling dikagumi, paling berwibawa, paling dihormati, dan paling disayang, bahkan kedatangan Anda akan selalu ditunggu banyak orang. *Anda datang menggenapkan, pergi menggantikan.* Luar biasa! Satu lagi, Anda akan menjalani hidup dengan penuh kebahagiaan dan harga diri. Dengan penampilan seperti ini, Anda akan sukses sebagai penjual dan sukses dalam merekrut (mengembangkan jaringan).

Hukum itu adalah:

1. Apa saja yang membuat Anda senang, gembira, dan suka, begitu juga orang lain. Perlakukan orang seperti Anda ingin diperlakukan. Oleh karena itu, lakukanlah.
2. Segala sesuatu yang tidak mengenakkan Anda, membuat Anda marah atau tersinggung, begitu juga jika terjadi pada orang lain. Oleh karena itu, hindarilah.

Hubungan kita dengan orang lain ibarat cermin. Kita tersenyum, dia tersenyum. Kita hormat, dia hormat. Kita membungkuk, dia membungkuk. Kita mencibir, dia juga mencibir.

Berikut beberapa contoh apa yang orang suka (positif) dari Hukum Pertama dan yang tidak disukai (negatif) dari Hukum Kedua.

Hukum Pertama	Hukum Kedua
1.Suka dipuji	1.Benci dimaki
2.Senang diberi	2.Tidak suka memberi
3. Gembira disebut namanya	3. Tidak senang dilupakan
4. Didengarkan keluhannya	4. Disanggah keluhannya
5. Senang dianggap penting	5. Tersinggung diremehkan
6. Dihargai pendapatnya	6. Dibantah pendapatnya
7. Tersenyum	7. Cemberut
8. Menghargai saran	8. Marah dikritik

Permainan:

Ambil kertas, lalu tulislah sikap orang terhadap Anda yang paling Anda suka dan senangi. Buat sebanyak mungkin, jangan dibatasi. Periksalah... ternyata banyak juga. Kemudian, tulis apa yang paling Anda benci, yang membuat Anda marah jika orang memperlakukan Anda seperti itu. Ini juga tidak dibatasi, buat sebanyak mungkin. Setiap orang mungkin berbeda karena pengalaman hidupnya juga berbeda.

Tulis dengan bagus, kemudian tempel di cermin/meja kerja Anda. Gunakan hukum dasar yang Anda suka untuk memperlakukan orang seperti itu. Hindari apa yang membuat Anda marah.

JALAN MENUJU RUMAH



Orang yang sukses dalam hidup adalah orang yang punya tujuan dengan jelas dan menjurus kepadanya tanpa menyimpang.

—Cecil B. DeMille

Anda sudah mengambil keputusan mahapenting, yaitu memilih profesi agen sebagai panggilan hidup. Itu adalah keputusan “Exellence”. Mengapa tidak sedikit orang yang terombang-ambing dalam hidupnya saat menentukan keputusan bahkan sampai akhir hayat dikandung badan pun masih belum mengambil keputusan penting? Selamat dan hormat saya untuk Anda semua. Agen adalah sebuah profesi yang membuat industri bergerak. Namun, apakah ini cukup? Belum! Menjadi agen barulah 20% modal untuk mencapai kesuksesan besar.

Setelah itu, butuh mental positif ibarat batu karang yang tak bergeser seinci pun meskipun ombak sebesar gunung terus-menerus menghantam. Dengan mental selalu positif Anda akan menjadi tuan bagi diri Anda sendiri. Bukan keadaan, bukan masalah. Dengan mental seperti ini Anda tidak saja menjadi orang yang paling semangat, paling optimis, paling tangguh, dan paling disukai, tetapi juga orang yang bijaksana dan bahagia. Kehidupan seperti inilah yang diidamkan setiap orang. Apakah ini cukup? Belum! Itu masih sekitar 40% modal Anda untuk meraih kesuksesan besar.

Kemudian, Anda perlu menetapkan visi yang membuat Anda gemetar dan seluruh semangat memenuhi dada dan desah napas Anda. Visi yang Anda buat bukan main-main karena itu yang mengarahkan jalan Anda; bisa meluruskan kembali jika jalannya bengkok; bisa membuat Anda bangkit kembali jika Anda terjatuh; dan bisa membuat Anda tetap menyingsingkan lengan baju meskipun target telah tercapai, tetapi belum mencapai Visi yang Anda impikan. Luar biasa, bukan! Apakah

ini cukup? Belum! Itu baru 60% modal Anda untuk mencapai kesuksesan besar.

Anda harus punya tujuan yang jelas sejelas Anda tahu jalan pulang ke rumah. Dengan tujuan Anda bisa menetapkan target berdasarkan waktu dan segala prasyarat untuk mencapai tujuan tersebut. Dengan mempunyai tujuan dan arah yang lebih jelas, Anda akan bersemangat memburunya. Apakah itu cukup? Belum! Anda baru mencapai 80% prasyarat untuk sukses besar.

Anda baru bisa meraih 100% syarat sukses besar di genggaman tangan Anda kalau punya strategi. Sebagai manusia normal, semua kita adalah sama, tidak ada bedanya. Artinya, sumber daya yang kita punyai sama besar dibanding yang lain. Pertanyaannya, mengapa hasilnya berbeda? Betul! Strategi menggunakan sumber daya tersebut yang membedakan hasilnya.

Sebagai pasukan tempur Anda sudah mempunyai segala perlengkapan untuk menang. Sekarang giliran Anda. Akan tetapi, sebelum bertempur, cobalah kita jabarkan beberapa poin yang akan menjadi bekal bagi Anda untuk menghadapi medan perperangan yang, mau tidak mau, suka tidak suka, harus Anda menangkan. Kalau tidak, sia-sialah usaha Anda.

Buatlah semua hal (sikap positif, visi, tujuan, dan strategi) tersebut menjadi harmonis dan berjalan bersinergi sehingga dapat menuntaskan semua tantangan menuju puncak keberhasilan.



Selalu positif

Yang utama sikap positif. Anda sudah tahu caranya, yaitu ubah sudut pandang Anda dan praktikkan terus-menerus atau latihlah sampai menjadi karakter Anda. Untuk mendampingi sikap tersebut, ada empat hal pokok yang harus Anda kuasai sehingga Anda bisa menyalakan api semangat dan menyatukan potensi yang Anda punya sebagai prasyarat menjadi agen besar. Anda perlu membekali diri. Empat hal pokok yang perlu ada selain sikap positif adalah:

Pertama Cintailah pekerjaan Anda. Ada pepatah yang bisa kita renungkan: "Jika Anda tidak punya apa yang Anda cintai, cintailah apa yang Anda punya". Sekarang Anda sudah memilih agen sebagai profesi, sebagai panggilan hidup. Maka, cintailah profesi yang sudah Anda pilih.

Bisnis ini kadang melelahkan, kadang bisa membuat jengkel. Cinta membuat seseorang punya alasan dahsyat untuk terus berjuang penuh semangat (*passion*) dan mendorong mereka untuk terus berkembang mengeluarkan seluruh potensi yang dipunyainya untuk mencapai visi yang telah ditetapkan.

Itulah yang dilakukan Jackie Chan, Lionel Messi, Elvis Presley, atau orang-orang sukses menuju puncak di bidang yang ditekuninya. Cinta yang membuat mereka berbeda dengan yang lainnya dalam capaian prestasi. Cinta terhadap pekerjaan yang membuat mereka mau membanting tulang, mau berdarah-darah. Cintalah yang bisa membuat orang bangun sangat pagi dan pulang larut malam tanpa terasa lelah untuk mewujudkan mimpiinya.

Cintalah yang membuat manusia menemukan pencapaian besar dalam bidang ilmu, teknologi, seni, olahraga, industri jasa, dan apa saja. Cintalah yang bisa mengantar manusia ke bulan, sanggup menembus lautan. Pendeknya tidak ada keagungan yang bisa tercipta tanpa adanya landasan cinta.

Oleh karena itu, cintailah profesi Anda. Anda sangat pantas mencintai pekerjaan mulia Anda sebagai agen karena pekerjaan itu bertujuan membantu orang mengelola keuangannya secara cerdas dan menguntungkan dan hasilnya pun tidak main-main.

Kedua Keyakinan. Tidak hanya percaya, tetapi yakin, Keyakinan berada satu tingkat di atas percaya. Orang yang sukses sangat berbeda tingkat keyakinannya dibanding orang yang gagal. Sebagai orang yang berjuang dalam bisnis asuransi, ada beberapa hal pokok yang harus menjadi keyakinan Anda, yaitu:

1. Paling utama Anda harus yakin kepada diri sendiri (dengan upaya afirmatif yang terus-menerus mengatakan kepada diri sendiri bahwa “SAYA ADALAH AGEN TANGGUH DAN SUKSES). Dengan konsep diri semacam ini, Anda akan benar-benar tangguh dan sukses.
2. Yakin terhadap perusahaan tempat Anda bernaung. Sebelumnya sudah saya jelaskan panjang lebar, tidak ada alasan Anda untuk tidak yakin.
3. Yakin terhadap produknya, terutama terhadap kepentingan dan kebutuhan nasabah, karena alasan itulah sebuah produk diluncurkan.
4. Yakin terhadap sistem karier dan penghasilannya. Sebelumnya juga sudah saya jelaskan bahwa tidak ada bisnis yang sehebat bisnis asuransi. Dalam bisnis ini, karier dan besarnya penghasilan kita tentukan sendiri. Dahsyat!

Ketiga Kemampuan berkomunikasi, yaitu keterampilan utama Anda untuk sukses sebagai agen. Komunikasi-lah yang membuat segala sesuatunya berjalan dengan baik. Anda perlu belajar dan berlatih dengan serius.

Keempat Kemampuan mengorganisasi segala sumber daya yang ada. Kemampuan untuk membuat segala sesuatunya bisa bersinergi sehingga bisa lebih efektif dan efisien. Tanpa kemampuan ini, Anda tidak akan menjadi besar. Capek mengurus hal-hal kecil, tidak fokus, dan gagal menjalankan strategi. Pendek kata, kemampuan mengorganisilah yang bisa mengoptimalkan seluruh sumber daya yang Anda punyai menjadi berhasil guna dan berdaya guna.

Poin ke-3 dan ke-4 juga berhubungan dengan strategi. Nanti akan saya jelaskan lebih lanjut. Sekarang kita bahas dulu visi dan tujuannya.

Apa visi besar Anda? Sebagai contoh, saya menantang Anda untuk mengikuti saja sistem karier dan sistem komisi yang dicontohkan di depan. Anda tinggal memodifikasi sesuai dengan sistem karier yang ada di perusahaan tempat Anda menjadi karier.

Visi

Visi saya 2020 adalah menjadi agen terbaik. Terbaik dalam perekruit “5.000 agen dalam 5 tahun atau 10.000 dalam 10 tahun dan punya penghasilan 1 miliar per bulan”.

Jika Anda punya visi seperti ini, jangankan Anda yang membuat dan menerikkannya, orang yang membacanya pun akan gemetar dialiri semangat yang terkandung di dalamnya.

Tentunya visi ini perlu ditunjang oleh misi.

Misi

1. Setiap tahun **Menjadi Agen terbaik** (paling tidak 10 besar) dalam **penjualan**.
2. Setiap tahun **Menjadi Agen terbaik** (paling tidak 10 besar) dalam **perekruit**.
3. Mempekerjakan **Orang-Orang Terbaik** di bidangnya sebagai staf pendukung.

Tujuan

Visi dan misi yang luar biasa akan lebih mudah dicapai jika punya tujuan yang jelas, ada target yang harus diraih, dan tenggat waktu. Tujuan ini lebih rinci dan lebih realistik.

Bagaimana cara untuk sampai pada tujuan? Banyak jalan menuju Roma, yang terpenting buatlah perencanaan. “**Membutuhkan Perencanaan**” untuk sampai pada tujuan mutlak dilakukan para agen. Apa pun yang kita dapat, sebenarnya hanyalah buah dari perencanaan.

Apa yang membedakan orang sukses dan orang gagal? Orang yang sukses mengalami perubahan karena perencanaan, sementara orang yang gagal membiarkan keadaan berjalan ke mana nasib akan membawanya.

Perencanaan adalah skenario untuk sampai ke tujuan. Apa kira-kira yang mesti dilakukan untuk mencapai tujuan? Perencanaan menunjukkan keseriusan, kesiapan, dan kematangan sehingga langkah-langkah apa pun dapat dibuat berdasarkan frame waktu dan target yang akan dicapai. Dengan perencanaan di tangan, Anda siap menghadapi semua tantangan, menjadi lebih bersemangat, penuh antusiasme, dan bahagia seakan-akan tujuan itu sudah ada dalam genggaman.

“Itulah arah yang saya tuju, sangat jelas jalan menuju rumah, yaitu punya komisi 1 miliar per tahun dalam 5 tahun ke depan. Maukah Anda mencapainya?”

Untuk tujuan inilah segala usaha harus Anda optimalkan. Kalau berdasarkan contoh tentang hasil yang bisa didapat

seorang agen, yang paling memungkinkan untuk dilakukan adalah menambah jumlah *case* atau menambah jumlah agen.

Menambah jumlah *case*. Jika pada contoh hanya 2 *case* per bulan, untuk mewujudkan mimpi Anda harus mengalikannya dengan 6 atau menjadi 12 *case*. Atau, cukup 4 *case* atau 1 minggu 1 *case*, tetapi nilai tabungannya yang diperbesar. Jika pada awalnya Rp500 ribu sekarang menjadi Rp1 juta lebih per orang per bulan.

Artinya, jika seseorang bekerja penuh per minggu, dia harus mendapatkan *closing* 3 orang per minggu atau setiap 2 hari ada 1 orang yang mau nabung. Apakah masuk akal? Masuk akal. Bahkan ada beberapa agen yang *one day one case*—satu hari satu orang yang nabung. Dahsyat!

Dengan mengikuti pola seperti yang telah dikemukakan di depan, ada 3 cara untuk bisa lebih mudah mencapai target yang telah ditetapkan, yaitu:

1. Naikkan jumlah *case*; kalau biasanya 2 menjadi 12.
2. Naikkan nilai tabungan; kalau biasanya Rp500 ribu menjadi Rp1 juta atau lebih.
3. Menambah jumlah agen; inilah salah satu pintu yang relatif lebih mudah Anda capai dan lebih cepat. Mengapa? Betapa pun hebatnya, Anda mempunyai kekuatan terbatas. Jika dikerjakan oleh banyak orang, target tersebut akan terasa lebih mudah. Dari contoh di atas, rata-rata Anda hanya bisa mempromosikan agen untuk naik jabatan dan menambah 2 agen baru per tahunnya. Apa yang akan terjadi jika Anda bisa mempromosikan 4 atau 10 orang agen

per tahun? Atau, bisa merekrut 20 atau 40 orang agen baru per tahun? Apalagi jika agen-agen Anda berlaku sama seperti Anda, Leader-nya. Jawabannya pasti, dahsyat!

Dengan fondasi pencapaian yang kuat pada tahun pertama, pencapaian tahun selanjutnya tidak akan sesulit tahun pertama. Mengapa? Ibarat mendorong mobil mogok, mobil Anda sudah jalan, Anda tinggal mengatur dan menambah kecepatan serta akselerasinya.

Untuk tahun kedua dan selanjutnya, apakah Anda akan melakukan rekrutmen agen sebanyak-banyaknya? Menurut saya, tidak perlu! Pertama, selalu ada keterbatasan Anda untuk bisa membina banyak agen (rentang kendali). Berdasarkan teori, orang yang bisa Anda bina, awasi, dan kembangkan dengan baik sekitar 8 orang. Untuk strategi ini cukup 6 orang agen saja. Artinya, Anda cukup membina agen langsung di bawah Anda sebanyak 6 orang agen aktif dan potensial (kualifikasi “star”). Jika karena salah satu dari mereka promo atau keluar (*terminate*) atau agen bebal (tidak mau maju), Anda harus segera menggantinya. Bagaimanapun caranya, harus selalu ada 6 agen “star” di bawah Anda.

Jadi, Anda harus selalu punya minimal 6 agen setiap saat. Kemudian, pilih minimal 2 di antara mereka yang memiliki kualifikasi “star” untuk Anda orbitkan, didik secara intens, awasi secara khusus, dan bantu secara optimal. Jika agen ini sudah mentas untuk naik kelas, Anda harus menambah 2 agen baru. Jika ada 3 orang yang mentas, Anda harus menambah 3 agen baru untuk menjadi 6. Begitu seterusnya.

Kemudian, duplikasi. Artinya, 2 atau 3 agen Anda yang sudah sukses disuruh melakukan hal yang sama, yaitu selalu minimal punya 6 agen setiap saat. Kemudian, pilih 2 di antara mereka yang memiliki kualifikasi “star” untuk Anda bersama Leader-nya orbitkan. Akan tetapi, untuk pendidikan, pengawasan, dan bantuan lainnya, Anda tetap harus mengawasi dan membantu mereka. Jadi, agen dari agen Anda juga harus melakukan hal yang sama, begitu seterusnya.

Apa yang bisa Anda dapat jika Anda bisa melakukan minimal 2 agen “star” baru? Hasilnya akan sangat mengagetkan Anda. Dengan sistem jaringan, perkembangannya tidak dilakukan oleh Anda sendiri, tetapi oleh semua agen yang ingin sukses seperti Anda. Ibarat roda, Anda memang perlu usaha keras di awal. Ketika sudah berjalan, Anda tinggal merawat, melumasi, menyesuaikan akselerasinya, dan menjaga agar tetap berfokus pada visi besarnya.

Untuk itu, Anda perlu membuat iklim dalam *Agency* selalu kondusif, disiplin, dan kompetitif. Selalu buat setiap jangka waktu tertentu kontes untuk memacu semangat dan kompetisi antar-agen baru, antar-agen, antar-Leader baik kontes penjualan maupun rekrutng.

Hadihnya bisa dibuat menarik dan menunjang fungsi agen, mulai dari pulpen, agenda, tas, laptop, motor, bahkan bisa mobil. Hal ini bisa dilakukan melalui kerja sama dengan semua agen “star” berdasarkan tingkat jabatannya.

Jika skenario ini menjadi kenyataan dan sesuai dengan target Anda, jaringan Anda dalam 5 tahun akan berkembang men-

jadi 5 ribu lebih agen “star” yang menyebar di seluruh Indonesia. Target Anda pun tercapai.

Tahun	Jumlah Jaringan
1	6
2	36
3	216
4	1296
5	7776

Kunci sukses pertama adalah bagaimana menemukan 6 orang yang bisa seperti Anda. Gampang! Pasti tidak sulit, ya? Kadang-kadang tidak juga. Mencari 6 orang awal dari sekian juta orang bergantung pada strategi, semangat, harapan, dan doa Anda.

Bagaimana mencapainya? Anda sudah mempelajari teknik ampuh untuk selalu bisa membingkai setiap peristiwa negatif yang menimpa Anda menjadi positif. Anda sudah tahu bagaimana caranya untuk selalu memperlakukan orang sebagaimana Anda ingin juga diperlakukan. Sekarang, bagaimana strategi mencapainya.

SEKARANG GILIRAN ANDA



Hendak seribu daya, tak hendak seribu dalih.

—*Peribahasa Melayu*

Sorang agen tangguh dan sukses adalah agen yang punya seribu kreativitas, seribu daya untuk mencapai setiap tahapan target yang telah diputuskan, bukan seribu dalih. Jika strategi ini sering Anda praktikkan, Anda akan benar-benar mempunyai seribu daya mungkin lebih untuk menuntaskan setiap masalah yang Anda temui.

Betul! Sekarang giliran Anda. Untuk sukses sebagai agen, saya punya formula ajaib yang saya sebut *4 Magic Success*, yaitu:

1. Like Me
2. Know Me
3. Trust Me
4. Pay me

Anda mungkin pernah mendengar iklan “Kesan pertama begitu menggoda, seterusnya terserah Anda”. Iklan ini tepat untuk formula pertama, “Like Me”. Ingat, sebagai penjual, termasuk penjual asuransi, sebenarnya kita tidak sepenuhnya menjual produk. Akan tetapi, kita sebenarnya lebih banyak menjual diri kita lebih dulu. Kesan pertama adalah kunci Anda untuk membuka pintu lain hubungan Anda dengan calon prospek.

Oleh karena itu, berhati-hatilah dengan kesan pertama. Anda harus dianggap oleh prospek sebagai orang yang ramah, jujur, dan bertindak untuk kepentingan mereka. Salah satu yang juga merupakan faktor kesan pertama adalah bagaimana penampilan fisik Anda—rapi, bersih, dan enak dilihat.

Setelah mereka menyukai Anda, barulah Anda memasuki tahap “Know Me”. Kenali saya lebih dalam. Artinya, kalau pertama mungkin kesan, pada tahap ini Anda sudah menunjukkan

jati diri yang sebenarnya, yaitu profesional dan menguasai masalah. Selain itu, tunjukkan juga bonafiditas perusahaan Anda dan produk unggulan yang paling cocok untuk kepentingan nasabah.

Jika Anda berhasil memasuki tahapan paling krusial ini, Anda sudah setengah sukses karena biasanya calon nasabah akan mulai menaruh kepercayaan kepada Anda, yaitu “Trust Me”. Inilah tahapan paling mahal karena jika mereka mulai menaruh kepercayaan, tahapan ke-4, yaitu “Pay Me”, akan segera terjadi.

Sebagai Leader, dalam hal rekruting, hukum di atas juga sangat efektif. “Like Me”—Anda harus menampilkan sosok seorang agen sukses yang profesional, penampilan rapi berkelas, ramah, hangat, dan antusias. Tunjukkan siapa diri Anda yang sebenarnya. “Know Me”—baik dari prestasi menjual, rekruting, membantu agen-agen lain sampai sukses, dan penghargaan-penghargaan yang Anda terima sehingga agen menjadi yakin siapa Anda sebenarnya. Mereka akan menjadi yakin dan memercayai Anda—“Trust Me”. Setelah semua tahapan sukses Anda jalani, mereka “Follow Me” akan mengikuti Anda dengan antusias dan secerdas Anda untuk sukses.

Ada sebuah hasil penelitian yang menarik bahwa:

- 46% mencoba 1 kali kepada prospek, gagal, dan menyerah.
- 24% mencoba 2 kali kepada prospek, gagal, dan menyerah.
- 14% mencoba 3 kali kepada prospek, gagal, dan menyerah.
- 12% mencoba 4 kali kepada prospek, gagal, dan menyerah.
- 4% mencoba 5 kali kepada prospek, minimal 60% yang sukses atau *closing*.

Artinya, semakin gigih dan sering Anda mendekati prospek, semakin tinggi pula tingkat keberhasilannya bahkan bisa mendekati 99%. Dalam bisnis ini Anda akan menemui semua percobaan itu. Artinya, ada yang satu kali mencoba sudah berhasil, dua kali mencoba sudah berhasil. Akan tetapi, kalau Anda menghadapi seorang prospek yang bandel dan terus mempertahankan pendapatnya, lakukanlah evaluasi dan perbaikan setiap Anda akan melakukan pendekatan lanjutan. Intinya, ada 2 pilihan, Anda yang menyerah atau prospek yang menyerah. Jika Anda tidak menjual, akan ada orang lain yang menjual. Artinya, semakin gigih dan pantang menyerah Anda, semakin besar kemungkinannya Anda sukses.

Itulah *4 Magic Success* yang sering saya gunakan dan sejauh ini berhasil. Anda pun akan mendapatkan hal yang sama. Selain itu, untuk menjawab visi Anda, ada beberapa daya atau langkah-langkah yang bisa Anda lakukan, yaitu:

Langkah Pertama: Temuilah orang sebanyak yang Anda bisa

Hukum sukses sebagai agen ada dua, yaitu:

1. Bertemu banyak orang.
2. Jika gagal, kembali pada hukum pertama.

Bisnis asuransi tidak melulu uang meskipun angka memang sangat penting, yang terpenting dalam bisnis asuransi adalah “orang”. Oleh karena itu, temuilah siapa saja yang bisa Anda temui, kemudian katakanlah, “Siapa saja, ya siapa saja.” Anda

jangan seperti penyanyi dangdut, “terlalu pendek... jangan, terlalu panjang... jangan, terlalu tua... jangan, terlalu muda... jangan, terlalu kaya... jangan, terlalu miskin... jangan, terlalu jauh... jangan, terlalu pagi... jangan, terlalu malam... jangan”. Jangan-jangan Anda justru tidak bertemu siapa pun.

Pengalaman saya membuktikan bahwa dalam tahap awal seorang agen harus melatih berbicara kepada siapa saja tentang bisnis ini. Kalau Anda gagal melakukannya, otomatis Anda gagal dalam bisnis ini. Mengapa?

Semakin banyak yang ditemui, semakin banyak pula kemungkinan untuk sukses. Ada dalil $10 : 7 : 5 : 3 : 1$. Dari 10 prospek yang Anda dekati, ada sekitar 7 orang yang menunjukkan ketertarikan. Dari 7 orang yang menunjukkan ketertarikan, ada sekitar 5 orang yang bersedia Anda kunjungi. Dari 5 orang yang bersedia dikunjungi, ada sekitar 3 orang yang berhasil dipresentasi. Dari 3 orang yang berhasil dipresentasi, paling tidak ada 1 orang yang *goal (closing)*.

Jika saya berhasil berbicara kepada 10 orang prospek (siapa saja), paling tidak ada 1 orang yang masuk (10%). Kalau dari setiap orang yang masuk saya mendapatkan komisi misalnya Rp3 juta, berarti dari setiap orang yang saya ajak bicara, masuk atau tidak, komisinya Rp300 ribu. Wow... dengan demikian, saya tidak akan peduli kepada orang yang tidak tertarik, yang menolak dikunjungi, yang marah, yang gagal dipresentasi, atau yang tidak jadi masuk meskipun saya sudah berbusa-busa melakukan presentasi karena setiap orang yang saya temui bernilai Rp300 ribu.

Dengan pola pikir seperti ini, dalam benak saya hanya ada satu pikiran, yaitu bagaimana caranya untuk bisa menemui orang sebanyak-banyaknya dan tak peduli apa sikap mereka kepada saya. Oleh karena itu, ketika tahun pertama saya punya target MDRT, saya tinggal meningkatkan jumlah orang yang harus saya temui per hari. Dan, hasilnya sukses besar.

Semakin lama, pengalaman Anda akan semakin bertambah dan Anda pun semakin pintar. Sekarang tinggal meningkatkan efisiensinya menjadi 10 : 8 : 6 : 4 : 2. Semakin lama, Anda akan semakin canggih dan lihai untuk menangkap setiap celah kebutuhan nasabah dan semakin jago memberikan solusi yang tepat. Semakin lama, perbandingan antara yang didekati dan yang berhasil *closing* akan semakin tinggi.

Setiap hari, setiap minggu, setiap bulan, setiap tiga bulan, setiap enam bulan, dan setiap tahun Anda harus selalu meng-evaluasi target dan capaian Anda dan berusahalah untuk selalu menyesuaikannya. Buatlah secara rutin dan disiplin *meeting* khusus untuk mengevaluasinya bersama agen, para Leader, atau Leader dan agennya.

Apakah ini realistik? Ya! Ingat, seperti yang telah saya kemukakan sebelumnya, bisnis di asuransi adalah bisnis orang, bisnis jaringan jadi untuk mempercepat dan memperbanyak jaringan. Anda harus terampil menarik minat dan kebutuhan orang, cekatan dalam memberi bantuan, terampil dalam memberi contoh dan pelatihan. Ingat, sukses dalam bisnis asuransi adalah sukses bersama. Sukses agen Anda adalah sukses Anda, begitu juga sebaliknya.

Langkah Kedua: Biarkan mereka bicara

Anda memang pintar, Anda menguasai masalah, dan Anda piawai berpresentasi. Ketika Anda mendekati calon nasabah atau calon agen, dan Anda hanya berbicara, apa yang akan mereka katakan? Bisa dipastikan mereka akan berkata, “Tidak, terima kasih.” Mengapa?

Meskipun yang Anda katakan benar, mereka tetap akan mengatakan “tidak”. Mengapa? Ya, karena Anda yang mengatakannya. Mereka bukan orang bodoh, mereka pasti tahu kalau kita dekati dan kita bujuk. Walaupun Anda mengatakannya sampai berbusa-busa atau Anda mengatakannya dengan meyakinkan, mereka justru akan memasang kuda-kuda pertahanan (*defensive*) dan waspada kepada Anda. Oleh karena itu, **“biarkan mereka yang mengatakannya”**. Karena semua yang mereka katakan berdasarkan penilaianya, kepentingannya, dan kebutuhannya, dan pasti benar menurut mereka. Jadi, penilaian itu bukan dari Anda, kepentingan Anda, atau kebutuhan Anda.

Jika Anda mengatakan, “Produk ini sangat tepat untuk Bapak, bisa melindungi kesehatan, bisa untuk pensiun, dan bisa untuk warisan. Inilah produk unggulan yang banyak dicari orang.”

“Kesehatan dibayar kantor, pensiun saya juga sudah dapat, warisan... ya, apa yang bisa saya tinggalkan.”

Kalau Anda mengatakan lagi, “Tapi, ini sangat menguntungkan.”

“Ya, saya putar uangnya juga lebih menguntungkan.”

Begitulah terus, calon prospek akan terus membantah Anda. Bukan karena Anda salah, melainkan karena sebanyak apa pun alasan hebat yang Anda ungkapkan, prospek akan tetap membantahnya karena Anda yang mengatakannya.

Akan tetapi, jika kata-kata tersebut keluar dari mulut mereka sendiri, itulah kebenaran. Lalu, apa yang harus Anda lakukan? Teruslah memancing mereka bicara menurut versi mereka. Bagaimana caranya? Berikanlah umpannya. Ketika Anda bertemu calon nasabah, jangan presentasi tentang kehebatan produk ini atau kehebatan perusahaan dalam memecahkan masalah calon nasabah atau calon agen. Istilahnya, jangan beri "ikannya", tetapi berikan umpannya. Biar mereka sendiri yang memilih jenis ikannya.

Ketika mendekati seseorang, kita sering kali berada pada situasi seperti sedang diinterogasi polisi. Andalah yang banyak bicara, sementara calon hanya menjawab singkat dan pendek—"ya" atau "tidak" atau "nanti". Jika mereka selalu menjawab pendek seperti ini, Anda tidak akan mendapatkan apa-apa. Kasihlah umpan, misalnya:

- “Menurut Bapak bagaimana?”
- “Betul, contohnya....”
- “Tepat, Bu. Mengapa, ya....”
- “Artinya, Bapak....”
- “Ya, kalau begitu....”

Bagaimanakah sikap Anda ketika memberi umpan? Setelah Anda bertanya, diamlah. Berikan kesempatan seluas-luasnya kepada calon untuk mengemukakan pendapatnya. Bersabarlah menunggu sampai dia mau menyelesaikan apa yang ingin

diungkapkannya. Teruslah memberikan umpan dan giring ke mana Anda ingin membawa calon untuk mengatakan sesuatu tentang dirinya, kebutuhannya, dan kepentingannya menurut versi mereka, bukan versi Anda.

Langkah Ketiga: Becerminlah, jadilah pendengar yang ahli

Jika ada pertanyaan siapakah yang paling Anda suka, pasti jawabnya orang yang mengerti kita, seseorang yang punya banyak kesamaan minat, hobi, seni ataupun perilaku dengan kita meskipun kita baru bertemu pertama kali.

Hasil penelitian menemukan bahwa seseorang cenderung menyukai orang yang mirip dengannya. Suatu ketika Anda berada di New York dan secara tidak sengaja bertemu dengan orang dari Indonesia. Anda tiba-tiba merasa cocok dan langsung akrab seperti saudara atau teman yang sudah lama menjalin persahabatan meskipun baru bertemu dan Anda orang Jawa, orang itu Batak. Mengapa? Betul, kesamaan orang Indonesia di sebuah tempat di ujung dunia lain menjadi faktor pendorong terjadinya hubungan yang cepat akrab. Atau, misalnya Anda alumni USU bertemu dengan sesama alumni di Jakarta. Apa yang terjadi? Betul, sama dengan saat orang Jawa bertemu orang Batak di New York tadi.

Itulah sebabnya mengapa orang yang punya kesamaan hobi, minat, atau aspirasi begitu gampang meleburkan diri dan membentuk satu kesatuan dalam perkumpulan atau organisasi. Di dunia maya sekarang begitu banyak perkumpulan

atau organisasi yang berdasarkan daerah atau hobi. Senang kucing, anjing, keong, ikan cupang, arwana, gelombang cinta, batu akik, mobil tua, dan sebagainya. Mengapa? Betul, karena punya banyak kesamaan (*term of reference*), mereka menjadi nyambung.

Inilah yang melahirkan teori pencerminan: “Jika ada orang yang secara mental atau sikap atau perilaku berusaha menyesuaikan diri dengan lawan bicaranya, lama-lama akan terjadi penyesuaian atau perasaan sama, perasaan suka”. Melalui teknik ini, sepertinya kita mengatakan bahwa “Saya sama dengan Anda. Saya setuju dengan Anda, saya suka Anda”.

Ibarat cermin, ketika Anda suka (hubungan biasa, bukan naksir) seseorang, orang tersebut juga akan suka kepada Anda. Begitu juga sebaliknya. Jika Anda bertemu orang, kemudian Anda cemberuti, dia pun akan melakukan hal serupa.

Sebenarnya, teori ini berkembang berdasarkan cara paling primitif manusia belajar. Bayi di kandungan jantungnya berdetak pertama kali mengikuti detak jantung ibunya. Apa saja yang didapat seorang anak diperoleh dari ibu, bapak, atau orang terdekatnya melalui peniruan atau pencerminan. Jangan heran pula ketika melihat pasangan suami istri yang sudah puluhan tahun hidup bersama, mereka tidak saja punya sikap dan pandangan yang sama, wajah mereka pun mirip. Bahkan, seandainya Anda punya peliharaan monyet yang sudah dipelihara selama beberapa tahun, wajahnya akan mirip Anda, he... he... he....

Saat sedang menunggu pesawat, saya melihat seseorang yang umurnya tidak jauh berbeda dari saya dan secara kebetulan

pakaian yang dikenakannya juga mirip pakaian saya, yaitu baju kasual dengan warna dominan cokelat muda. Saya perhatikan orang tersebut sedang gelisah. Orang di sekitarnya yang sibuk ngobrol dan tertawa-tawa tidak menarik perhatiannya sama sekali. Orang tersebut sedang mengepit koran di ketiaknya. Secepat kilat saya mencari koran dan berdiri tepat di sampingnya. Saya juga menaruh koran tepat sama di ketiak. Dia memegang kepala, saya juga memegang kepala; dia menyilangkan kaki, saya juga menyilangkan kaki, bahkan dia berdesah pun, saya ikut berdesah. Setelah beberapa menit melakukan pencerminan, saya pun membuka pembicaraan.

Sambil menjulurkan tangan, saya mencoba berkenalan, “Kalau pesawatnya terlambat, bisa gawat saya... Wira.”

“Andre... ya, sama. Saya kalau telat juga, wah....” Orang tersebut terus nyerocos. Saya hanya menggunakan teknik umpan, terus memberi dia kesempatan untuk menumpahkan segala unek-uneknya. Bahkan, dia juga bercerita tentang pekerjaan, hobi, dan kedua anaknya yang manis. Akhirnya, Andre bukan saja menjadi nasabah saya, sampai sekarang pun dia masih menjadi sahabat saya.

Ketika memberi umpan, ingatlah bahwa kita bukan saja harus menjadi pendengar yang baik, melainkan harus menjadi pendengar yang ahli. Bagaimana caranya?

Pertama Condongkan tubuh Anda mendekati lawan bicara. Gaya ini menunjukkan bahwa apa yang dikatakan lawan bicara sangat penting bagi Anda. Gunakanlah telapak tangan Anda untuk mendukung penampilan Anda. Jika meminta penjelasan sesuatu, katakanlah misalnya, “Maksud Anda....”

sambil membuka telapak tangan. Cara ini sangat efektif dan ampuh. Cobalah lihat kalau Pak SBY lagi berbidato. Dia pandai memainkan telapak tangan secara efektif dan secara tidak sengaja kita tersihir untuk melihat beliau sebagai sosok yang sopan, terbuka, baik, dan penuh perhatian.

Kedua Setelah lawan Anda mulai bicara, tarik tubuh Anda ke belakang atau bersandarlah. Letakkan ibu jari dan telunjuk Anda di dagu sambil menunjukkan antusiasme Anda atau angguk-anggukan kepala Anda dengan halus. Sikap ini memberi keleluasaan lawan bicara untuk terus bercerita. Sikap tangan menunjukkan bahwa Anda mencoba memahami dan anggukan halus kepala menunjukkan Anda mengerti. Selain memberikan kenyamanan kepada lawan bicara, cara ini juga membuat dia percaya kepada Anda sehingga mau mengungkap isi hati yang sebenarnya.

Ketiga Jagalah pandangan mata lawan bicara. Untuk membantu, gunakan pulpen dan bahan presentasi. Jika Anda berbicara menjelaskan tentang sesuatu, tunjuklah dengan pulpen. Jika selesai, angkatlah pulpen Anda sejajar dengan mata Anda dan calon. Kemudian minta tanggapannya. Jika selesai, gerakkan lagi pulpen Anda ke bahan presentasi Anda. Begitu seterusnya. Cara ini sangat efektif untuk mengatur mata calon nasabah agar tidak jelalatan ke sana kemari, membuat mata calon nasabah mengikuti pulpen ke mana pun diarahkan, dan membuat calon berkonsentrasi. Akibatnya, presentasi Anda akan sangat efektif. Ingatlah teori yang mengatakan bahwa informasi masuk ke otak manusia 87% melalui mata, 9% melalui pendengaran, dan sisanya 4% melalui indra lainnya.

Kempat Tersenyumlah. Hanya manusia makhluk Tuhan yang bisa tersenyum. Senyum adalah tanda kedamaian, ketulusan, dan pintu pembuka hati orang yang paling efektif. Semakin sering Anda tersenyum tulus, semakin akrab Anda dengan lawan bicara karena dia pun akan membalas senyum Anda dengan tak kalah tulusnya. Rasa suka sama suka akan mulai menjalar dan keakraban pun segera terjadi.

Kuncinya, tetap lakukan pencerminan sambil terus memberikan umpan. Perhatikan sikap lawan bicara Anda. Selain contoh di atas, memegang dagu, dan mengangguk-anggukan kepala, ada beberapa bahasa tubuh yang menunjukkan bahwa orang yang Anda ajak bicara nyambung dan "welcome", di antaranya:

- Memiringkan kepala—menunjukkan perhatian.
- Duduk santai sambil menyilangkan kaki—menunjukkan mereka santai menyimak perbincangan.
- Menggigit sesuatu (pulpen, pensil, atau kacamata)—menunjukkan perhatian dan berkonsentrasi.
- Mencondongkan tubuh ke depan—menunjukkan ketebukaan.
- Memadukan kedua tangan seperti piramid—menunjukkan ketenangan dan senang mengobrol dengan Anda.
- Memasukkan tangan ke saku baik baju maupun celana—menunjukkan sikap terbuka.
- Bersandar di kursi sambil melipat tangan di belakang kepala—menunjukkan mereka percaya pada Anda.

Akan tetapi, Anda harus berhati-hati ketika lawan bicara mulai menunjukkan bahasa tubuh seperti berikut:

- Memegang telunjuk di kening—menunjukkan mereka sedang mengevaluasi atau siap mengkritisi Anda.
- Mengusap-ngusap tangan—menunjukkan mereka tidak setuju atas apa yang Anda katakan. Biasanya, mata mereka akan sibuk melihat tangan atau sekitarnya, tidak tertuju pada Anda.
- Memegang leher atau kerah baju—menunjukkan kecawa atau marah sehingga ada sesuatu yang tegang di lehernya.
- Menggosok-gosok tengkuk leher—menunjukkan naiknya tensi darah karena tidak suka atau marah.
- Mengedipkan mata dengan lambat—menunjukkan mereka merasa lebih hebat dari Anda. Mereka meremehkan Anda.
- Menaikkan sebelah kaki ke pegangan kursi—menunjukkan mereka lebih berkuasa atau *cuek*.
- Melipat kedua tangan di depan dada—menunjukkan mereka defensif atau berjaga-jaga.
- Menggosok-gosok mata atau kuping—menunjukkan mereka tidak percaya dan kurang yakin kepada Anda.

Lalu, apa usaha Anda untuk mencairkan kekakuan atau ketidaknyamanan semacam ini? Tetaplah melakukan pencerminan dan gunakan umpan yang tepat, seperti mengatakan, "Ada pertanyaan?" atau "Kayaknya ada yang Anda pikirkan, apa ya... atau mungkin Anda punya pendapat berbeda?" Teruslah gali, tapi tetap dalam suasana tenang, santai, dan tidak memaksa. Hentikan jika suasannya tidak memungkinkan, yang penting Anda sudah melakukan penjajakan awal. Peng-

alamannya menunjukkan setelah pertemuan kedua atau ketiga biasanya sudah terjalin suasana yang penuh keakraban dan kepercayaan.

Berdasarkan pengalaman, beberapa faktor yang membuat orang mengeluarkan bahasa tubuh negatif ketika Anda mencoba mendekatinya adalah:

1. Anda sendiri; mungkin cara berpakaian Anda tidak menunjukkan Anda seorang profesional yang layak dipercaya atau cara berbicara Anda yang sok tahu dan mengatur.
2. Faktor situasi; mungkin bagi calon nasabah saat itu Anda bukan orang yang tepat. Di kantor atau di rumahnya mungkin sedang banyak masalah, habis dimarahi atasan, atau apa pun itu.
3. Faktor pengetahuan, persepsi, atau pengalaman masa lalu. Inilah faktor terbanyak yang membuat calon nasabah menolak.

Faktor pertama lebih mudah diatasi karena variabelnya ada pada Anda sendiri. Berikut beberapa contoh penolakan yang sering terjadi, yang terutama disebabkan oleh faktor kedua dan ketiga.

a. Pedagang Elektronik (faktor Anda)

Suatu hari saya pernah mengadakan pendekatan dengan seorang bapak yang sedang menjaga toko elektroniknya. Saat itu saya selesai melakukan pertemuan dengan seorang nasabah besar. Jadi, saya masih memakai baju lengkap dengan jas, dasi, dan sepatu mengkilap, sangat formal. Dalam proses pendekatan saya selalu gagal menarik perhatiannya. Dia selalu gelisah dan kerap kali melihat keluar, tidak

acuh. Saya sudah berusaha melakukan langkah-langkah di atas, tidak berhasil juga. Akhirnya, saya putuskan untuk menyudahinya. Beberapa hari kemudian saya kebetulan lewat di sekitar tokonya dan mampir. Saat itu saya memakai celana jeans dan kaos oblong, sama seperti yang dikenakkannya. Saya mengubah penampilan setelah tahu cara dia berpakaian ketika bertemu pertama kali. Entah karena kedua kalinya atau karena pakaianya yang sama, pembicaraan jadi lancar, santai, dan nyambung, berbeda dengan pertemuan pertama sebelumnya. Dari situ bisa diambil kesimpulan bahwa sebisa mungkin berpakaianlah sesuai dengan orang yang kita dekati. Kalau tidak, sepertinya ada perbedaan dan Anda akan mengalami nasib sama seperti saya. Presentasi dengan pakaian lengkap dan jas di depan orang yang pakai kaos oblong dan celana jeans. Betul, seperti ada jarak dan itu berpengaruh dalam membina hubungan awal.

b. Pedagang Nasi (faktor situasi)

Seperti pengalaman saya tentang warung nasi langganan saya makan. Minimal sekali dalam seminggu saya pasti makan siang di situ. Saya ingin sekali menawarkan asuransi. Sayang, melihat kesibukan dia melayani pelanggan, saya tidak punya kesempatan. Kalau saya paksa pun pasti dia tidak suka dan akan punya persepsi jelek. Untuk mengenal lebih jauh, setiap makan siang saya sengaja mengambil waktu agak telat, sekitar pukul 2 siang. Waktu yang sepi. Biasanya pemilik warung sedang baca koran atau nonton TV. Kami pun ngobrol ke sana kemari, sampai akhirnya timbul keakraban. Akan tetapi, setiap ada diskusi tentang sesuatu,

secara pelan saya belokkan pembicaraan tentang pentingnya asuransi. Akhirnya, dia menjadi nasabah yang membanggakan saya karena berhasil menyekolahkan anak perempuan-nya menjadi dokter berkat memiliki polis asuransi.

c. Pedagang Kelontong (faktor pengalaman)

Suatu hari saya pernah mendekati seorang pemilik toko kelontong yang cukup besar. Belum lagi saya jelaskan, dia langsung mengusir saya dengan marah. Saya sangat terhina. Akan tetapi, saya sadar dan segera mengubah sudut pandang. Setelah beberapa kali mengobrol, saya baru tahu bahwa dia pernah ditipu salah satu agen nakal. Uang preminya tidak pernah disetorkan. Ketika dia mengalami kecelakaan, pihak asuransi menolaknya. Wajar dia begitu marah. Setelah saya jelaskan jabatan saya, rumah saya, ataupun perusahaan tempat saya bekerja, akhirnya dia percaya dan menjadi nasabah saya dengan uang premi yang cukup besar, Rp25 juta per tahun.

Dalam perjalanan saya 15 tahun lebih berkecimpung di bisnis ini, banyak sekali penolakan yang saya alami, tetapi jika kita pahami apa yang menjadi sumber penolakan dan kita adakan perubahan, pendekatan yang kita lakukan biasanya akan sukses.

Langkah Keempat: Temakan kebutuhan utamanya

Ketika mengadakan pembicaraan, Anda harus tetap awas dan selektif untuk menyaring apa yang dikatakan calon dan memahami apa sebenarnya yang dimaksudkannya. Setiap orang

pasti punya keinginan, kebutuhan utama, atau kesulitan-kesulitan dalam hal pengelolaan keuangan, kesehatan, masa depan, pendidikan anak, dan lain-lain. Kebutuhan utama inilah yang akan menjadi faktor penggerak utama seseorang dalam mengambil keputusan. Faktor itu juga yang akan menjadi sumber motivasi utama seseorang untuk membeli sesuatu atau tidak. Dalam tahap ini, Anda harus secara halus dan cerdas memancing kekecewaan atau keinginan calon nasabah yang belum terpuaskan. Kata kuncinya adalah **apa-apa yang belum memuaskan calon.**

Berdasarkan pengalaman, ada 9 faktor utama yang menjadi penggerak utama seseorang membeli polis asuransi jiwa, yaitu:

1. Pendidikan anak
2. Perlindungan jiwa (perlindungan finansial)
3. Perlindungan kecelakaan atau cacat total
4. Perlindungan penyakit kritis
5. Kesehatan
6. Tabungan
7. Investasi
8. Pensiun
9. Warisan

Mungkin akan banyak sekali jawaban yang Anda temui, tetapi biasanya berupa motivasi sekunder, bukan yang utama. Akan tetapi, selalu ada alasan utama yang dianggap paling penting oleh seseorang berdasarkan pengetahuan dan pengalaman masing-masing.

Salah satu teknik sederhana untuk mengetahui alasan atau kebutuhan utama seseorang membeli asuransi jiwa adalah dengan menanyakan kepada calon nasabah Anda:

“Tahukah Anda mengapa seseorang membeli polis asuransi jiwa?”

Jika calon nasabah menjawab “tidak”, Anda dapat menunjukkan kartu yang berisi 9 alasan utama seseorang membeli polis asuransi jiwa.

“Inilah alasan kenapa seseorang membeli polis asuransi jiwa.”

Jika jawabannya “ya”, Anda tinggal menggunakan teknik memberi umpan. “Ya, bagus. Apa lagi....” “Oke, tepat. Apa lagi kira-kira.” Ketika calon Anda sudah tidak punya jawaban lagi, tunjukkanlah kartu 9 alasan seseorang membeli polis asuransi jiwa.

“Inilah alasan kenapa seseorang membeli polis asuransi jiwa.”

Jadi, apa pun jawabannya, baik “ya” maupun ”tidak”, Anda harus bisa menunjukkan kartu 9 alasan utama tersebut, dan kemudian berikan umpan lagi. Pertanyaan berikut merupakan kunci utama yang sangat penting untuk seseorang agar mau mengemukakan motivasi utama dan alasannya. Ingat, nomor ini harus ditanya berurutan, seperti berikut:

1. **“Kalau menurut Anda, nomor berapa yang menjadi prioritas Anda?”**

2. “**Mengapa Anda mengambil nomor tersebut?**”
3. “**Mengapa hal itu penting bagi Anda?**”
4. “**Apa yang akan terjadi jika hal tersebut terhalang Anda capai?**”

Coba perhatikan dengan saksama jawaban-jawabannya. Anda tinggal mengiyakan dan mendukungnya. Berdiam dirilah, tapi tetap penuh perhatian yang mendukung. Bersabarlah memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada calon untuk berbicara sampai tuntas. Jangan sekali-kali memotong atau membantu calon menentukan prioritasnya. Idenya, kepentingannya, dan kebutuhannya murni dari calon nasabah, bukan bantuan Anda.

Anda harus pintar-pintar membaca situasi dan memainkan emosi calon nasabah. Ingat, membeli asuransi tidak sama dengan membeli barang. Perhatikan betul segala situasi yang melingkupi hidup calon nasabah. Akan tetapi, berdasarkan pengalaman saya, hampir semua situasi dan emosi calon nasabah berhubungan dengan 9 masalah di atas.

Pengalaman Anda sebagai Leader atau jam terbang Anda juga sangat berpengaruh besar. Hal-hal yang berhubungan dengan anak, istri, hobi, kecelakaan, kematian, sakit lama, dan masalah keuangan bisa Anda eksplorasi dengan halus dan cerdas untuk mengaduk-ngaduk emosi calon nasabah.

Sebagai orangtua yang ingin anaknya sukses dan bahagia, jawaban terbanyak memang nomor 1, tapi jangan lupa kekuatan utama Anda menjual tetap berada pada poin nomor 2. Mengapa?

Selama orangtua masih hidup dan terus produktif, 8 kebutuhan lainnya masih bisa ditanggulangi atau tercapai, tetapi jika yang terjadi kehilangan jiwa (no. 2), segalanya menjadi gelap. Pengalaman saya, faktor inilah sebenarnya yang menjadi dorongan paling kuat seseorang membeli polis. Jika pandai mengeksplorasi kebutuhan ini, Anda akan menjadi penjual yang sukses.

Berhubungan dengan kematian dan kaitannya dengan penghasilan, cobalah untuk memberikan umpan dengan menanyakan:

“Berapa dan apa saja pengeluaran keluarga Bapak/Ibu per bulan?”

Maka, calon nasabah akan menjawab: *“Biaya pendidikan, makanan, pakaian, kredit rumah, pembayaran tagihan rumah tangga, kredit kendaraan, rekreasi, biaya tak terduga, dan lain-lain.”*

Kemudian tanyakan lagi, *“Dengan apa Bapak/Ibu akan memenuhi tagihan atau kebutuhan semua itu?”*

Pasti akan dijawab dengan “gaji (penghasilan)”.

“Jika perusahaan Bapak oleh karena suatu hal harus menurunkan gaji Bapak 10%, apakah Bapak masih bisa hidup layak?”

“Kayaknya masih bisa.”

“Kalau 90% bagaimana?”

“Atau, ini kertas kosong. Tolong tuliskan tiga nama yang bisa Anda mintai tolong untuk membantu biaya hidup keluarga Anda jika secara mendadak Anda dipanggil yang Mahakuasa.”

Biasanya, berdasarkan pengalaman saya, tidak seorang pun nama yang bisa mereka tulis untuk menggantikan biaya hidup keluarganya. Entah kakak, adik tercinta, atau orangtua.

“Ingat, jika penghasilan Anda berhenti karena sesuatu hal di luar kekuasaan Anda, itulah yang terjadi. Maka, sisihkanlah 10% penghasilan dari sekarang. Akan saya tunjukkan bagaimana Bapak dapat memetik hasilnya jika sesuatu terjadi pada Bapak atau penghasilan Bapak.”

Pertanyaan penutup ini begitu *powerfull* sehingga membuat seseorang berpikir keras dan terganggu emosinya.

“Sebagai kepala keluarga, kitalah yang melindungi ketika anak dan istri kita sakit atau terjadi suatu hal kepada mereka. Lalu, siapakah yang melindungi (financial) kita jika terjadi sesuatu pada diri kita?”

Emosi ini bisa juga Anda mainkan karena banyak orang yang begitu mencintai dan memanjakan istrinya. Cara ini dapat Anda lakukan terutama jika berhadapan dengan dokter, manajer, atau direktur suatu perusahaan, misalnya dengan menanyakan:

“Apakah istri Anda bisa duduk di meja Anda jika suatu saat terjadi sesuatu pada diri Anda?”

Akan tetapi, kalau menghadapi pedagang atau pengusaha, emosi yang bisa dimainkan adalah masalah pasang surut bis-

nis, tidak adanya jaminan kesehatan, dan tidak punya pensiun. Berdasarkan pengalaman saya, masalah ini sangat mengejala karena mereka memang tidak punya fasilitas ini layaknya karyawan.

Carilah masalah yang bisa sangat mengaduk-aduk emosi calon nasabah, dan tanyakanlah:

“Kalau kita meninggalkan warisan rumah, kendaraan, tanah, atau apa saja yang berupa barang, ahli waris harus menjualnya dulu dan membaginya di antara mereka. Dengan adanya polis asuransi, mereka tetap memiliki semua itu dan dana segar yang berjumlah cukup untuk melanjutkan kehidupan keluarga secara layak. Bapak pilih mana?”

Pertanyaan di atas sangat ampuh untuk membuat calon terhanyut dan berpikir, “Iya... ya.” Kenali calon nasabah Anda sehingga Anda tahu kebutuhannya. Juallah asuransi berdasarkan kebutuhan nasabah, bukan berdasarkan kebutuhan Anda sebagai agen.

Setelah Anda menemukan motivasi utama dan seseorang sudah tidak mungkin lagi menolak, lanjutkanlah dengan langkah pamungkas....

Langkah Keempat: Sekarang giliran Anda

Begitu tahu apa yang menjadi pilihan utama calon nasabah, katakan kepada calon nasabah, “Sekaranglah saatnya Anda bertindak. Sekaranglah saat yang paling tepat bagi Anda untuk mengambil keputusan. Sekaranglah giliran Anda.”

Pada tahap ini Anda bisa menunjukkan kehebatan produk, manfaat produk, atau kondite perusahaan Anda sehingga bisa membantu menyelesaikan masalah calon nasabah. Anda bisa mendemonstrasikan kehebatan produk untuk bisa menjawab apa yang menjadi kebutuhan calon, memecahkan masalah-masalah atau harapan-harapannya dan kekhawatiran atau mimpi-mimpinya.

“Produk atau bisnis Anda harus menjadi solusi terhadap masalah atau harapan yang dihadapi calon nasabah.”

Selalu tekankan presentasi Anda pada alasan kebutuhan utama mereka. Sebisa mungkin gunakan kata-kata bahkan intonasi yang digunakan calon nasabah.

“Memang, pendidikan anak adalah yang utama dan kita harus menyiapkannya sejak dini.”

Atau, “Pensiun Anda akan tenang karena hasilnya lumayan.”

Atau, “Kapan pun sakit, perusahaan akan menaggung biaya, tanpa mengurangi tabungan atau investasi kita.”

Kalau Anda selalu mengulangi apa yang dikatakan calon, produk yang Anda presentasikan akan berbicara tentang kebutuhan calon secara pribadi sehingga kata-kata Anda akan lebih dalam masuk ke hati, lebih bermakna, dan membuat calon termotivasi. Berdasarkan pengalaman, hal ini pun sangat efektif.

Langkah Kelima: Membuat Closing yang Cantik

Ketika calon nasabah sudah mengungkapkan keinginannya dan sudah termotivasi, katakanlah secara profesional dengan suara yang tegas tapi lembut:

“Saatnya sekarang untuk memenuhi kebutuhan Anda.”

Sambil mengeluarkan SPAJ dan Quotation lengkap (laptop) dengan mantap dan percaya diri, katakan bahwa calon telah membuat keputusan yang tepat dan menguntungkan.

Jika semua langkah sudah dilaksanakan, apakah akan selalu terjadi *closing*? Tidak juga. Berdasarkan pengalaman selalu saja ada alasan orang untuk tidak jadi membeli. Jika kita gagal meyakinkan atau gagal menangani keberatan-keberatan yang dikemukakan calon nasabah, pembelian akan benar-benar gagal. Keberatan-keberatan prospek terutama karena mereka belum mengerti, belum paham, atau tidak sesuai dengan kebutuhannya. Atau, mungkin dalam menjawab pertanyaan atau menyampaikannya Anda salah, inilah yang disebut *Objection*.

Objection bukanlah hal yang perlu ditakuti. Selama bisnis ini ada, objection selalu ada. Artinya, ada sesuatu yang diperlukan prospek untuk meyakinkan diri dan itulah tugas seorang agen. Agen ada karena ada objection. Penanganan (*handling*) terhadap objection-lah yang justru menentukan sukses atau tidaknya seseorang dalam bisnis ini.

Pada dasarnya, setiap orang akan merasa berat jika menyerahkan uangnya kepada pihak lain meskipun itu “untuk perlindungan diri dan investasi” apalagi ada hal-hal yang tidak begitu jelas, kurang dimengerti, dan ada kekhawatiran atau justru ketakutan terhadap uangnya. Semua itu wajar. Tugas kitalah untuk memastikan bahwa calon nasabah benar-benar menerima informasi yang benar dan pelayanan yang prima.

Berdasarkan pengalaman para agen sukses pendahulu kita ataupun dalam praktik keseharian, saya menyimpulkan bahwa *handling objection* sudah terpetakan, sudah ketahuan. Ibarat bermain kartu domino, dari 28 kartu domino yang ada, jika Anda cabut salah satu kartu domino tersebut, yang keluar pasti salah satu kartu dari 28 kartu tersebut. Bisa kartu 6 balak atau 3 kosong. Begitu juga dengan *Handling Objection*. Jika Anda tahu apa pun objection yang dikeluhkan prospek, Anda sudah tahu cara jitu menanganinya.

Berikut objection yang sering dikeluhkan prospek, yang saya namakan Wira's Way, yang terdiri atas 28 jurus Handling Objection, yaitu:

A. Alasan yang paling banyak dikemukakan calon: tidak punya uang, uang selalu kurang bagaimana mau beli asuransi; lagi mencicil rumah, lagi mencicil mobil; bisnis lagi turun; takut tidak kuat bayar; enak menyimpan di bank; saya punya harta untuk warisan; bisnis lagi susah. Gunakanlah jurus berikut:

Jurus 1 *Anda tidak punya uang.* Anda punya penghasilan, kan? Justru orang-orang seperti Andalah yang seharusnya paling utama punya polis asuransi. Mengapa? Selalu ada 1 orang

yang akan meninggal dari 100 orang di sekitar Anda. Apakah Anda bisa menjamin itu bukan Anda? Kalau sekarang Anda hidup pas-pasan, ketika Anda meninggal Anda justru tidak meninggalkan apa-apa. Usahakanlah 10% saja dari penghasilan Anda untuk ditabung secara rutin dan disiplin. Hasilnya bukan saja untuk pensiun, jika terjadi sesuatu seperti sakit, kecelakaan, atau meninggal, ada yang menggantinya.

Jurus 2 *Anda sedang mencicil mobil atau rumah.* Jika Anda gagal membayar cicilan, mobil dan rumah menjadi punya siapa? Betul, punya bank! Apa yang terjadi jika suatu saat Anda gagal membayar biaya hidup keluarga Anda?

Jurus 3 *Anda takut tidak kuat bayar.* Apakah Anda punya tanggungan membayar listrik, air, telepon, cicilan rumah, atau cicilan mobil? Mengapa Anda tidak pernah takut tidak bisa bayar, sementara untuk polis tiba-tiba Anda takut? Beri saya waktu 10 menit saja untuk menjelaskan lebih lanjut tentang tabungan dahsyat ini.

Jurus 4 *Bisnis lagi turun.* Itu adalah risiko wajar bisnis. Sakit atau meninggal adalah risiko wajar kehidupan. Saya yakin orang seperti Anda telah mempersiapkan secara matang jika bisnis Anda turun. Apakah Bapak/Ibu juga sudah mempersiapkan jika risiko kehidupan terjadi pada Bapak/Ibu?

Jurus 5 *Tidak punya uang untuk ditabung.* Saya mengerti masalah Bapak, tapi izinkan saya mempresentasikan tentang pendapatan dan bagaimana mengelola keuangan. Lalu, ceritakanlah tentang dua keluarga yang mempunyai pendapatan sama. Keluarga pertama menabung dulu dari pendapatannya,

sisanya baru dibelanjakan. Keluarga kedua, dibelanjakan dulu, sisanya baru ditabung. Apakah ada sisa? Mungkin sama dengan yang Bapak alami sekarang. Oleh karena itu, maukah Bapak saya tunjukkan strategi untuk bisa menabung? Ikutilah cara seperti yang dilakukan keluarga pertama, menabung dulu dan sisanya dibelanjakan.

Jurus 6 *Menyimpan uang di bank.* Itu memang perlu, tapi jika suatu saat Anda sakit atau kecelakaan, apakah bank membayar biayanya dan apakah bank juga akan membayar tabungan sisa yang telah Bapak rencanakan, misalnya 300 juta? Asuransi akan membiayai jika Bapak sakit dan asuransi akan menggenggam jumlah uang yang ingin Bapak tabung.

Jurus 7 *Harta Bapak banyak.* Itu sangat menggembirakan, tetapi apakah yakin aman? Selagi Anda sehat, serta tidak terjadi sesuatu yang buruk, saya juga yakin akan aman. Akan tetapi, jika terjadi sesuatu kepada Anda atau situasi yang buruk terjadi, apakah Anda masih yakin aman? Polis justru penting dan bisa membantu pada saat itu.

Jurus 8 *Bapak akan menunggu sampai cicilan selesai.* Apakah jika terjadi sesuatu kepada Bapak, cicilan akan lunas? Jika tidak, Bapak justru meninggalkan warisan utang pada keluarga untuk meneruskan membayar cicilan yang menjadi tanggung jawab Bapak. Dengan polis Bapak sudah punya perlindungan jika terjadi sesuatu.

Jurus 9 *Bisnis kadang susah tapi biasanya selebihnya baik.* Buktinya bisnis Bapak terus berjalan. Apakah bisnis ini punya Bapak sendiri dan apakah Bapak dibayar? Apa yang akan terjadi jika suatu saat terjadi sesuatu pada Bapak? Mengapa Bapak

tidak membayar diri sendiri 1 juta sebulan, yang bisa menjadi pensiun Bapak di hari tua?

B. Alasan karena asuransinya, misalnya: tidak percaya; sudah punya; tidak butuh, untuk apa asuransi; nanti saja; taruh saja, nanti saya pelajari; takut malah cepat mati.

Jurus 10 *Tidak percaya asuransi.* Apakah Anda percaya kepada sesuatu yang Anda tidak tahu? Menurut Bapak, asuransi itu apa? Bolehkah saya menjelaskan tentang asuransi 10 menit saja? Setelah itu, Bapak boleh percaya atau tidak.

Jurus 11 *Klaimnya susah.* Apakah Bapak pernah mengalaminya sendiri atau hanya katanya? Saya sudah 15 tahun di bisnis ini, banyak orang yang 100% sukses saat mengajukan klaim. Kalau misalnya Bapak mendengar dari orang, mungkin persyaratan klaim orang tersebut yang tidak lengkap. Kalau lengkap, saya jamin 100% akan keluar.

Jurus 12 *Kalau tidak bisa nerusin, uang saya hilang.* Bergantung apa yang Bapak pilih. Kalau unit link, uang Bapak tidak akan hilang. Kalau seandainya karena sesuatu hal Bapak tidak bisa membayar, ada beberapa cara yang dapat dilakukan. Pertama, jika nilai tunai Bapak cukup, Bapak bisa membayar dengan nilai tunai. Kedua, Bapak bisa cuti. Jadi, pertanyaannya bukan karena tidak kuat membayar, melainkan jika risiko sakit, cacat, atau meninggal datang lebih dulu.

Jurus 13 *Sudah punya.* Wah, Anda sangat bertanggung jawab. Jika suatu saat Anda mengalami kecelakaan dan cacat tetap, berapa kira-kira jumlah uang yang Anda inginkan agar bisa hidup layak, 2 M atau 5 M? Ya, Anda memang sudah

diasuransikan, tetapi nilainya jauh dari nilai ekonomis diri Anda sendiri.

Jurus 14 *Tidak butuh asuransi.* Betul, yang tidak butuh adalah orang yang sudah meninggal, sudah cacat, dan sudah dirawat di rumah sakit karena kalau mengajukan pun akan ditolak. Asuransi pasti dibutuhkan setiap orang hidup apakah Anda sendiri dengan membayar ringan tiap bulan atau keluarga Anda jika sesuatu sudah terjadi pada diri Anda.

Jurus 15 *Sekarang belum perlu.* Kalau mengendarai mobil ke luar kota, Bapak perlu membawa ban serep, payung, P3K, jaket bahkan mungkin senjata untuk berjaga-jaga jika sesuatu yang tidak diinginkan terjadi. Begitu pula dengan asuransi.

Jurus 16 *Taruh saja, nanti saya pelajari.* Saya harus pelatihan selama dua hari dan terus belajar pada perusahaan untuk bisa membaca dan menjelaskan tentang proposal ini. Saya khawatir kalau proposal ini ditaruh, Bapak akan kesulitan membacanya. Bagaimana kalau saya diberi waktu 15 menit untuk menjelaskannya? Nanti silakan Bapak putuskan.

Jurus 17 *Malah cepat mati.* Kami justru mengharapkan semua nasabah sehat dan panjang umur. Berdasarkan pengalaman saya selama 15 tahun menekuni profesi ini, dari ribuan nasabah hanya sekitar 1–2% orang yang meninggal, ada yang karena kecelakaan, tetapi sebagian besar karena sakit. Akan tetapi, apakah yang Bapak/Ibu takutkan itu kematian atau tidak bisa memenuhi kebutuhan hidup keluarga yang Bapak/Ibu tinggalkan? Saya yakin, tidak bisa memenuhi kebutuhan hidup keluarga sepeninggal kita yang lebih mengerikan. Dengan asuransi, ketakutan itu akan terpecahkan.

Jurus 18 *Uang di bank banyak.* Coba Bapak/Ibu baca buku “Agen Asuransi Nggak Kaya, Ngapain Aja”. Bapak akan tahu bahwa menyimpan uang itu perlu, tapi cukup untuk kebutuhan bulanan plus jika terjadi sesuatu (jaga-jaga). Selebihnya, lebih baik Bapak menyimpan uang dalam bentuk asuransi. Ada jaminan kesehatan dan kematian serta hasil investasinya pun jauh lebih bagus dibanding bank.

C. Alasan asal menolak: tidak punya waktu, lain kali saja; saya pikir dulu; saya diskusikan dulu dengan istri; saudara saya juga agen; saya masih bujangan. Gunakanlah jurus berikut:

Jurus 19 *Saya tidak punya waktu.* Ini SPAJ yang sudah ditan- datangi teman saya untuk membeli asuransi. Akan tetapi, setiap saya telepon, selalu dijawab susah cari waktu, sibuk terus. Kemarin ketika saya mampir, ternyata dia telah meninggal dunia. Jika saja dia punya waktu untuk menyerahkan uang premi awal sebesar 1 juta, mungkin dia bisa meninggalkan anak danistrinya warisan 300 juta rupiah.

Jurus 20 *Saya pikirkan dulu, ya.* Betul, hal ini sangat penting dan Bapak/Ibu perlu memikirkan dengan serius tentang kemungkinan terjadinya risiko sakit, meninggal, atau risiko lain. Bertindak hati-hati tapi cepat untuk hal penting sangat dibutuhkan karena risiko itu bisa terjadi kapan saja dan di mana saja. Lalu, apakah Bapak siap jika misalnya terjadi besok?

Jurus 21 *Saya diskusikan istri dulu.* Istri Anda akan takut bilang “ya” karena takut dituduh mengharapkan warisan. Kalau dia bilang “tidak”, dia lebih takut bagaimana harus menghidupi anak-anaknya jika suatu saat Bapak meninggal. Lebih

baik Bapak yang mengambil keputusan sekarang. Jangan per sulit istri untuk mengambil keputusan yang sebenarnya bisa Bapak putuskan sendiri. Sekali-kali beri dia hadiah istimewa berupa polis asuransi.

Jurus 22 *Saudara saya agen.* Wah, bagus itu, Pak. Akan tetapi, apakah dia sudah menawarkannya kepada Bapak? Jika ya, mengapa Bapak tidak masuk? Berarti dia belum bisa meyakinkan Bapak. Beri saya waktu 10 menit untuk menjelaskannya. Jika sudah mengerti, terserah Bapak mau masuk melalui saudara Bapak atau saya. Yang penting, Bapak mengerti dulu pentingnya asuransi. (Jika Anda bisa meyakinkan mereka, pengalaman saya biasanya orang akan masuk melalui Anda, bukan melalui saudaranya karena dilihatnya Anda yang lebih mengerti dan profesional.)

Jurus 23 *Saya masih bujangan.* Ya, betul, tetapi apakah Anda mengirim uang kepada orangtua setiap bulan? Jika Anda tidak mengirim, apakah tidak apa-apa? Jika tidak, Anda tetap memerlukan asuransi karena jika sesuatu terjadi kepada Anda, siapakah yang akan mengirim kebutuhan orangtua Anda setiap bulannya? Siapa yang akan menanggung biaya hidup orangtua Anda.

Jurus 24 *Agama melarang.* Anda punya tabungan. Saya yakin pasti tujuannya untuk persiapan masa depan. Saya yakin tidak ada satu agama pun yang melarang. Membeli asuransi merupakan cara cerdas untuk menabung dalam bentuk lain. Beri waktu saya 15 menit untuk menjelaskannya. Silakan nanti menilainya, apakah itu terlarang atau tidak.

Jurus 25 *Orangtua saya mlarang.* Kita harus menghormati orangtua, tapi mereka pasti punya alasan untuk mlarang. Pasti karena belum tahu, belum mengerti, atau karena katanya, katanya. Tolong Bapak antar saya ke orangtua Bapak untuk menjelaskannya. Cukup 15 menit saja.

Jurus 26 *Semua ditanggung kantor.* Bapak berbahagia karena bekerja di tempat yang sangat mengerti. Coba Bapak periksa atau tanyakan lagi, apa saja yang sudah Bapak dapat, apakah seumur hidup atau hanya sampai pensiun? Jika tidak, siapa yang akan menanggung Bapak dan keluarga jika nanti pensiun? Apakah salah jika Bapak punya tabungan baru, investasi baru, dan perlindungan baru?

Jurus 27 *Saya pedagang. Penghasilan saya tidak pasti.* Betul, penghasilan pedagang atau pengusaha memang tidak pasti. Akan tetapi, yang pasti adalah bahwa suatu saat kita sakit. Suatu saat kita pasti mati. Apakah Bapak sudah mempersiapkan apa kira-kira yang akan Bapak tinggalkan untuk keluarga Bapak?

Jurus 28 *Tagihan saya banyak sekali.* Betul, Pak. Semua tagihan itu harus dibayar tepat waktu. Jika tidak, semakin membebarkan. Akan tetapi, selama ini Anda bisa membayarnya karena Anda sehat dan bisa bekerja dengan baik. Jika suatu saat Anda tidak bisa membayar tagihan, siapa yang akan membayarnya? Sisihkan 10% saja dari penghasilan Bapak. Maka, akan ada yang menggantikan semua tagihan jika suatu saat Bapak kecelakaan atau meninggal dunia.

Beberapa jawaban di atas adalah contoh berdasarkan pengalaman. Semakin lama jam terbang, Anda akan mempunyai pengalaman dan pendekatan sendiri untuk menaklukkan keberatan-keberatan yang dilontarkan calon nasabah. Yang terpenting, biarkan mereka bicara, terus berikan umpan untuk mengetahui inti masalahnya, kemudian pecahkan keberatan tersebut secara kreatif berdasarkan kebutuhan nasabah.

Coba laksanakan langkah-langkah di atas dan terus lakukan evaluasi mana yang kira-kira memerlukan perbaikan. Akan tetapi, seiring waktu, kemampuan Anda akan terus meningkat dan jika terus Anda lakukan, sebentar lagi Anda akan menjadi ahli. Dijamin: *alah bisa karena biasa.*

Seorang raja terkesima melihat seorang pedagang minyak memasukkan minyak ke botol tanpa corong dan tanpa tumpah atau tercerer sedikit pun.

Dengan terheran-heran raja tersebut terus memperhatikan si pedagang minyak dan akhirnya bertanya, “Luar biasa, bagaimana Anda bisa melakukan seperti itu?”

Sebaliknya, tukang minyak juga tak kalah herannya karena ada raja di depannya yang bertanya tentang pekerjaannya.

“Ampun Baginda, saya sudah melakukan hal ini 20 tahun lebih.”

Alah bisa karena biasa.

Jika sudah terbiasa (ahli), Anda akan punya seribu daya bukan seribu dalih. Jadi, jangan heran jika nasabah yang bergabung

melalui Anda akan terus bertambah dan angka rata-rata orang yang Anda ajak dan masuk juga semakin tinggi. Anda akan selalu menjadi pemenang di bidang penjualan. Sekarang, bagaimanakah cara mencapai Roma? Betul, Anda harus memperbanyak jaringan. Hanya inilah cara Anda untuk mencapai sukses besar yang telah Anda putuskan.

MEMBENCI PABRIK KONDOM



Tidak ada angin yang dapat membantu mereka
yang tidak memiliki penentu arah.

—*Michel De Montaigne*

Sekencang apa pun angin bertiup, selebar apa pun layarnya, tidak akan berguna kalau Anda tidak memiliki penentu arah. Memukul paku dengan palu, membuka mur dengan obeng. Apakah dengan alat lain bisa? Jawabannya bisa, tapi akan sangat lama atau malah tidak berhasil.

Begitu juga dalam bisnis asuransi. Untuk menuju sukses besar, Anda harus tahu penentu arah. Menjual adalah pekerjaan agen, tapi untuk bisa sukses besar, yang utama justru bukan di situ, tetapi dalam mengembangkan jaringan atau memperbaiknya agen di bawah Anda yang bisa bercita-cita dan berperilaku seperti Anda. Kalau ini berhasil Anda wujudkan, sukses yang akan Anda capai adalah sukses yang spektakuler.

Seperti yang saya jelaskan sebelumnya, bisnis ini menghitung orang atau faktor kali. Dua orang agen di bawah Anda atau 20 orang atau 200 orang tidak saja berbeda, tetapi akan sangat berbeda hasilnya. Itulah kenapa ada lelucon bahwa para agen asuransi membenci pabrik kondom. Betul, kondom agak mengerem pertumbuhan penduduk yang sebenarnya adalah pasar besar mereka.

Itulah yang sering menjadi kebimbangan para Leader baru saat menjual atau merekrut. Menjual adalah tugas Anda sebagai agen, mengembangkan jaringan adalah tugas Anda sebagai Leader. Sebagai Leader Anda harus secara cerdik mengembangkan tugas ini karena sukses besar Anda sebenarnya berada pada tugas ini.

Seperti telah dijelaskan sebelumnya, strategi untuk sukses mengembangkan jaringan adalah harus selalu ada enam orang agen star yang berada di bawah pengawasan khusus Anda.

“Para Bintang” ini harus diperlakukan dan dilatih khusus di bawah binaan Anda. Dua atau tiga dari mereka harus segera didorong untuk segera melakukan promosi dan memperlakukan strategi yang sama dengan Anda. Jika skema ini berhasil, target 5 tahun pertama 5.000 agen akan tercapai. Pertanyaannya, bagaimanakah caranya?

Bagaimana sistem rekrut (pengembangan jaringan) bisa berjalan sesuai harapan dan para agen Anda bisa mencapai target yang telah ditetapkan bersama? Tujuan sistem ini adalah membuat para Leader:

- a. Mempunyai catatan lengkap dan rapi tentang semua kegiatan rekrut, hasil yang diperoleh, dan evaluasinya.
- b. Mampu mengorganisir sistem rekrut untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- c. Menularkan pengalaman dan temuan di lapangan untuk perbaikan agen/Leader binaannya.

Administrasi dan Manajemen Rekrut

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya, bisnis asuransi adalah bisnis orang. Semakin banyak data orang yang Anda miliki, semakin baik dan semakin mudah bagi Anda untuk sukses. Dari mana Anda dapat memperoleh daftar nama potensial?

1. Pusat Pengaruh, yaitu orang di sekitar Anda yang mempunyai pengaruh entah karena jabatan, kekayaan, tokoh masyarakat, artis, atau olahragawan. Intinya, orang yang dikenal baik oleh lingkungan sekitar. Ada dua keuntungan jika

Anda memperoleh daftar dari pusat pengaruh, (1) orang yang direferensikan potensial, dan (2) orang yang ditunjuk lebih mudah didekati apalagi kalau kita bisa menjual nama orang yang memberi referensi.

2. Para pemegang polis, yaitu orang yang mengerti dan paham tentang asuransi. Anda tinggal memancing potensi bisnis yang bisa diambil dari mereka. Dari pemegang polis Anda juga bisa meminta referensi tentang orang yang cocok untuk diajak ke bisnis ini. Dengan contoh pemegang polis, orang yang kita dekati sebagai agen akan lebih mudah menerima.
3. Agen; para agen di bawah binaan kita adalah salah satu yang paling potensial untuk merekrut agen. Masalahnya, agen gagal cenderung menghasilkan agen yang gagal pula karena agen pengajak belum bisa memberikan contoh prestasi. PENTING! Selama enam bulan pertama agen baru harus mempunyai komisi di atas Rp5 juta. Jika jumlah ini tercapai, dia juga akan relatif mudah mencari agen potensial seperti dirinya. Jangan ragu-ragu membuang agen dalam “agen pasukan berani mati”. Jika tidak, dia akan menjadi virus yang meracuni agen baru lainnya.
4. Iklan; salah satu kelebihan iklan di media adalah bisa mendapatkan orang yang kita cari. Jangan beriklan dengan kata-kata tersembunyi yang dapat membuat orang kecewa. Buatlah iklan besar-besaran, seperti “Kami mencari agen tangguh untuk dididik menjadi agen sukses tahun ini”. Orang yang datang sejak awal adalah orang yang memang mau atau mencoba untuk menjadi agen. Daripada Anda beriklan “Sebuah lembaga keuangan internasional mencari tenaga kreatif dan mau bekerja keras untuk mendapatkan

uang makan, transpor, dan komisi besar". Meskipun banyak yang datang, banyak di antara mereka yang kecewa setelah tahu bahwa mereka akan dijadikan agen. Buang waktu dan buang uang.

5. Orang dekat; orangtua, om, tante, teman, dan siapa saja yang bisa diajak atau dimintai referensi. Akan tetapi, kembali pada hukum "orang sukses bisa menarik orang", kalau Anda sebagai agen sudah kelihatan hasilnya, komisinya, jabatannya, mobil yang dipakai, ataupun di mana Anda tinggal, akan lebih mudah bagi Anda mengajak orang lain. Oleh karena itu, saya ulangi, penting bagi Anda untuk bisa mencapai komisi Rp5 juta dalam 6 bulan pertama. Dengan komisi sebesar itu, Anda punya modal untuk mencari prospek dan mengembangkan jaringan. Anda juga sudah bisa mencicil mobil bekas yang layak.
6. Kelompok; mahasiswa atau organisasi buruh atau sosial lainnya. Mahasiswa adalah kelompok yang paling potensial karena secara pendidikan sudah mencukupi. Anda tinggal memacu adrenalinnya untuk mencapai sukses.

Pertanyaannya, bagaimanakah cara mendapatkan agen star dan memacu adrenalin calon agen? Langkah-langkahnya sama dengan langkah-langkah menjaring calon nasabah. Biarkan mereka bicara, kasih umpannya, dan temukan kebutuhan utama atau motivasi utama pemacu adrenalin. Berdasarkan pengalaman, pemicu utama seseorang yang sukses memasuki bisnis asuransi adalah:

1. Penghasilan tambahan
2. Tidak terikat waktu
3. Penghasilan yang besar

4. Pensiun dini
5. Menjadi pengusaha
6. Pengembangan diri
7. Membantu orang
8. Komisi dan jabatan berdasarkan prestasi
9. Jalan-jalan ke kota-kota utama dunia

Setiap orang mempunyai pemicu utama yang berbeda. Akan tetapi, bila Anda berhasil mengajak orang menjadi agen dan tahu pemicu utamanya, akan lebih mudah bagi Anda untuk mengeksplorasi pemicu ini dan menjadikan agen “gila” untuk mencapai tujuannya.

Salah satu agen yang saya sebutkan di atas menjadi agen sukses hanya dalam waktu tiga bulan karena harus bisa mengumpulkan uang ratusan juta untuk biaya operasi ayahnya. Desi, agen saya yang lain, sukses karena ingin menyekolahkan anak-anaknya di sekolah terbaik, sementara suaminya hanya pemilik bengkel motor kecil. Seorang ibu lain juga sukses besar karena harus mengumpulkan banyak uang untuk biaya operasi anak semata wayangnya.

Banyak sekali agen yang sukses karena “kepepet” harus sukses sehingga bekerjanya sangat luar biasa. Akan tetapi, sebagian besar lainnya sukses karena punya mimpi. Faktor inilah yang harus Anda tumbuhkan di antara para agen. Agen yang punya mimpi akan melakukan apa saja untuk bisa sukses meraih mimpinya.

“Anak bisa sekolah di tempat terbaik di luar negeri”.

“Mempunyai rumah besar seharga 2 M”.

“Memiliki mobil mewah”.

“Membuatkan rumah untuk orangtua”.

Banyak sekali faktor lain yang harus Anda temukan karena se- tiap orang pasti punya keinginan besar atau mimpi yang ingin diwujudkannya dalam hidupnya. Jika faktor itu sudah Anda temukan, 50% tugas Anda sebagai Leader sudah selesai. Se- perti peribahasa Arab yang saya cuplikkan sebelumnya, “Ka- lau Anda mau membuat sesuatu, Anda akan mencari jalan. Jika tidak mau, akan cari alasan”. Anda tinggal membina dan membantu mengembangkan jaringannya.

SURAT CINTA



Janganlah sekali-sekali kamu memercayai cinta yang datang tiba-tiba karena dia akan meninggalkanmu dengan tiba-tiba juga.

—Pythagoras

Cinta begitu agung, demikianlah para pujangga menyebutnya. Takkak cukup pena ataupun lembar kertas bisa mengungkap permasalahan yang satu ini. Di setiap detak kehidupan akan terslip rasa “cinta” yang dalam. Di tengah riuh induk burung menuapi anak-anaknya atau auman keras singa memanggil anaknya.

Akan tetapi, apa bukti bahwa kita memang benar-benar mencintai seseorang? Berikut saya penggalkan lirik lagu Kangen Band dari lagu “Cinta yang Sempurna”.

.....

terima kasih Tuhan
kau telah sempurnakan
telah engkau ciptakan
dia untuk diriku
aku bukan pujangga
yang pandai rangkai kata
yang kupunya hanyalah
hanya segenggam cinta

.....

aku akan pergi
tinggalkan semua
cinta ini selamanya

.....

Lirik lagu dari Kangen Band sengaja saya cuplikkan di sini untuk Anda agar bisa membandingkan betapa besarnya cinta seorang ayah kepada keluarganya. Inilah surat wasiat yang ditulis seorang ayah untuk anak istrinya.

Surat Cinta

Istri dan anakku yang tercinta,

Dulu aku melakukan semua tugasku sebagai seorang ayah. Menyediakan makanan, pakaian, tempat tinggal, biaya pendidikan, kesehatan, kesejahteraan, dan kebahagiaan kalian. Semua itu karena aku berada di antara kalian dan begitu mencintai kalian. Tidak ada sesuatu pun di dunia yang bisa menukar tempat kalian di hati Ayah.

Begitu surat ini sampai di tangan kalian, berarti karena sesuatu hal Ayah harus kembali pulang kepada sang Pencipta. Jangan sedih, teruskan mimpi yang pernah Ayah pompaikan kepada kalian. Raih semua yang bisa kalian raih. Karena sepeninggal Ayah, Ayah sudah meninggalkan kepada kalian surat cinta, suatu bukti lagi betapa Ayah mencintai kalian. Surat ini sengaja Ayah selipkan di “polis asuransi”. Itulah bukti cinta Ayah.

Memang tidak bisa menggantikan posisi Ayah, tetapi polis itu akan menggantikan fungsi Ayah dalam membiayai hidup kalian. Jadilah anak yang berguna dan jaga Mama kalian sebaik-baiknya.

Inilah surat dan bukti cinta Ayah kepada kalian.

Inilah sepenggal surat yang diselipkan seorang ayah secara rahasia di buku polisnya. Surat itu pun ditemukan oleh agen yang membantu mengurus klaimnya. Luar biasa!

Memang tak berlebihan, banyak yang bisa diwariskan seorang ayah untuk anak-anaknya, cita-cita, semangat, tujuan hidup, dan nilai kehidupan. Akan tetapi, semua itu menjadi tidak berarti jika kita sebagai seorang ayah tidak bisa meninggalkan biaya hidup untuk anak istri kita. Itulah bukti sebenarnya cinta kita pada mereka.

Suasana penerapan Doremi dalam dunia asuransi....





DAFTAR KEPUSTAKAAN

Allan Pease, *Question are and Answer*, Dorie Simmonds Literacy Agency, 2002.

Allan Tan's, *In Search of A Perfect Agent*, ATCE Ventures Sdn, Bhd, Malaysia, 1999.

Amstrong, Thomas Ph.D, *Kinds of Smart*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2002.

Burke Hedges dan Steve Price, *Membangun Saluran Pipa Kekayaan*, Edisi Bahasa Indonesia, Baca, 2005.

Carnegie, Dale, *Bagaimana Mencari Kawan dan Mempengaruhi Orang lain*, Binarupa Aksara, Jakarta, 1996.

Covey, Stephen R., *7 Kebiasaan Manusia yang Sangat Efektif*, Bina Rupa Aksara, Jakarta, 1994.

Daud, Marwah, *Mengelola Hidup dan Merencanakan Masa Depan*, MHMMD Production, Jakarta, 2003.

Emoto, Masaru, *The True Power of Water*, MQ Publishing, Bandung, 2006.

Goh Bock Seng, *Every Drop Makes An Ocean*, Heinemann Asia, Singapore, 1995.

Harian *Kompas*, "Berita", tanggal 25 Juni 2002.

Hill, Napoleon, *Berpikir dan Menjadi Kaya*, Binarupa Aksara, Jakarta, 1994.

Kaye, Harvey, *Mengambil Keputusan Penuh Percaya Diri*, Spektrum, Jakarta, Cetakan II, 1997.

Kotler, Philip dan Trias De Bes, Fernando, *Lateral Marketing*, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2004.

Krisana Kritmanorote, *Maju Meraih Puncak Sukses*, Edisi Bahasa Indonesia, PT Pustaka Delapratasa, 1992.

Lemhanas, *Peran Asuransi dalam Menunjang Ketahanan Nasional*, Round Table Discussion, 2007.

Lim, Billi P.S., *Dari KSE ke KBE*, Elex Media Komputindo, Jakarta, 2002.

Majalah *Sukses dan Prestasi*, Vol. II, "7 Rahasia Penampilan Para Peraih Prestasi", Mitra Utama, Jakarta.

Maxwell, John C., *The 17 Indisputable Laws of Teamwork*, Interaksa, Batam, 2002.

Maxwell, John C., *To Day Matters*, Kharisma Publishing Group, Batam, 2005.

Michalko, Michael, *Permainan Berpikir "Handbook" Para Pebisnis Kreatif*, Kaifa, Bandung, Cetakan V, 2004.

Norman G. Levine, *How to Build A \$100.000.000 Agency in 5 Years or Less*, 2nd edition, Singapore Profesional Sales and Marketing Ptn. LTD, 2003.

Porter, Bobbi De dan Hernacki, Mike, *Quantum Learning*, Kaifa, Jakarta, 2003.

Rakhmat, Jalaludin, Drs., M.Sc, *Psikologi Komunikasi*, CV Remaja Karya, Bandung, 1989.

Rizal Naidu, Dr, *MDRT THROUGH Power Clousing and Handling Objections*, Edisi Bahasa Indonesia, 2008.

Robbins, Anthony, *Unlimated Power*, Pustaka Delapratasa, Jakarta, 2000.

Silva, Jose dan Bernd JR, ED, *Sales Power the Silva Mind Method*, Pustaka Delapratasa, Jakarta, 1992.

Steven Tiw, *Behind Closing Sales*, Edisi Bahasa Indonesia, PT Mata-ram Bhumi Perkasa, 2008.

Sebberapa besar bahaya mengintai harta, kesehatan, dan jiwa kita? Siapa saja yang bisa terkena bahaya tersebut? Jika jawaban Anda adalah setiap orang, itulah potensi bisnis asuransi yang sebenarnya—setiap orang!

Buku *Agen Asuransi Nggak Kaya, Ngapain Aja?* merupakan kisah keseharian seorang agen. Mengupas tuntas bagaimana asuransi dikelola, bagaimana potensinya, bagaimana seharusnya seseorang mengelola dan menginvestasikan hartanya secara bijak dan cerdas, dan bagaimana cara untuk bisa sukses sebagai agen. Buku ini memberikan sistem dan formulanya. Anda tinggal menentukan berapa penghasilan yang ingin Anda dapatkan per bulan atau per tahun dan berapa agen atau besarnya jaringan yang ingin Anda bangun. Buatlah rencananya, lalu... *take action!* Buku ini akan menunjukkan jalannya, sama seperti menunjukkan jalan pulang ke rumah Anda—Anda tinggal menjalankannya, melalui *Do Re Mi Method*.

Do Re Mi Method (Do Reframing Your Mind) akan membantu Anda mengelola diri untuk selalu melihat segala sesuatu dalam bingkai positif. Dengannya, Anda akan menjadi seorang agen yang tangguh dan sukses, yang dapat mengatasi berbagai rintangan yang menghadang.

"This new release of Wira is of great value for a wide group of readers which, through the vast experience of Wira being one of the most successful insurance manager, who successfully transformed himself into an entrepreneur, creating a huge network of insurance agents and by doing so, became a true 'business owner' can encouraging others to lead their destiny from employed to entrepreneur. He also shows remarkable vision getting agents to think and act in a customer centric way and by doing so, become a trustworthy partner on the side of clients. If you want to experience the insurance market of Indonesia as it is today and what it should became like in the next years to come, this book is a 'must read'...."

—**Joachim Wessling, CEO Allianz Life Indonesia**

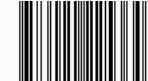
"Pak Wira is a true entrepreneur and a dedicated professional insurance practitioner. His energy, drive and can do spirit constantly provides a positive example to all in the industry and local community. I'm sure the wisdom he has shared in this book will inspire others to aim higher and achieve their life goals!"

—**Peter J. Crewe, Presiden Direktur, PT AIA Financial Indonesia**

Penerbit PT Elex Media Komputindo
JI Palmerah Barat 29-37 Lt.2 Tower
Jakarta 10270
Telp. (021) 53650110, 53650111 ext. 3216
Web Page: <http://www.elexmedia.co.id>

BISNIS

ISBN 978-602-02-2536-4



9 78602 0225364

236132207