



Dies Natalis ke-53
Universitas Katolik Parahyangan



Oratio Dies

Prof. Dr. Ridwan S. Sundjaja, Drs., MSBA

Kiat Mengelola Uang

Dalam upaya menghadapi ketidakpastian
dan gejolak eksternal



**Oratio Dies Natalis ke-53
Universitas Katolik Parahyangan**

Kiat Mengelola uang

Dalam upaya menghadapi ketidakpastian
dan gejolak eksternal

Disampaikan oleh:
Prof. Dr. Ridwan S. Sundjaja, Drs., MSBA

Bandung, 17 Januari 2008

Yang saya hormati,

- Segenap Pelindung, Pembina, Pengurus dan Anggota Yayasan Universitas Katolik Parahyangan,
- Ketua Senat dan Para Anggota Senat Universitas Katolik Parahyangan,
- Rektor dan Para Wakil Rektor Universitas Katolik Parahyangan,
- Para Dekan, Pimpinan Lembaga, Wakil Dekan, Ketua Jurusan, Para Dosen dan Karyawan Universitas Katolik Parahyangan,
- Ketua dan Segenap Anggota Pengurus Ikatan Alumni Universitas Katolik Parahyangan,
- Pengurus Lembaga Kemahasiswaan Universitas Katolik Parahyangan,
- Para undangan dan hadirin yang berbahagia.

Kiat mengelola uang

Dalam upaya menghadapi ketidakpastian dan gejolak eksternal

Pendahuluan

Sebelum saya berbagi pengetahuan dan pengalaman mengenai kiat mengelola uang, perkenankanlah saya untuk memulai dengan memaparkan beberapa kejadian yang berkaitan dengan uang. Keadaan perekonomian yang belum *favorable* masih melanda beberapa negara di dunia, termasuk Indonesia. China yang selama ini kurang diperhitungkan sekarang sudah berperan bahkan sudah mempengaruhi ekonomi dunia, dibuktikan dengan besarnya cadangan devisa yang telah dihasilkannya. Di lain pihak, terbuka kesempatan untuk mencari dana melalui pasar modal atau melalui *private placement*. Bisnis properti juga dapat memperoleh dana melalui

REIT's – Real Estate Investment Trusts. Hal ini menjadikan lembaga perbankan bukan lagi satu-satunya sumber pendanaan.

Bagaimana kasus suatu produk investasi dapat mempengaruhi perekonomian di suatu negara bahkan merambat ke negara lain? Ada suatu produk investasi yang diterbitkan, dijamin dengan jaminan yang mereka peroleh. Sederhananya adalah suatu hipotek yang dihipotekkan lagi untuk mendapatkan dana baru, demikian seterusnya. Besaran akumulasi dana yang mereka peroleh dari penerbitan ke penerbitan lainnya sangatlah besar, sehingga bila salah satu produk investasi baik yang utama maupun turunannya tidak mampu memenuhi kewajiban yang dijanjikan maka dengan serta merta kejadian tersebut akan mengakibatkan gejolak yang besar bagi produk turunan lainnya yang diterbitkan.

Para investor yang berinvestasi pada produk tersebut berasal dari berbagai negara dan investasi mereka juga melibatkan berbagai mata uang dari berbagai negara pula. Investor berinvestasi menggunakan dana *canggih* dimana mereka meminjam dengan mata uang yang berbunga rendah untuk diinvestasikan ke dalam produk investasi di suatu negara ke dalam berbagai mata uang lainnya yang bisa memberikan pengembalian melebihi biaya modalnya.

Gejolak eksternal seperti kenaikan harga minyak bumi, perubahan peraturan pemerintah, kasus sub-prime mortgage yang menyebabkan kredit macet di Amerika ditambah gejolak dan ketidakpastian lainnya melengkapi

dampak terhadap perekonomian di berbagai negara termasuk di Indonesia.

Di masa sekarang, banyak dana yang menganggur di perbankan tidak bisa disalurkan ke korporasi maupun industri karena situasi bisnis yang masih belum stabil. Tingkat bunga tabungan dan deposito yang cenderung terus menurun, menjadikan para investor mulai berpaling mencari produk investasi yang bisa menghasilkan pengembalian yang lebih baik dari tingkat bunga tabungan atau deposito tersebut.

Perekonomian boleh saja lesu, namun kegiatan lembaga keuangan tidak mungkin dapat menunggu apalagi harus berhenti. Lembaga keuangan menciptakan berbagai produk investasi baru mulai dari yang sederhana, sedikit rumit sampai yang canggih untuk menjaga kelangsungan hidup lembaganya. Lembaga perbankan yang dahulu bermain di sektor kredit *korporasi* berpaling merambah sektor kredit *konsumsi*. Mereka berlomba bersaing untuk mengeluarkan dana dengan memberi kemudahan bahkan dengan persetujuan yang sangat cepat.

Bekerja untuk mencari uang

Memperoleh uang merupakan salah satu tujuan dari setiap orang yang bekerja, baik dia bekerja untuk orang lain maupun bekerja untuk dirinya sendiri (entrepreneur). Anda yang mencari uang, anda pula yang mengeluarkan uang untuk memenuhi kebutuhan diri sendiri maupun keluarga. Banyak orang yang bekerja keras selama hidupnya dengan harapan dapat mengumpulkan uang yang banyak di hari tuanya. Ada pula orang yang mengharapkan pendapatannya dari uang pensiun dan ada pula orang yang melakukan investasi dengan

harapan yang sama. Namun banyak juga yang kecewa bahwa hasil kerja kerasnya selama muda habis tidak menentu sehingga di masa tuanya mereka masih tetap saja harus bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Kita semua mengetahui bahwa hanya ada satu kepastian di muka bumi ini, yaitu ketidakpastian itu sendiri. Ketidakpastian yang cenderung dapat menimbulkan masalah keuangan adalah suatu kejadian yang tidak anda harapkan terjadi, seperti kehilangan pekerjaan, tertipu, kecelakaan, sakit, kematian, perceraian dan hal lainnya yang dapat mempengaruhi pengeluaran uang serta posisi keuangan anda. Demikian pula hasil investasi yang sudah bertambah besar tiba-tiba berkurang bahkan habis yang disebabkan oleh gejolak eksternal yang tidak diketahuinya.

Siapa yang tidak mau mendapatkan uang banyak?

Berbagai kasus investasi baik dalam bentuk investasi pada produk perbankan, keuangan maupun tawaran patungan bisnis saat ini sudah sering menjadi ulsan berita dan kasus tersebut juga telah banyak mengecewakan para investornya. Namun mengapa kejadian ini terus saja berulang seakan tiada henti? Jawabannya mungkin sederhana – kalau bisa mendapatkan uang banyak dengan cara mudah, mengapa tidak dilakukan?

Kita semua tahu bahwa dalam berinvestasi, kita harus menggunakan akal sehat dan berpikir realistis. Namun apabila investor sudah terbuai dan tergiur dengan iming-iming hadiah dan hasil yang *seakan-akan* besar, apapun yang tidak sehat menjadi *seakan-akan* sehat dan apapun

yang tidak realistis menjadi *seakan-akan* realistis. Mungkin juga korban tidak atau belum paham mengenai proses bisnis atau investasi yang dilakukannya. Lucunya, ada juga investor yang sudah tahu bahwa tawaran bisnis atau investasi tersebut *too good to be true*. Namun karena kebutuhan hidupnya membutuhkan dana yang besar, maka dia mencoba-coba untuk bisa menikmati impian tersebut.

Di lain pihak, banyak juga orang yang berterima kasih kepada lembaga perbankan karena telah dibantu dalam memberikan kreditnya secara mudah. Kredit bukan sesuatu yang jelek atau harus dihindari. Keberadaan kredit itu baik karena bertujuan untuk membantu orang atau bisnis dalam menghadapi ketidakcocokkan antara waktu penerimaan dan pengeluaran. Kredit menjadi jembatan dalam membantu mengatasi kesenjangan tersebut. Oleh karenanya kredit yang akan diberikan harus memenuhi persyaratan 5K yaitu Karakter, Kemampuan, Kapital, Kolateral dan Kondisi. Yang terjadi sekarang ini adalah, kredit diberikan tanpa lagi memperhatikan persyaratan 5K tersebut. Hal ini terjadi karena bank juga membutuhkan penerimaan atas hasil bunga kredit yang diberikan untuk kelangsungan bisnisnya.

Pemberian kredit tersebut banyak ragamnya, ada yang berbentuk kredit tanpa agunan, ada yang dalam bentuk kartu kredit dan masih banyak lagi. Dengan demikian semakin banyak orang dapat membeli barang atau keperluan lainnya dengan mudah. Mereka dapat membeli motor, mobil, barang elektronik bahkan bisa berlibur kemana pun dengan membayarnya di kemudian hari. Iklan-iklan di koran, majalah dan media elektronik sangat

gencar memasarkan kemudahan memperoleh kredit dan berbelanja tanpa harus membayar terlebih dahulu. Lihat saja iklan impuls belanja seperti: Belanja lebih ringan, impian jadi kenyataan dengan kartu kredit, Belanja anda dapat dikonversi menjadi cicilan, *Swipe the card win the car, Fly now pay later, Buy now pay next year*, dan *seabreg* lainnya. Bahkan mungkin nanti akan ada iklan **Share shopping** - *ask your friend to swipe his/her card, the more you shop the more chances your friend will win the house*. Barang atau kebutuhan yang selama ini tidak mampu mereka beli atau miliki, sekarang menjadi mudah bahkan sangat mudah untuk dimiliki. Bagaimana kelanjutan cerita mereka tersebut tadi? Setelah beberapa saat banyak dari mereka yang sadar bahkan menangis histeris karena menyesal telah melakukan kesalahan dengan membeli barang yang sebenarnya mereka tidak mampu untuk membayarnya. Semua kejadian di atas dapat menjadi badai masalah keuangan yang akan menerjang diri sendiri maupun keluarga anda setiap saat. Berikut saya kutip berita di koran Pikiran Rakyat tanggal 16 Desember 2007.

TUNGGU DULU

*MANTAN pembawa acara "News at Ten" di TV Inggris, Ed Mitchell (54) bangkrut akibat kebanyakan kartu kredit. Pria yang bergaji 100.000 poundsterling (sekitar Rp 1,89 miliar) per tahun itu terlilit utang akibat pemakaian kartu kredit. Semula Mitchell berutang 50.000 poundsterling, namun dia menutup utang itu dengan dua kartu kredit lain. "Saya menggunakan satu kartu untuk menutup utang kartu yang lain," ujarnya. Setelah rumahnya disita untuk melunasi utang, Mitchell pun jadi gelandangan. (Ananova)****

Kredit + Ketidaktahuan = Bencana

Bagaimana seseorang pembawa acara TV di Inggris yang sudah mapan seperti ini dapat menjadi gelandangan? Berikut ini saya paparkan salah satu dari sekian banyak kejadian yang serupa yang telah menimpa banyak keluarga di Indonesia. Keluarga ini berasal dari keluarga yang sudah bahkan sangat mapan. Karena kurangnya pengetahuan keuangan serta terlena dengan budi baik lembaga perbankan dimana dia diperbolehkan membayar pembelanjaan kartu kreditnya hanya dengan melunasi sebesar 10% setiap bulannya. Bagaimana awal dan akhir kisahnya? Pada awalnya, keluarga ini hidup berkecukupan tanpa mempunyai hutang sepeser pun.

Berawal dari perkenalan dengan kartu kredit beserta iming-iming atas hadiah dari penggunaan kartu tersebut, maka keluarga ini mulai mencoba untuk menggunakan kartu kredit untuk keperluan sehari-harinya. Tawaran demi tawaran dari penerbit kartu kredit diterima karena dia merasa dapat berbelanja tanpa harus membayar karena dia membayar hutang kartu kredit dengan mengambil kartu kredit lainnya. Demikian seterusnya sampai keluarga ini pada akhirnya harus menjual rumah hanya untuk melunasi hutang kartu kredit yang sebetulnya tidak harus terjadi. Bagaimana kejadiannya dipaparkan dalam tabel di bawah ini.

Kasus Kartu Kredit						
Membayar hutang dengan hutang						
No	Bank / Kartu kredit	Limit Kartu kredit	Akumulasi	Bunga per bulan 3.5%	Minimum pembayaran 10%	Kredit yang dinikmati
			$(3)n+1+(4)n$	$3,5\% \times (4)$	$[10\% \times (4)] + (5)$	$(3)n+1 - (6)n$
1	2	3	4	5	6	7
1	B1-KK1	2,000,000	2,000,000	70,000	270,000	2,000,000
2	B1-KK2	3,000,000	5,000,000	175,000	675,000	2,730,000
3	B1-KK3	3,000,000	8,000,000	280,000	1,080,000	2,325,000
4	B1-KK4	4,000,000	12,000,000	420,000	1,620,000	2,920,000
5	B2-KK1	5,000,000	17,000,000	595,000	2,295,000	3,380,000
6	B2-KK2	5,000,000	22,000,000	770,000	2,970,000	2,705,000
7	B2-KK3	6,000,000	28,000,000	980,000	3,780,000	3,030,000
8	B3-KK1	7,000,000	35,000,000	1,225,000	4,725,000	3,220,000
9	B3-KK2	8,000,000	43,000,000	1,505,000	5,805,000	3,275,000
10	B4-KK1	8,000,000	51,000,000	1,785,000	6,885,000	2,195,000
11	B4-KK2	10,000,000	61,000,000	2,135,000	8,235,000	3,115,000
12	B5-KK1	10,000,000	71,000,000	2,485,000	9,585,000	1,765,000
13	B6-KK1	12,000,000	83,000,000	2,905,000	11,205,000	2,415,000
14	B7-KK1	12,000,000	95,000,000	3,325,000	12,825,000	795,000
15	B8-KK1	13,000,000	108,000,000	3,780,000	14,580,000	175,000

Kasus Kartu Kredit						
Membayar hutang dengan hutang						
No	Bank / Kartu kredit	Limit Kartu kredit	Akumulasi	Bunga per bulan 3,5%	Minimum pembayaran 10%	Kredit yang dinikmati
			$(3)n+1+(4)n$	$3,5\% \times (4)$	$[10\% \times (4)] + (5)$	$(3)n+1 - (6)n$
1	2	3	4	5	6	7
16	B8-KK2	15.000.000	123.000.000	4.305.000	16.605.000	420.000
17	B8-KK3	17.000.000	140.000.000	4.900.000	18.900.000	395.000
18	B8-KK4	19.000.000	159.000.000	5.565.000	21.465.000	100.000
19	B9-KK1	22.000.000	181.000.000	6.335.000	24.435.000	535.000
20	B10-KK1	24.000.000	205.000.000	7.175.000	27.675.000	(435.000)
		205.000.000		43.540.000	167.940.000	37.060.000

Jujur kepada diri sendiri

Tidak sedikit orang yang telah, sedang dan akan berbohong tentang uang. Apakah anda pernah berbohong dengan melebih-lebihkan atau membesar-besarkan apa yang anda miliki? Tentu tujuan anda berbohong adalah agar anda dihargai atau dihormati oleh orang lain bukan?

Contoh: Anda tidak senang dengan adik kandung anda. Suatu hari dia datang untuk meminjam uang pada anda dan anda punya banyak uang. Apakah anda akan memberinya atau anda akan berbohong bahwa anda tidak punya uang? Dalam hal yang lain, tetangga anda yang kaya mengajak anda untuk berlibur ke Eropa dan anda tidak memiliki uang untuk membayar biaya liburan tersebut. Apakah anda akan berbohong bahwa bos anda membutuhkan anda di kantor sehingga tidak bisa pergi berlibur atau anda akan mengatakan yang sebenarnya bahwa anda tidak punya uang untuk berlibur ke Eropa tersebut? Atau anda akan meminjam uang (tentunya dengan cicilan pokok dan bunga yang harus dilunasi)

hanya untuk dapat bergabung dengan tetangga anda tersebut?

Keputusan yang anda buat akan menempatkan anda pada persimpangan antara kejujuran dan kebohongan.

Disini saya ingin berbagi dengan anda bahwa berbohong dengan melebih-lebihkan atau membesar-besarkan apa yang anda miliki akan berakhir dengan merusak diri anda sendiri bahkan keluarga yang sangat anda cintai.

Menyesali kesalahan dengan menangis sekeras atau sehisteris apapun tidak akan menyelesaikan masalah keuangan anda. Sekalipun ada pepatah yang mengatakan: "cucuran air mata adalah pertanda Tuhan telah memaafkan anda". Kita harus sadar bahwa satu-satunya cara yang dapat memaafkan diri sendiri adalah dengan mulai mengatakan yang sejujurnya kepada diri sendiri, mulai sekarang dan sepanjang segala abad, amin.

Orang terpenting yang harus mendengarkan anda adalah diri anda sendiri. Anda harus mengatakan yang sejujurnya pada diri anda sendiri, anda harus mendengarkannya dan anda pula yang harus menjalankannya. Mungkin anda telah berbohong mengenai keuangan anda kepada orang lain bahkan mungkin dunia pun telah anda bohongi, namun ingat, orang yang telah dihancurkan oleh kebohongan keuangan anda sebenarnya adalah diri anda sendiri. Kebohongan akan menghabiskan uang anda dan sebaliknya kejujuran akan menghasilkan uang bagi anda. Kebohongan menghilangkan kepercayaan dan bila anda telah kehilangan kepercayaan anda menjadi tidak berdaya. Bila anda sudah tidak berdaya, apapun keputusan keuangan yang anda lakukan akan menjadi

salah. Pada sisi lain kita pun sering melihat orang yang memiliki banyak uang berbohong bahwa dia tidak punya uang. *That's life!*

Cobalah untuk mulai merasakan bila anda menjalani hidup dengan kejujuran dan berhenti berbohong dalam memberi kesan bahwa anda mempunyai banyak uang padahal anda kurang mempunyai uang. Selain itu, dengan berani untuk mengatakan siapa diri anda yang sebenarnya, mudah-mudahan Anda akan merasakan kenyamanan dalam menjadi diri anda sendiri. Anda akan merasa lebih berdaya dan lebih berenergi sehingga anda dapat berusaha untuk mendapatkan apa yang anda inginkan.

Banyak contoh yang dapat menjadi pelajaran dalam hidup ini seperti kasus skandal korporasi *Enron*, *Worldcom*, *Arthur Andersen* dan kasus-kasus bisnis investasi di negara kita sendiri, dimana kebohongan yang telah menghasilkan uang dalam jumlah yang luar biasa. Pada akhirnya, kebohongan para eksekutif tersebut harus ditanggung oleh dirinya sendiri.

Ada ungkapan yang mungkin dapat kita ingat selalu: Bila anda berjalan menuju arah yang salah, Tuhan mengizinkan anda untuk balik arah. Walaupun Tuhan memberi izin kepada anda untuk balik arah, harap diingat bahwa hanya diri anda sendiri yang dapat bertindak untuk merubah arah karena keputusan ada di tangan anda. Oleh karena itu, arahkan kendaraan uang anda sendiri ke arah yang benar.

Jangan takut bahwa orang tidak akan dekat dengan anda bila anda tidak punya banyak uang. Orang yang baik akan dekat dengan anda karena orang tersebut

menghargai pribadi anda sendiri bukan dengan apa yang anda miliki.

Bersyukur dengan apa yang anda miliki

Banyak orang yang tidak berhenti merasa puas dengan apa yang telah diperolehnya. Dia ingin mendapatkan yang lebih dan lebih lagi. Dia tidak dapat mensyukuri apa yang telah dia peroleh saat ini. Orang ingin menambah kekayaannya adalah hal yang sah-sah saja. Namun bagaimana kekayaan itu diperoleh, kita perlu jujur untuk menjawabnya.

Kita sering mendengar berbagai cerita seperti: dulu sewaktu saya sekolah di SMP, saya diantar jemput oleh supir dengan mobil mewah, sekarang saya harus berjalan kaki. Dulu saya tinggal di rumah mewah dengan banyak pembantu dan juru masak, sekarang saya numpang di rumah saudara yang sempit. Kalau saja orang tua saya masih menjabat, pasti semua orang akan menghormati saya. Kalau saja saya tidak tertipu pasti saya masih mempunyai banyak uang. Kalau saja saya menikah dengan pacar lama saya, pasti saya lebih senang, demikian seterusnya. Semua keluhan tersebut hanya mengandaikan kepada apa yang dimilikinya di masa yang lalu. Kita pasti mempunyai kenangan yang indah. Kesalahan masa lalu dapat menjadi pengalaman. Namun perlu diingat bahwa kita hidup di masa sekarang dan tidak mungkin mengandalkan ke masa yang lalu. Demikian juga halnya dengan uang. Banyak orang yang tak henti-hentinya merenung atas kerugian yang dialami di masa lalu.

Ada suatu cerita dimana ada orang yang sudah berani membeli barang atau melakukan konsumsi yang melebihi

kemampuan keuangannya saat ini karena dia berharap atau melamun akan menerima komisi kalau dia bisa menjual rumah temannya. Perlu diingat bahwa komisi tersebut akan diperoleh kalau transaksi jual beli tersebut terjadi. Malangnya, orang tersebut telah kehilangan komisi atas dibatalkannya jual beli rumah oleh si calon pembeli.

Bila kita terus mengingat kerugian keuangan atas kejadian di masa lalu, maka kita akan menjadi orang yang lemah. Kita tidak mungkin menatap ke depan dengan berpaling ke belakang. Kita tidak akan dapat maju. Kita harus realistis dan bersyukur dengan apa yang dimiliki saat ini. Itulah modal yang bisa dan harus kita gunakan dengan sebaik-baiknya dalam berusaha untuk menghasilkan uang. Berapapun besarnya uang yang anda miliki saat ini perlu disyukuri. Tujuan dari investasi adalah membantu kehidupan kita yang lebih baik dimasa yang akan datang dengan berangkat dari apa yang kita miliki saat ini.

Lakukan apa yang terbaik bagi diri anda

Saya rasa anda akan setuju kalau ada yang mengatakan bahwa, kesehatan, diri anda, keluarga anda, semangat anda dan kebahagiaan anda adalah lebih penting dari uang anda. Hakekat dari uang bukan sekedar untuk memperbanyak uang yang anda miliki melainkan untuk menjadikan anda secara finansial merasa mantap, aman dan bahagia.

Anda harus memberi perhatian kepada uang anda dan menjaganya agar uang yang anda miliki dapat melindungi anda. Jangan membandingkan diri anda dengan orang lain. Setiap orang mempunyai selera dan

gaya yang berbeda dalam berinvestasi. Sama seperti sidik jari tangan kita bahwa tidak akan ada yang sama di dunia ini. Dalam masa kehidupan anda, anda akan bertemu dengan berbagai macam orang dan anda juga akan menjadi orang yang berbeda-beda dari waktu ke waktu seiring dengan perubahan penghasilan, lingkungan pergaulan, keinginan serta harapan anda. Oleh karenanya anda perlu membuat keputusan keuangan dari berbagai sudut pandang.

Bila anda pasangan muda dan ambisius, mungkin anda akan melanjutkan sekolah (ke jenjang S2 atau S3) walaupun harus berhutang atau menggunakan kredit pendidikan dan menyadari bahwa kehidupan anda pada saat itu akan dimulai dengan memiliki hutang. Bila anda sudah berkeluarga dan memiliki anak, maka prioritas anda tentu merencanakan menyekolahkan anak anda mulai dari TK sampai ke universitas. Dengan bertambahnya usia, maka anda diharapkan dapat selalu menyesuaikan rencana keuangan anda.

Anda harus menyadari keadaan saat ini, bagaimana posisi keuangan anda dan merencanakan untuk masa yang akan datang. Anda harus juga memikirkan masa depan keluarga anda bila anda atau pasangan anda meninggal dunia. Apa yang anda harapkan atau apa yang dapat terjadi atas uang yang telah anda miliki dan apa yang harus anda lakukan untuk mencegah hal-hal yang tidak diinginkan terjadi, seperti kurangnya atau bahkan hilangnya penghasilan untuk menghidupi keluarga yang ditinggalkan.

Ada orang yang mendapatkan hadiah, uang pensiun dini atau warisan dalam jumlah yang besar dan tidak tahu

bagaimana menggunakannya. Akibatnya, orang tersebut membeli apa saja yang dia tidak miliki atau yang dulu dia ingin miliki. Uang dari hadiah, pensiun dini atau warisan habis dalam waktu yang tidak terlalu lama. Bahkan tidak jarang dari mereka akhirnya hidup lebih susah dari masa sebelum menerima hadiah, uang pensiun dini atau warisan tersebut. Anda diharapkan dapat belajar untuk melakukan apa yang terbaik untuk diri anda terlebih dahulu, setelah itu baru Anda lakukan yang terbaik untuk uang Anda. Bila anda mengetahui dengan benar apa yang baik untuk anda, maka anda tidak akan berberbelanja dengan menggunakan uang yang sebenarnya tidak anda miliki. Anda harus mengetahui dan melakukan apa yang anda rasakan baik untuk anda, apa yang menjadikan anda lebih aman, apa yang menjadikan anda dapat berkembang, apa yang baik untuk anda baik secara emosional maupun mental. Sehingga anda tidak akan menjadi panik untuk membeli atau menjual sesuatu yang dapat menyulitkan anda di kemudian hari. Setelah semua itu anda pahami dan lakukan dengan baik maka anda dapat menerapkan kemampuan anda dengan cermat dan cerdas untuk uang anda. Bila anda telah mengetahui apa yang anda rasakan terbaik untuk diri anda dan uang anda saat ini, maka anda tidak akan tergoda untuk membeli sesuatu yang akan menjerumuskan anda ke dalam kesulitan malah menjadikan anda mampu untuk membuat keputusan keuangan yang tidak akan membahayakan keuangan anda di masa depan.

Kita dapat juga menggunakan Neraca sebagai cermin untuk mengetahui posisi keuangan dalam melakukan tindakan yang terbaik untuk diri anda dengan melihat 3 situasi berikut:

1. Membeli Kijang dengan KREDIT

Keluarga A
Neraca

Aktiva		Pasiva	
Mobil Kijang	100 juta	KREDIT	100 juta

2. Membeli Kijang dengan UANG SENDIRI

Keluarga B
Neraca

Aktiva		Pasiva	
Mobil Kijang	100 juta	MODAL SENDIRI	100 juta

3. Membeli Kijang dengan Kredit dan UANG SENDIRI

Keluarga C
Neraca

Aktiva		Pasiva	
Mobil Kijang	100 juta	KREDIT	50 juta
		MODAL SENDIRI	50 juta

Ketiga neraca di atas dapat menggambarkan mana pilihan model pembiayaan terbaik yang dapat menimbulkan keharmonisan dalam kehidupan anda.

Menabung untuk investasi

Tujuan utama dalam menggunakan uang adalah untuk memenuhi berbagai hal utama yang diperlukan seperti

untuk membeli makanan & minuman, transportasi, sandang dan papan. Setelah anda memenuhi semua keperluan anda, anda perlu menabung untuk investasi. Menabung sedikit berbeda dengan investasi. Risiko menabung lebih kecil dari investasi, oleh karenanya pengembalian yang diterima kecil pula. Tabungan di bank mendapat jaminan dari Bank Indonesia sampai dengan jumlah seratus juta rupiah per nasabah, sedangkan investasi tidak dijamin. Kita menabung dengan harapan uang kita tidak tergerus oleh inflasi. Namun dalam banyak kejadian, tingkat inflasi justru lebih besar dari tingkat bunga tabungan, sehingga kita perlu mencari investasi lain atas tabungan yang telah kita miliki tersebut.

Perlu diingat bahwa andalah orang yang mempunyai kekuasaan atas uang, bukan uang anda yang mempunyai kekuasaan atas diri anda. Banyak cara atau kebiasaan orang dalam menabung. Ada yang menyisihkan terlebih dahulu sejumlah uang untuk tabungan sebelum uang tersebut digunakan untuk konsumsi, namun ada pula yang menabung kalau ada uang lebih setelah uang yang dia peroleh dikonsumsi terlebih dahulu. Timbul pertanyaan bagaimana kalau tidak pernah punya uang lebih untuk ditabung? Jangankan menabung, uang yang sekarang diperoleh pun tidak cukup untuk membiayai kebutuhan setiap bulannya.

Tuhan memberikan manusia akal untuk digunakan dalam hidupnya. Banyak orang yang mengatakan bahwa dia sangat sibuk dan tidak punya waktu lagi. Mari kita renungkan, apakah pernyataan itu benar adanya?

Luangkan waktu anda untuk mengevaluasi uang anda dan manfaatkan waktu luang anda untuk menambah uang anda.

Bila kita jujur terhadap diri sendiri, bersyukur atas apa yang dimiliki saat ini, tidak malu dan tidak jaga gengsi, niscaya banyak hal yang bisa kita lakukan. Kita menjadi orang dewasa bukanlah secara instan. Kita harus sabar menunggu dengan penuh perjuangan mulai dari umur satu hari hingga dimana pada akhirnya kita mencapai titik kedewasaan kita sendiri. Demikian pula dengan uang. Kita jangan berharap bisa mendapatkan uang dengan cara yang instan. Semua ini butuh perjuangan. Kesuksesan tidak diperoleh dengan sekejap, melainkan sukses diperoleh dengan penuh perjuangan dan pengorbanan. Jadi selama kita mau berjuang dengan menggunakan akal sehat, pasti kita akan menjumpai jalan menuju keberhasilan dan kesuksesan. Banyak jalan untuk menambah uang yang dapat dilakukan oleh diri sendiri atau bersama dengan anggota keluarga. Sepanjang anda mau melakukan kreasi dan inovasi, anda bisa berwirausaha di berbagai bidang. Anda dapat mengikuti jalan yang sudah dan terus dikembangkan dalam industri kreatif seperti: musik, fotografi, kerajinan, desain, *fashion*, benda seni, *interactive game*, *software*, periklanan, arsitektur, *film*, *video*, percetakan, dan lainnya.

Investasi di bidang yang anda ketahui

Hampir kebanyakan orang melakukan investasi karena ingin mempunyai penghasilan yang lebih. Seperti sudah disebutkan bahwa, banyak orang yang terkecoh oleh janji-janji manis dalam berinvestasi yang sebenarnya tidak mungkin terjadi (*too good to be true*). Namun

karena hasrat untuk mempunyai lebih banyak uang tidak terkendalikan, maka banyak orang yang tertipu. Banyak pula yang melakukan investasi karena ikut-ikutan teman yang sudah lebih dahulu melakukan investasi, sehingga mereka tidak lagi berpikir panjang. Terutama bila mereka yang mengajak dianggap sudah menjadi kaya karena hasil investasinya. Tidak jarang pula para eksekutif penjual produk investasi memainkan emosi investor hanya untuk memenuhi target dan komisi.

Oleh sebab itu, jangan pernah berinvestasi di bidang yang tidak kita pahami dengan baik. Tidak sedikit pula orang yang sudah paham dalam melakukan investasi masih saja dapat terkecoh. Mengapa? Hal ini disebabkan karena para penjual produk keuangan menawarkan berbagai produk investasi yang canggih sehingga menuntut investor cerdas, cermat dan ekstra hati-hati. Sebut saja penjualan produk investasi *Capital Protected Funds*. Penjual membuat presentasi dengan segala bentuk penyajian dan cara menarik lainnya bahkan kalau perlu memainkan emosi investor sehingga investor akan terfokus hanya pada modal investasi yang terproteksi. Pemanis lainnya, investor bisa mencairkan dana investasinya setiap saat setelah melampaui suatu waktu tertentu. Namun, penjual tidak akan menyatakan dengan tegas dan jelas bahwa yang dimaksud dengan modal terproteksi adalah kalau investor ikut sampai selesai masa investasi produk tersebut, yaitu lengkap 3 tahun, atau 5 tahun tadi. Hal yang harus diperhatikan adalah adanya resiko yang besar dimana dana investor menjadi tidak terproteksi kalau investasi tersebut belum genap mencapai masa yang telah ditentukan. Penjual juga tidak akan menjelaskan apalagi mengingatkan bahwa kalau investor menjual (*redeem*) sebelum jatuh tempo (masa 3 atau 5 tahun tersebut), maka NAB - Nilai Aktiva Bersih

tidak segera dapat diketahui pada saat mengajukan permohonan penjualan atau pencairan tersebut. NAB baru dapat diketahui setelah masa satu sampai dengan tiga bulan sejak saat kita mengajukan pencairan dan tidak dapat dibatalkan. Singkat kata dana investor memang dikunci selama periode tersebut. Bila anda sebagai investor, tentu anda akan menjual produk investasi anda kalau jelas nilai jual atau pencairannya menguntungkan atau dalam batas yang dapat diterima.

Investor dapat saja mengajukan *complaint* kepada bank penjual *CPF* tersebut, namun dengan segala maaf, rekan kerjanya akan mengatakan: "itu semua ada dalam kontrak, apakah Bapak/Ibu tidak membaca terlebih dahulu sebelum membeli?" Jarang terjadi sewaktu memasarkan produk investasi, penjual dengan murah hati menguraikan terlebih dahulu segala sebab dan akibat dari pembelian produk investasi yang ditawarkannya. Jangankan kontrak yang diperlihatkan, (yang biasanya kita jarang bahkan tidak pernah membaca, karena hurufnya sangat kecil dan tidak nyaman untuk dibaca) informasi dalam prospektus tentang produk tersebut pun biasanya dibuat tidak lengkap dan rinci menjelaskan produk *Capital Protected* atau hal lain yang perlu diketahui investor sebelum dia memutuskan membeli produk tersebut. Bisa juga Relationship Manager (RM) bank akan mengatakan: itu tidak boleh terjadi, kalau begitu orang yang menjual dahulu melakukan *misselling*, atau orang itu sudah tidak lagi di perusahaan ini. Mari kita cermati mengapa keadaan tersebut diciptakan. Perlu kita pahami bahwa penjual melakukan semua ini karena dia mengejar target dan komisi atau dengan kata lain, UUD-lah. Siapa yang akan disalahkan? Siapa yang jujur dan tidak jujur?

Apakah kejadian di atas tergolong menipu (*cheating*) atau membohongi / memperdaya (*lying*). Sebesar apapun permohonan maaf si RM, investasi kita dapat berkurang karena gugurnya persyaratan terproteksi dari investasi yang dibeli. Siapa yang akan atau harus menanggung semua ini, tentu hanya diri kita sendiri. Oleh karenanya jangan pernah menyerahkan keputusan investasi atas uang anda kepada orang lain. Anda boleh mengikuti seminar penjualan produk investasi, meminta pendapat penasihat investasi, namun ingat bahwa anda sendiri yang harus memutuskan. Pengalaman serupa perlu anda cermati dalam berinvestasi.

Jadi jangan pernah berinvestasi kalau anda belum paham betul dengan produk yang anda akan beli.

Kita tidak perlu berinvestasi dalam produk-produk yang canggih, karena produk keuangan yang sederhana pun masih tetap dapat menghasilkan pengembalian yang cukup baik. Yang terpenting adalah, janganlah kita berinvestasi melebihi kemampuan keuangan kita saat ini.

Berikut ini saya ingin berbagi pengalaman dari Pak Pekan seorang karyawan dan Pak Ojeg seorang karyawan yang sekaligus juga tukang ojeg. Bagaimana Pak Ojeg yang seorang pegawai kantor berinvestasi dengan cara yang sangat sederhana namun dia paham betul bahwa dia melakukan **investasi di bidang yang dia ketahui** - yaitu bisnis ojeg.

Berikut kisah Pak Pekan dan Pak Ojeg yang ingin memiliki sepeda motor. Dengan memiliki motor dia berharap bisa menghemat biaya angkot yang lumayan memberatkan biaya keluarganya. Adapun informasi mengenai harga sepeda motor sebagai berikut:

Harga motor tunai sebesar Rp. 12.000.000,-.

Bila motor dibeli secara kredit, dealer akan memberikan jangka waktu kredit selama 3 tahun atau 36 bulan dengan biaya bunga sebesar 1,5% per bulan yang dihitung secara flat. Cicilan per bulan untuk pembelian kredit ini adalah Rp. 513.333,- per bulan selama 36 bulan. Harga motor yang dibeli secara kredit akan menjadi sebesar Rp 18.480.000,- (36 X Rp. 513.333).

Pak Pekan membeli motor secara kredit untuk keperluan pribadi.

Seorang pegawai kantor bernama Pak Pekan ingin membeli motor secara kredit dengan pertimbangan dia dapat menghemat biaya transportasi kendaraan umum (angkot). Uang yang biasanya dibayarkan untuk ongkos angkot akan digunakan untuk mencicil motor tersebut. Namun demikian dia harus mengeluarkan biaya untuk membeli BBM motor tersebut. Penghematan biaya angkot per hari sebesar Rp. 10.000,- dan biaya untuk pembelian BBM sebesar Rp. 2.000. Jadi dia dapat menghemat Rp. 8.000 per hari. Uang hasil penghematan sebulan sebesar Rp. 240.000,- ternyata tidak cukup untuk membayar cicilan motor sebesar Rp. 513.333,-. Dia harus meminjam sebesar Rp. 273.333 setiap bulan selama 36 bulan ke mertua. Karena dana talangan tersebut diambil dari sebagian tabungan rutin mertua maka mertua tetap ingin mendapatkan bunga yang sama dengan bunga tabungannya di sebuah bank yaitu sebesar 12% per tahun. Dia sangat bahagia karena ternyata mertua mengabulkan permohonan bantuan pembiayaan kekurangan untuk membayar cicilan motornya. Dengan ketidaktahuan soal perhitungan bunga, terlaksanalah keinginan memiliki motor. Dia setuju dengan persyaratan yang disampaikan oleh

mertua walaupun dia sempat bingung karena tidak tahu bagaimana nanti membayar hutangnya ke mertua. Dalam hati dia mengatakan biarlah jangan dipikirkan sekarang, itu kan masih 36 bulan lagi. Nanti saja dipikirkannya. Nilai akan datang hutang ke mertua atas 36 bulan talangan ditambah bunga sebesar Rp 11.774.347,- (lihat perhitungan dalam tabel perhitungan pinjaman anuitas sebesar Rp 273.333,- bunga 12% per tahun).

Membeli motor untuk keperluan pribadi	
per hari	
Penghematan biaya angkot	: 10.000
Biaya BBM	: 2.000
Jumlah penghematan	: <u>8.000</u>
Per bulan	
Jumlah penghematan	: 240.000
Bayar cicilan	: <u>513.333</u>
Defisit	: <u><u>(273.333)</u></u>
Defisit dipenuhi dengan meminjam uang tabungan mertua.	
Pinjaman tabungan sebesar Rp 273.333 selama 36 bulan	
Pinjaman = tabungan setiap bulan	: (273.333)
Bunga	: 12,00% per thn
Masa Meminjam	: 3 tahun
Banyaknya meminjam per tahun	: 12 kali
Nilai Akan Datang Anuitas	: 11.774.347

Perusahaan tempat dia bekerja membuat seminar tentang keuangan keluarga. Pak Pekan dan Pak Ojeg menjadi peserta dalam seminar tersebut. Setelah dia mengikuti seminar keuangan keluarga Pak Pekan mencoba untuk menyusun neraca awal, laporan penerimaan dan pengeluaran selama 3 tahun serta

neraca akhir tahun ketiga untuk urusan pembelian motor kreditnya.

Dia mulai dengan menyusun neraca awal.

Pada bagian aktiva dia mempunyai aset atau kekayaan berupa sebuah motor dengan nilai sebesar Rp.18.480.000,-. Motor ini dibiayai dengan hutang motor ke dealer sebesar Rp.18.480.000,-. Jumlah tersebut dirinci sebagai berikut: hutang motor sebesar Rp.12.000.000 (harga tunai) ditambah dengan hutang bunga sebesar Rp.6.480.000,-

Kemudian dia menyusun laporan penerimaan pengeluaran untuk periode selama 36 bulan. Setelah disusun dia merasa gembira dengan hasilnya karena dia bisa membayar kredit motor ke dealer dengan baik. Dia menganalisa bagaimana dia bisa membayar kredit motor ke dealer dengan baik. Dari sisi penerimaan dia menghitung bahwa selama 3 tahun dia bisa menghemat biaya untuk angkot sebesar Rp 10.800.000,- ($Rp.10.000 \times 30 \text{ hari} \times 36 \text{ bulan}$). Dia mempunyai talangan sumber pendanaan dari mertua selama 36 bulan sebesar Rp. 9.840.000,- ($36 \text{ bulan} \times Rp.273.333$). Sehingga jumlah penerimaan seluruhnya bernilai sebesar Rp.20.640.000,-. Dari sisi pengeluaran dia menghitung bahwa selama 3 tahun dia mengeluarkan untuk biaya BBM motor sebesar Rp. 2.160.000,- ($Rp2.000 \times 30 \text{ hari} \times 36 \text{ bulan}$). Dia membayar cicilan ke dealer sebesar Rp.18.480.000 ($Rp. 513.333 \times 36 \text{ bulan}$). Beban bunga pinjaman ke mertua sebesar Rp.1.934.347,- ($Rp.11.774.347 - (Rp.273.333 \times 36 \text{ bulan})$) masih berupa hutang karena belum dibayar. Sehingga jumlah pengeluaran seluruhnya bernilai sebesar Rp.22.574.347,-. Hasil penerimaan dikurangi pengeluaran sebesar (Rp.1.934.347,-) nilai tersebut merupakan defisit.

**Neraca awal Pak Pekan
1 Januari 20X1**

Aktiva	Pasiva
Kas	Hutang Motor ke dealer 12.000.000
Tabungan	Hutang Bunga ke dealer 6.480.000
Motor 18.480.000	Jumlah Hut. Motor + Bunga 18.480.000
	Modal -
Jumlah Aktiva 18.480.000	Jumlah Pasiva 18.480.000

**Laporan Laba/Rugi Pak Pekan
periode 1 Jan 20X1 s/d 31 Des 20X3**

Penerimaan	
Penghematan biaya angkot	10.800.000
Hutang ke mertua u/ cicilan motor	9.840.000
Jumlah penerimaan	20.640.000
Pengeluaran	
Biaya BBM	2.160.000
Cicilan Motor ke dealer	18.480.000
Hutang ke mertua u/ bunga cicilan motor	1.934.347
Jumlah pengeluaran	22.574.347
Defisit	(1.934.347)

Selanjutnya dia menyusun neraca akhir tahun ketiga. Pada bagian aktiva dia mempunyai aset atau kekayaan berupa sebuah motor dengan nilai sebesar Rp.18.480.000,-. Pos hutang motor dan hutang bunga ke

dealer NIHIL karena sudah lunas. Namun timbul pos hutang ke mertua untuk cicilan motor sebesar Rp.9.840.000,- (Rp. 273.333 X 36 bulan) serta hutang bunga ke mertua sebesar Rp.1.934.347 (Rp.11.774.347 – (Rp.273.333 X 36 bulan)) masih berupa hutang karena belum dibayar. Pada pos modal awal terdapat nilai sebesar Rp.8.640.000,-. Jumlah ini merupakan modal awal yang diperoleh dari jumlah penghematan biaya angkot sebesar Rp.10.800.000,- dikurangi dengan pengeluaran BBM sebesar Rp.2.160.000. Modal awal harus dikurangi dengan defisit sebesar Rp.1.934.347,- sehingga modal akhir menjadi sebesar Rp.6.705.653,-. Jumlah pasiva sebesar Rp.18.480.000,- merupakan penjumlahan dari jumlah hutang ke mertua sebesar Rp.11.774.347,- dan modal akhir sebesar Rp.6.705.653,-

Dia membuat analisa atas pembelian motor sebagai berikut: Harga motor tunai sebesar Rp.12.000.000,- ditambah bunga kredit ke dealer sebesar Rp.6.480.000,- menjadi Rp.18.480.000,- ditambah lagi dengan bunga pinjaman ke mertua untuk menutupi kekurangan cicilan motor sebesar Rp.1.934.347,- maka harga motor yang dibeli secara kredit menjadi sebesar Rp.20.414.347,-. Apakah harga motor bekas dipakai selama 3 tahun dapat melunasi hutangnya ke mertua? Dia punya aset atau kekayaan sebuah motor dengan nilai Rp.18.480.000,- namun dia masih mempunyai kewajiban untuk membayar hutangnya ke mertua sebesar Rp.11.774.347,-. Harga motor bekas pasti lebih murah dibandingkan harga motor baru. Dengan kata lain harga motor bekas pasti terus menurun dari tahun ke tahun. Andaikan dia bisa menjual motor bekasnya dengan harga Rp. 7.000.000,- dan hasil penjualan tersebut dia bayarkan ke mertua, dia masih punya hutang ke mertua sebesar Rp.4.774.347,-. Alih-

alih bisa menghemat biaya angkot dan punya motor, malah jadi punya hutang dan tidak punya motor. Gumamnya, memang susah kalau jadi orang bodoh. Tapi katanya orang pintar juga banyak yang punya masalah keuangan seperti saya. Jadi gimana yah???

Neraca akhir Pak Pekan

31 Desember 20X3

Aktiva		Pasiva	
Kas	0	Hut Mtr ke dealer	0
Tabungan	0	Hut Bunga ke dealer	0
Motor	18.480.000	Jml Hut. Mtr + Bunga	0
		Hut ke mertua (cicilan mtr)	9.840.000
		Hut ke mertua (bunga cicilan mtr)	1.934.347
		Jumlah hutang ke mertua	11.774.347
		Modal awal	8.640.000
		Defisit	(1.934.347)
		Modal akhir	6.705.653
Jumlah Aktiva	18.480.000	Jumlah Pasiva	18.480.000

Cat: Modal diperoleh dari:

Penghematan b. angkot	10.800.000
Dikurangi: BBM	2.160.000
Modal	8.640.000

Harga motor tunai tahun ke-0	12.000.000
Bunga ke dealer	6.480.000
Harga motor tahun ke-0	18.480.000
Bunga pinjaman kekurangan	
Cicilan motor ke mertua	1.934.347
Harga motor tahun ke-3	20.414.347

Pak Pekan membandingkan dirinya dengan Pak Ojeg teman kerja sekantor yang juga membeli motor kreditan.

Pak Ojeg membeli motor secara kredit untuk keperluan pribadi sekaligus bisnis ojeg.

Setelah pulang kerja, Pak Ojeg menjadi tukang ojeg. Pak Ojeg ini mulai bercerita hal ihwal mengapa dia menjadi tukang ojeg. Dia berkata, "Saya tertarik dengan iklan pembelian motor secara kredit".

Harga motor tunai sebesar Rp. 12.000.000,-.

Bila motor dibeli secara kredit, dealer akan memberikan jangka waktu kredit selama 3 tahun atau 36 bulan dengan biaya bunga sebesar 1,5% per bulan yang dihitung secara flat. Cicilan per bulan untuk pembelian kredit ini adalah Rp. 513.333,- per bulan selama 36 bulan. Harga motor yang dibeli secara kredit akan menjadi sebesar Rp 18.480.000,- (36 X Rp. 513.333).

Dengan memiliki motor maka dia pergi ke kantor tidak perlu lagi naik angkot. Biaya untuk angkot bisa dialihkan untuk membayar pembelian kredit. Namun dia secara jujur mengakui bahwa penghematan biaya angkot setiap bulannya masih belum cukup untuk membayar cicilan bulanan sebesar Rp. 513.333,-. Karena masih kurang untuk membayar cicilan tersebut maka dia mencoba untuk mencari tambahan dengan menjadi tukang ojeg setelah pulang kantor. Ternyata lumayan hasil dari menjadi tukang ojeg. Pelanggannya ada yang juga teman sekantor serta penduduk di daerah tempat dia tinggal. Dia mengatakan bahwa rata-rata pendapatan per hari adalah sebesar Rp. 60.000,- sedangkan biaya untuk BBM dan lainnya untuk urusan ojeg adalah sebesar Rp. 30.000,-. Jadi dia bisa memperoleh pendapatan tambahan bersih dari ojeg sebesar Rp. 30.000,- per hari.

Pendapatan ojeg sebulan sebesar Rp. 900.000,- dipakai untuk membayar cicilan motor sebesar Rp. 513.333,- sehingga dia masih bisa menabung sebesar **Rp. 386.667,-**.

Membeli motor untuk pribadi & ojeg	
per hari	
Pendapatan	: 60.000
Biaya	: 30.000
Hasil bersih	: 30.000
per bulan	
Hasil bersih	: 900.000
Bayar cicilan	: 513.333
Tabungan	: 386.667

Dia memperlihatkan kepada Pak Pekan hasil penerimaan dan pengeluaran selama tiga tahun dia menjadi tukang ojeg.

Penerimaan: Rp. 60.000 per hari X 30 hari X 12 bulan X 3 tahun = Rp. 64.800.000,-

Pengeluaran: Biaya untuk urusan ojeg: Rp. 30.000 per hari X 30 hari X 12 bulan X 3 tahun = Rp. 32.400.000,-

Cicilan motor Rp. 513.333 X 36 bulan = Rp. 18.480.000,-

Jumlah pengeluaran adalah sebesar Rp. 50.880.000,-
Selama tiga tahun dia menjadi tukang ojeg dia bisa menabung sebesar **Rp. 13.920.000,-**

Pada neraca awal Pak Ojeg, dia mempunyai aset berupa motor sebesar Rp. 18.480.000,- yang dimodali oleh hutang ke dealer motor yang terdiri dari hutang motor sebesar Rp. 12.000.000,- dan hutang bunga sebesar Rp. 6.480.000,-.

Pada neraca akhir tahun ketiga, Pak Ojeg mempunyai aset berupa tabungan sebesar Rp. 13.920.000,- dan motor sebesar Rp. 18.480.000,- sehingga jumlah aktiva menjadi Rp. 32.400.000,-. Aktiva tersebut dimodali oleh laba sebesar Rp. 13.920.000,- dan modal sendiri sebesar Rp. 18.480.000,-. Jadi pada akhir tahun ketiga Pak Ojeg ini sudah memiliki motor sendiri dan juga mempunyai tabungan sebesar Rp. 13.920.000,-. Jumlah tersebut merupakan laba usaha ojeg selama 3 tahun.

Neraca awal Pak OJEG
1 Januari 20X1

Aktiva		Pasiva	
Kas		Hutang Motor	12.000.000
Tabungan		Hutang Bunga	6.480.000
		Jml Hut. Motor	
Motor	18.480.000	+ Bunga	18.480.000
		Modal	-
Jumlah Aktiva	18.480.000	Jumlah Pasiva	18.480.000

Laporan Laba/Rugi Pak OJEG
periode 1 Jan 20X1 s/d 31 Des 20X3

Penerimaan	
Penghasilan	64.800.000
Jumlah penerimaan	64.800.000
Pengeluaran	
Biaya	32.400.000
Cicilan Motor	18.480.000
Jumlah pengeluaran	50.880.000
Surplus	13.920.000

Neraca akhir Pak OJEG
31 Desember 20X3

Aktiva		Pasiva	
Kas		Hutang Motor	-
Tabungan	13.920.000	Hutang Bunga	-
Motor	18.480.000	Jml Hut. Motor + Bunga	-
		Laba	13.920.000
		Modal	18.480.000
Jumlah Aktiva	32.400.000	Jumlah Hutang & Modal	32.400.000

Pak Ojeg ini memang terkenal **kreatif dan inovatif**. Berbekal dari pengalamannya selama 3 tahun menjadi tukang ojeg, dia menggandakan usaha ojeg ini dengan baik sampai Pak Ojeg memiliki usaha ojeg yang penghasilannya melebihi gajinya di kantor. Memang berat di masa awalnya ketika memulai menjadi tukang ojeg, karena ada rasa malu dan gengsi karena statusnya sebagai pegawai kantoran. Namun Pak Ojeg berpikir bahwa hanya dirinya sendiri yang bisa menyelamatkan dia dan keluarganya. Dia berkata bahwa, saya harus jujur mengatakan keadaan ini kepada diri saya. Kepada siapa saya harus mengadu? Siapa yang akan memperhatikan atau membantu? Kebulatan hati bahwa hanya saya yang dapat membantu diri sendiri dan keluarga saya maka dengan tekad yang bulat saya mulai menjadi tukang ojeg.

Karyawan menjadi pengusaha jasa angkutan ojeg.

Pak Ojeg membeli satu motor baru lagi secara tunai senilai Rp. 12.000.000,- dan menawarkan kepada salah satu tetangganya untuk menjadi tukang ojeg seperti dia. Pengalaman dia mengojeg dijadikan patokan usaha angkutan ojeg yang dikelolanya dimana penerimaan rata-rata sebesar Rp. 60.000,- merupakan penerimaan yang dia terima dengan usaha setelah pulang kantor setiap harinya. Dia menyewakan motor ojeg sebesar Rp. 30.000,- per hari bersih. Jadi bila tukang ojeg mendapat lebih dia boleh mengambil keseluruhan uang tersebut. Namun kalau dia menerima kurang maka dia tetap harus membayar Rp. 30.000 per hari. Nilai ini dia yakini bahwa selama ini dia menjadi tukang ojeg hanya setelah jam kerja. Apalagi kalau penyewa bekerja secara penuh waktu setiap hari, maka jumlah Rp. 60.000 per hari akan sangat mudah untuk diterima.

Hari berjalan dengan baik, uang hasil sewa motor pertama terus ditabung. Setelah 400 hari, maka dia mempunyai uang sebesar Rp. 12.000.000,-. Uang tersebut dia belikan motor baru lagi dan dia mengajak tetangga lainnya untuk menjadi tukang ojeg baru. Dengan dua motor ojeg setelah 200 hari dia membeli lagi motor baru, demikian seterusnya. Uang hasil sewaan ojeg tersebut terus dikumpulkan sampai dia mempunyai 10 buah motor pada hari ke 1.173. Jadi dengan kerja keras selama kurang lebih 3 tahun 3 bulan dia sudah berhasil mempunyai kekayaan sebanyak 10 motor ojeg. Dia ingin menikmati kehidupan yang lebih baik lagi, maka dia mencari seorang mandor untuk mengurus bisnis transportasi ojegnya dengan gaji sebesar Rp 1 juta per bulan. Dengan usaha transportasi ojeg ini maka dia mempunyai penerimaan bersih setahun rata-rata sebesar Rp 96 juta.

Sekarang dia sudah pensiun bekerja dan malah bertambah energik dan selalu *happy-happy* saja.

Hari ke-	Lama-nya	Motor ke-	Investasi	Penghasilan	Biaya	Tabungan
1		1	12.000.000	60.000	30.000	30.000
400	400	1		24.000.000	12.000.000	12.000.000
400		2	12.000.000			-
600	200	2		24.000.000	12.000.000	12.000.000
600		3	12.000.000			-
734	134	3		24.120.000	12.060.000	12.060.000
734		4	12.000.000			60.000
834	100	4		24.000.000	12.000.000	12.000.000
834		5	12.000.000			60.000
914	80	5		24.000.000	12.000.000	2.000.000
914		6	12.000.000			60.000
981	67	6		24.120.000	12.060.000	12.060.000
		7	12.000.000			120.000
1.038	57	7		23.940.000	11.970.000	11.970.000
		8	12.000.000			90.000
1.088	50	8		24.000.000	12.000.000	12.000.000
		9	12.000.000			90.000
1.133	45	9		24.300.000	12.150.000	12.150.000
		10	12.000.000			240.000
1.173	40	10		24.000.000	12.000.000	12.000.000
1.173			Pensiun			
Jml			120.000.000			12.240.000

Penghasilan setelah pensiun adalah:

	Jml Mtr		Peng- hasilan	Biaya	Kas
per hari (1)	10		300.000		300.000
per bulan (30)			9.000.000		
		gaji mandor		1.000.000	
		jumlah	9.000.000	1.000.000	8.000.000
per tahun (360)			108.000.000	12.000.000	96.000.000

**Neraca awal Pensiun Pak OJEG
1 Januari 20XX**

Aktiva		Pasiva	
Kas	-	Modal	132.240.000
Tabungan	12.240.000		
Motor	120.000.000	Laba/(rugi)	-
	<u>132.240.000</u>		<u>132.240.000</u>

**Laporan Laba/Rugi Pensiun
Pak OJEG
periode 1 Jan s/d 31 Des 20XX**

Penerimaan	
Pendapatan ojeg	108.000.000
Jumlah penerimaan	<u>108.000.000</u>
Pengeluaran	
Gaji mandor	12.000.000
Jumlah pengeluaran	<u>12.000.000</u>
Surplus	96.000.000

Neraca akhir Pensiun Pak OJEG
31 Desember 20XX

Aktiva		Pasiva	
Kas	96.000.000	Modal	132.240.000
Tabungan	12.240.000		
Motor	120.000.000	Laba/(rugi)	96.000.000
	228.240.000		228.240.000

Dari kisah Pak Ojeg kita dapat menarik kesimpulan bahwa Pak Ojeg ternyata lebih hebat dari penyiar TV yang bergaji milyaran rupiah yang terbukti dari kemampuannya mengelola uang dengan baik. Pak Ojeg berani jujur pada dirinya, dia bersyukur bahwa hasil gaji dan penghematan biaya transportasi dapat memacu dia untuk mencukupi pembayaran cicilan motor, dia telah melakukan yang terbaik untuk dirinya, menjadikan dia bisa menabung untuk investasi dan dia berinvestasi di bidang yang dia telah kuasai.

Dapat disarikan bahwa dalam menghadapi kehidupan yang penuh ketidak pastian dan tawaran menggoda pola hidup konsumtif **kita harus melek keuangan**. Uang hasil bekerja bila dikelola dengan baik memungkinkan setiap orang bisa menabung dan berinvestasi yang dapat membuka jalan menuju kehidupan makmur tanpa batas, asal saja yang bersangkutan:

1. Jujur kepada diri sendiri
2. Bersyukur dengan apa yang dimiliki
3. Lakukan yang terbaik bagi diri sendiri
4. Menabung untuk investasi
5. Investasi di bidang yang anda ketahui

Jangan kita pernah berhenti untuk belajar dan janganlah malu untuk bertanya tentang berbagai hal yang ingin kita

ketahui dan jangan gengsi. Selalu mengikuti berbagai berita dan perkembangan khususnya di bidang yang berkaitan dengan berbagai hal yang perlu anda ketahui baik lokal, nasional, regional maupun internasional. Koordinasi yang baik dalam suatu keluarga (suami/istri serta anak-anak) akan menjadi fondasi dalam keberhasilan pengelolaan keuangan keluarga dalam menghadapi ketidakpastian dan gejolak eksternal.

Kita sering berdoa meminta kepada Tuhan yang Mahakuasa untuk diberikan uang lebih, tapi kalau sudah mendapat lebih biasanya kita lupa untuk berterimakasih. Kita jarang berdoa agar kita dapat memelihara uang lebih yang telah diberikanNYA, karena merasa bahwa uang lebih tersebut karena kesuksesan usaha kita sendiri bahkan banyak yang menyombongkan diri sendiri serta banyak juga yang lupa diri. Mengapa kita tidak berdoa agar Tuhan yang Maha Kuasa untuk selalu hadir dalam diri kita sehingga di saat kita membutuhkan uang lebih Tuhan akan selalu membimbing dan memberi jalan kepada kita, di saat kita diberi uang lebih pun kita akan bersyukur, berterimakasih dan diberi kekuasaan untuk dapat menggunakannya dengan sebaik-baiknya. Kita akan selalu dibimbing, dipimpin dan dilindungiNYA serta menjadikan kita selalu berada di arah dan jalan yang benar. Sekian celoteh saya di hari bahagia Dies Natalis Unpar ke-53 semoga Tuhan selalu berbagi berkat berlimpah yang tiada henti bagi anda semua, kita dan keluarga besar UNPAR. Terima kasih.

Daftar Pustaka

- Berman, Karen. Knight, Joe & Case, John, Financial Intelligence, Harvard Business School Press, 2006
- Bodie, Kane, Marcus, Investments, sixth edition, McGraw-Hill / Irwin, 2005
- Clitheroe, Paul, Making Money, the Penguin Group, 2004.
- Gitman G, Lawrence & Joehnk D. Michael, Fundamental of Investing, fifth edition, Harper Collins College Publisher, 1993
- Kiyosaki, T, Robert & Lechter, L, Sharon, Guide to Investing, Warner Books, 2000.
- Marber, Peter, Money Changes Everything, Financial Times Prentice Hall, 2003
- Orman, Suze, The 9 Steps to Financial Freedom, Three Rivers Press, 2000.
- Orman, Suze, The Courage to be Rich, The Berkeley Publishing Group, 2002.
- Pikiran Rakyat, Minggu 16 Desember 2007, hlm 1
- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA & Barlian, Inge., Dra. Ak. M.Sc, Manajemen Keuangan Satu, edisi 3, PT. Prenhallindo, 2001.
- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA & Barlian, Inge., Dra. Ak. M.Sc, Manajemen Keuangan Dua, edisi 2, PT. Prenhallindo, 2001
- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA & Barlian, Inge., Dra. Ak. M.Sc, Manajemen Keuangan Satu, edisi 4, PT. Prenhallindo, 2002.
- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA & Barlian, Inge., Dra. Ak. M.Sc, Manajemen Keuangan Dua, edisi 3, PT. Prenhallindo, 2002
- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA & Barlian, Inge., Dra. Ak. M.Sc, Manajemen Keuangan Satu, edisi 5, Literata Lintas Media, 2003.
- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA & Barlian, Inge., Dra. Ak. M.Sc, Manajemen Keuangan Dua, edisi 4, Literata Lintas Media, 2003

- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA & Barlian, Inge.,
Dra. Ak. M.Sc, Manajemen Keuangan Satu, edisi 5,
cetakan ke 2, Literata Lintas Media, 2004.**
- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA & Barlian, Inge.,
Dra. Ak. M.Sc, Manajemen Keuangan Dua, edisi 4,
cetakan ke 2, Literata Lintas Media, 2004.**
- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA, Barlian, Inge.,
Dra. Ak. M.Sc, & Sundjaja, Dharma Putra., SE, MFP,
Manajemen Keuangan Satu, edisi 6, UNPAR Press,
2007.**
- Sundjaja, Ridwan S., Prof. Dr. Drs. MSBA, Barlian, Inge.,
Dra. Ak. M.Sc, & Sundjaja, Dharma Putra., SE, MFP,
Manajemen Keuangan Dua, edisi 5, UNPAR Press,
2007.**

Prof. Dr. Ridwan S. Sundjaja, Drs., MSBA

Ridwan S. Sundjaja adalah Guru Besar dalam Ilmu Manajemen di Universitas Katolik Parahyangan, Bandung. Ia memperoleh beasiswa untuk Graduate Study dan pada tahun 1976 meraih gelar Master of Science in Business Administration (MSBA) dari Saint Louis University, Baguio City, Philippines. Ia memperoleh gelar Doctorandus Ekonomi Perusahaan (Drs.) pada tahun 1977 dari Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan. Melalui program beasiswa ia memperdalam dan memperkokoh landasan keilmuannya di bidang manajemen dimana ia berhasil memperoleh gelar Doctor of Management (Dr.) pada tahun 1990 dari De La Salle University, Manila, Philippines.

Ia dikukuhkan sebagai Guru Besar (Prof.) dalam bidang ilmu manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan pada tahun 1995, tempat di mana ia juga pernah menjabat sebagai Ketua Jurusan Manajemen, Pembantu Dekan Bidang Akademik dan Dekan.

Karirnya diawali dengan kuliah sambil bekerja sebagai karyawan perusahaan swasta pada tahun 1971 dan memperoleh berbagai promosi hingga akhirnya mencapai puncak karir menjadi pimpinan perusahaan. Namun ia lebih memilih menjadi dosen tetap di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Pada tahun 1995 ia mengembangkan Model **Manajemen 333** yang merupakan salah satu model manajemen perubahan. Manajemen 333 merupakan suatu proses yang berkesinambungan dari aktivitas 3 PAN yaitu PenyegarAN, PencerahAN, PembaharuAN; 3 PE yaitu PERencanaan, PELaksanaan, PENGontrolan dan 3 PEM yaitu PEMilik, PEMimpin, PEMbeli.

Seiring dengan profesinya sebagai dosen dan juga praktisi bisnis, ia berpartisipasi di dalam forum ilmiah dan bisnis baik nasional maupun internasional. Ia dengan senang dan rendah hati selalu membagikan ilmu dan pengalamannya dengan memberikan "PENDIDIKAN – PELATIHAN – SOLUSI" kepada karyawan, staf, dan pimpinan perusahaan; lembaga pendidikan, maupun lembaga sosial, khususnya dalam bidang manajemen, keuangan dan entrepreneurship.

