

## KATA PENGANTAR

E-book ini adalah ringkasan dari buku **'The Parables of the Pipe Line'** atau Kisah saluran pipa, juga beberapa buku tentang bagaimana menjadi kaya, dan pengalaman pribadi dari penulis.

Dimana perbandingan atau situasi yang digambarkan di E-book ini menggunakan situasi di negara Amerika, Negara yang sudah sangat maju, dengan perdagangan bebas, dan begitu banyak peluang usaha.

Apakah bisa diterapkan di Indonesia? Saudara, pada dasarnya manusia itu sama, kita sama-sama menginginkan yang terbaik dalam hidup kita, sama-sama menginginkan impian kita menjadi kenyataan apapun itu, sama-sama ingin yang terbaik untuk keluarga kita, Kita sama-sama ingin mendapatkan kebebasan finansial dan waktu!

Dan lagi E-book ini ditulis dengan menggunakan bahasa yang sangat sederhana, jauh dari kerumitan dan hiperbola, sehingga siapapun Anda, Anda akan bisa mendapatkan manfaat yang sebesar-besarnya dengan membaca E-book ini.

Saya akan menggunakan kata-kata Anda disini, bukan bermaksud menggurui karena kita semua bahkan semua orang yang tersukses di dunia adalah seorang pembelajar yang baik, kita semua masih perlu terus belajar, tidak peduli berapa usia kita masing masing, apa status dan latar pendidikan kita, seperti orang bijak mengatakan: 'Siapa yang berpikir dirinya masih hijau dia akan tumbuh, Siapa berpikir dirinya matang, seperti buah, maka dia akan segera busuk.'

Selamat membaca dan mempelajari E-book ini!

KUSUMA PUTRA

## PENDAHULUAN

Pembaca yang terhormat: "Seratus tahun yang lalu, hampir .mustahil bagi orang kebanyakan untuk menjadi jutawan. Sebagai bukti, marilah kita lihat data statistik tentang gaya hidup masyarakat pada, masa peralihan abad! 19-20.

Pada tahun 1900, upah rata-rata pekerja di Amerika Serikat hanya 22 sen dolar per jam. Para pekerja rata-rata berpenghasilan antara 200 dolar sampai 400 dolar per tahun.

Pada jaman itu, penghasilan sejumlah itu dianggap cukup, karena masih jauh dari batas garis kemiskinan. Hanya 6% orang Amerika yang lulus SMA. Usia maksimal rata-rata adalah 47 tahun. Cuma 14 % saja rumah yang memiliki bak mandi rendam (*bath tub*). Jumlah mobil baru 8.000 buah. Dan jalan kendaraan yang sudah dibuat baru berjarak 144 mil saja.

Sampai perang dunia I, rata-rata keluarga Amerika menghabiskan 80 % dari penghasilannya untuk keperluan-keperluan dasar seperti, makanan, perumahan dan pakaian.

Singkatnya, 100 tahun yang lalu, dari segi ekonomi masyarakat terbagi menjadi dua golongan. Yakni, golongan kaya dan sisanya adalah golongan miskin. Nyatanya, cuma satu dari sepuluh, keluarga yang termasuk golongan kaya atau menengah. Itu berarti, pada tahun 1900, 90% rakyat Amerika bisa dikategorikan sebagai golongan miskin.

### **Golongan menengah masih hidup mengandalkan gaji.**

Sekarang kita meloncat 100 tahun ke tahun 2000 ( Pada, masa kini ) rata-rata penghasilan sebuah keluarga adalah 47.000 dolar.

Sekarang ini jumlah mobil lebih banyak daripada jumlah penduduknya. Sebagian besar keluarga paling tidak memiliki dua buah pesawat TV. Usia maksimum rata-rata kini mencapai 75 tahun.

Umumnya orang berpenghasilan lebih, memiliki waktu luang yang lebih, dan juga lebih banyak pilihan-pilihan karier dibandingkan, pada masa-masa sebelumnya.

Meskipun demikian sebagian besar dari jumlah keluarga di Amerika masih mengandalkan pinjaman untuk menunjang hidupnya. Kini memang sudah ada pemerataan dalam hal kepemilikan rumah tinggal, mobil, dan mebel.

Tetapi kalau benda benda di atas tidak dihitung maka rata-rata keluarga, tidak memiliki aset sama sekali alias NOL!

Jadi, meskipun penghasilannya bertambah jumlah hutang yang harus dibayar dan waktu yang harus diluangkan untuk bekerja juga ikut meningkat.

*Apa yang salah sehingga muncul gambaran seperti tersebut di atas?*

### **Apakah Anda terjebak pada sistem yang salah?**

Kesalahannya adalah karena banyak orang yang terjebak dalam perencanaan yang salah. Mereka terjebak dalam sistem yang salah. Mereka juga tidak tahu cara-cara mendapatkan kekayaan yang benar.

Sekarang saya akan menyampaikan sebuah fakta yang mungkin akan mengejutkan Anda. Dan fakta tersebut tidak bisa dibantah lagi kebenarannya. Anda sudah siap mendengarkannya?

Fakta menunjukkan bahwa **menjadi seorang jutawan merupakan pilihan dan bukan kesempatan!**

Memang benar. Sekarang ini, semua orang dari golongan menengah sebenarnya berpeluang menjadi seorang jutawan. Mustahil? Tentu tidak! Malahan cukup mudah!

Kalau Anda ingin menjadi seorang jutawan, Anda tinggal mengikuti langkah langkah berikut ini:

- 1. Memahami** cara mendapatkan dan mengumpulkan kekayaan
- 2. Meniru** sistem-sistem penciptaan kekayaan yang sudah terbukti keampuhannya
- 3. Bersikap konsisten** seiring berjalannya waktu.

Cukup Itu saja! Hal-hal inilah yang memungkinkan orang kebanyakan bisa memperoleh aset bernilai jutaan dolar. Ingat sekali lagi!: **Pemahaman**, **Peniruan**, dan **Konsistensi**.

## **Apa yang bisa Anda pelajari dari manual ini?**

Anda akan belajar berbagai strategi ampuh agar Anda dan keluarga Anda terbebas dari masalah keuangan. Strategi-strategi ini mudah diikuti orang, kebanyakan dan jangka waktu keberhasilannya pun sudah bisa diperkirakan, Sebagai gambaran, strategi-strategi ini telah melahirkan jutaan jutawan dalam masa 50 tahun belakangan ini!

Para pembaca yang terhormat. Pada masa kini. menjadi jutawan bukan lagi tergantung pada keberuntungan atau nasib baik. Menjadi jutawan dapat dicapai dengan mempelajari dan mengikuti strategi-strategi penciptaan kekayaan yang sudah teruji keampuhannya.

Menurut buku terlaris yang berjudul ***The Millionaire Next Door*** (Jutawan Di sebelah Rumah) :

*"Pada umumnya para jutawan bukanlah orang kaya karena keturunan, seperti keluarga-keluarga Rockefeller atau Vanderbilt. Lebih dari 80% nya adalah orang kebanyakan yang memperoleh kekayaannya dalam satu generasi."*

Sekarang coba kita renungkan, "Lebih dari 80% jutawan berasal dari orang kebanyakan." Statistik ini mengukuhkan pernyataan saya sebelumnya, **"Menjadi seorang jutawan merupakan pilihan dan bukan kesempatan!"**

Tujuan ditulisnya buku *The Parable of the Pipeline* (Perumpamaan Saluran Pipa) adalah untuk mengajarkan kepada Anda tentang strategi- strategi bisnis yang benar.

Strategi-strategi ini telah diterapkan oleh orang-orang kaya selama berabad...abad, karena itu tadinya hanya cocok bagi golongan tertentu saja. Jadi, walaupun pada tahun 1900 Anda sudah menguasai strategi-strategi ini, kemungkinan besar Anda tidak berhasil. Masalahnya, pada waktu itu orang kebanyakan seperti saya dan Anda tidak punya cukup uang atau kontak. Tapi sekarang kondisinya sudah jauh berbeda.

Kini, teknologi sudah maju dengan pesat. Ditambah lagi penghasilan orang-orang dari golongan menengah pun semakin meningkat.

Apalagi, sekarang ada jenis bisnis yang sangat inovatif. Namanya "*E-Compounding*" (Penggandaan Melalui Media Internet). Karena itu, orang

biasa-biasa saja dengan pendidikan SMA atau lebih bisa mendapatkan berbagai keuntungan. Mereka bisa meningkatkan jumlah penghasilan mereka, jumlah waktu yang dimiliki, serta menjalin hubungan baik dengan banyak orang untuk memperoleh kekayaan. Kekayaan yang dimaksud tentunya bukan hanya dari segi keuangan, tetapi dari segi kualitas kehidupan pribadinya juga.

Dengan mengikuti strategi-strategi yang dijabarkan dalam buku ini Anda pun berpeluang untuk menjadi jutawan baru.

*Selamat datang di dunia para jutawan!*

## **BAB I Perumpamaan saluran pipa**

PADA JAMAN DAHULU KALA, ada dua orang saudara sepupu yang sangat ambisius. Yang pertama bernama Pablo, yang kedua Bruno. Mereka tinggal berdampingan di sebuah desa kecil di Italia.

Kedua orang itu merupakan anak-anak muda yang sangat berkualitas.

Mereka juga memiliki cita-cita yang tinggi.

Mereka sering berkhayal bagaimana kalau suatu hari nanti mereka menjadi orang yang terkaya di desanya. Keduanya merupakan orang yang sangat cemerlang dan amat tekun bekerja. Yang mereka perlukan adalah kesempatan.

Pada suatu hari kesempatan itu pun datang. Kepala desa di desa dimana mereka berdua tinggal memutuskan untuk mempekerjakan dua pemuda itu untuk membawa air dari sungai ke sebuah penampungan air di tengah desa itu. Pekerjaan itu dipercayakan kepada Pablo dan Bruno.

Keduanya masing-masing membawa dua buah ember dan segera menuju ke sungai. Menjelang sore hari, keduanya telah mengisi penampungan air sampai mencapai sisi-sisi permukannya. Ketua desa menggaji mereka masing-masing berdasarkan jumlah ember air yang mereka bawa.

*"Wah, ini berarti cita-cita kita terkabul !"* seru Bruno.

*"Saya tidak bisa percaya bahwa kita bisa mendapat rejeki sebanyak ini."*

Tapi Pablo tidak ingin yakin begitu saja.

Punggunya nyeri dan kedua telapak tangannya lecet-lecet. Itu akibat ia membawa dua buah ember yang berat. Keesokan paginya, ia merasa takut saat harus pergi kerja. Karena itu, ia berpikir keras mencari akal bagaimana caranya membawa air dari sungai ke desanya.



### **Pablo, Manusia Saluran Pipa**

*"Bruno, saya punya rencana,"* kata Pablo keesokan harinya saat mereka mengambil ember-ember dan berangkat menuju ke sungai.

*"Daripada kita mondar-mandir membawa-bawa ember hanya untuk mendapatkan beberapa penny per hari, kenapa kita tidak sekalian saja membuat sebuah saluran pipa dari sungai ke desa kita."*

Bruno menghentikan langkahnya seketika. *"Saluran pipa! Ide dari mana itu ?!!"* seru Bruno.

*"Kita 'kan sudah mempunyai pekerjaan yang sangat bagus, Pablo. Saya bisa membawa seratus ember sehari. Dengan upah satu penny per ember, berarti penghasilan kita bisa satu dolar per hari! Saya akan menjadi orang kaya! Dan pada akhir minggu, saya bisa membeli sepatu baru. Pada akhir bulan saya bisa membeli seekor sapi. Dan pada akhir bulan ke enam, saya sudah bisa membangun sebuah gubuk baru. Tidak ada pekerjaan semenguntungkan ini di desa ini. Pada akhir minggu kita dapat libur. Dan setiap tahun, kita juga berhak cuti selama dua minggu dengan gaji utuh. Kita akan memiliki kehidupan yang layak! Jadi buang jauh-jauh pikiran untuk membangun saluran pipa itu."*

Tapi Pablo tidak mudah putus asa. Ia dengan sabar menerangkan tentang rencana pembuatan pipa salurannya kepada sahabatnya itu.

Akhirnya Pablo memutuskan untuk **bekerja paruh waktu**. Ia tetap bekerja mengangkut ember-ember air. Separuh waktunya serta di akhir Minggu dia luangkan untuk membangun saluran pipanya.

Dari awal, dia sudah menyadari bahwa akan sangat sulit baginya untuk menggali saluran di tanah yang mengandung batu karang itu. Ia pun menyadari, lantaran upahnya itu berdasarkan jumlah ember yang diangkutnya, maka penghasilannya pun otomatis menurun.

Dia paham benar bahwa dibutuhkan waktu satu tahun atau bahkan dua tahun, sebelum saluran pipanya bisa menghasilkan sesuatu yang berarti. Tetapi Pablo yakin akan impian dan cita-citanya. Karena itu, dia terus giat bekerja.



Bruno dan orang-orang desa yang lainnya mulai mengejek Pablo. Mereka menyebutnya "Pablo si manusia saluran pipa."

Bruno yang berpenghasilan hampir dua kali lipat dari pada Pablo, terus membangga-banggakan barang-barang baru yang telah berhasil dibelinya. Dia sudah membeli seekor keledai yang dilengkapi dengan sadel kulit yang baru. Dia memarkir keledai barunya di samping gubuk barunya yang terdiri

dari dua lantai. Dia juga membeli baju-baju indah dan bisa makan mewah di kedai.

Orang-orang di desanya menyebutnya "Mr. Bruno". Mereka selalu menyambutnya kalau dia mentraktir mereka minum-minum di bar dan ikut tertawa-tawa saat dia menceritakan lelucon-leluconnya.

## **Tindakan-Tindakan Kecil membuahkan Hasil Yang Besar**

Sementara Bruno berbaring santai di hammock (jaring gantungan) di sore hari, pada akhir Minggu, Pablo terus saja menggali saluran pipanya.

Pada bulan-bulan pertama, Pablo memang tidak bisa menunjukkan hasil dari usahanya. Pekerjaannya memang sangat berat. Bahkan lebih berat daripada pekerjaan Bruno, karena Pablo juga harus bekerja pada malam hari, demikian pula di akhir minggu.

Tapi Pablo selalu mengingatkan pada diri sendiri bahwa cita-cita masa depan itu sesungguhnya dibangun berdasarkan pada perjuangan yang dilakukan hari ini. Dari hari ke hari dia terus menggali. Inci per inci.

"Sedikit-sedikit lama-lama menjadi bukit," katanya sambil bersenandung saat dia mengayunkan cangkulnya pada tanah yang mengandung batu karang. Dari satu inci kemudian menjadi satu kaki, kemudian menjadi 10 kaki, kemudian menjadi 20 kaki, lalu 100 kaki dan seterusnya...

"Bersakit-sakit dahulu, bersenang-senang kemudian," kata-kata itulah yang selalu dicamkan pada dirinya sendiri saat dia kembali ke gubuknya yang sederhana. Tubuhnya amat lelah setelah seharian bekerja.

Dia sudah bisa memperkirakan keberhasilan yang akan dicapainya. Caranya adalah setiap hari dia menetapkan sasaran yang akan dicapainya hari itu. Lalu dia akan berusaha keras untuk mencapainya. Dia juga selalu yakin bahwa lama kelamaan hasil yang dicapainya itu akan jauh daripada perjuangan yang dilakukannya.

"Fokuskan selalu pada imbalan yang akan diperoleh..." kata-kata itu senantiasa ia ulang-ulang saat dia pergi tidur. Sementara dari bar di desa terdengar gelak tawa mengiringinya ke alam mimpi.

"Fokuskan selalu pada imbalan yang akan diperoleh..."

## **Keadaan Menjadi Terbalik**

Hari berganti bulan. Pada suatu hari, Pablo menyadari bahwa saluran pipanya sudah setengah jadi. Berarti dia hanya perlu berjalan setengahnya dari jarak yang biasa dia tempuh untuk mengisi ember-embernya. Dan waktu yang tersisa, digunakannya untuk menyelesaikan saluran pipanya. Saat-saat penyelesaian saluran pipanya pun semakin mendekat.

Saat beristirahat, Pablo menyaksikan sehabatnya Bruno yang terus saja mengangkut ember-ember. Bahu Bruno tampak semakin lama semakin membungkuk. Dia menyeringai kesakitan, langkahnya semakin lamban akibat kerja keras setiap hari. Bruno merasa sedih dan kecewa karena dia menyadari bahwa dia "ditakdirkan" untuk terus mengangkut ember-ember setiap hari sepanjang hidupnya.

Dia semakin jarang bersantai-santai di tempat tidur gantungnya. Dia lebih sering terlihat di bar. Saat pengunjung bar melihat Bruno, mereka saling berbisik, "Nah, ini dia Bruno si manusia ember," dan mereka tersenyum geli saat beberapa orang meniru postur tubuh Bruno yang sudah membungkuk dan cara jalannya yang terseok-seok.

Bruno tidak lagi suka mentraktir minum teman-temannya atau menceritakan lagi lelucon-lelucon. Dia lebih suka duduk sendiri di sudut yang gelap ditemani botol-botol kosong disekelilingnya.

Akhirnya, saat bahagia Pablo pun tiba. Saluran pipanya sudah rampung! Orang-orang desa berkumpul saat air mulai mengalir dari saluran pipanya menuju ke penampungan air di desa. Sekarang, desa itu sudah bisa mendapat pasokan air bersih secara tetap. Bahkan orang-orang yang semula tinggal di sekeliling desa tersebut sengaja pindah kesana. Desa itu pun kemudian terus tumbuh dan semakin makmur.

Setelah saluran pipa itu selesai. Pablo tidak perlu lagi membawa-bawa ember. Airnya akan terus mengalir, baik dia sedang bekerja maupun tidak. Air itu mengalir di akhir minggu ketika dia asyik bermain. Semakin banyak air yang mengalir ke desa itu, semakin banyak pula uang yang mengalir ke kantong Pablo.

Pablo yang tadinya terkenal dengan julukan Pablo si Manusia Pipa, sekarang menjadi lebih terkenal dengan sebutan Pablo Si Manusia Ajaib.

Para politisi memujinya karena mempunyai visi yang baik. Mereka bahkan memintanya agar mencalonkan diri menjadi wali kota. Tapi Pablo paham sekali bahwa apa yang dia capai bukanlah sebuah keajaiban. Hal ini hanyalah merupakan langkah awal dari pencapaian suatu cita-cita yang

besar. Memang benar. Nyatanya Pablo memiliki rencana yang jauh lebih besar daripada yang dia sudah laksanakan di desanya.

*Pablo berencana untuk membangun saluran pipa di seluruh dunia!*

## **Mengajak Temannya Untuk Membantu**

Saluran pipa membuat Bruno si manusia Ember kehilangan pekerjaannya. Pablo merasa sangat prihatin melihat sahabatnya itu sampai harus mengemis-ngemis minuman di bar. Karena itulah Pablo berencana untuk menemui Bruno.

“Bruno, saya datang kesini untuk meminta bantuanmu.”

Bruno meluruskan bahunya yang bongkok.

Matanya yang tampak kelam pun mengecil. “Jangan menghina saya, ya,” kata Bruno.

“Tidak, saya datang kesini bukan untuk menghina kamu” kata Pablo.

“Justru saya mau menawarkan peluang bisnis yang amat bagus. Dua tahun lamanya saya bekerja untuk bisa menyelesaikan pembangunan pipa saya yang pertama. Tapi, dalam masa dua tahun tersebut saya belajar banyak hal. Saya jadi tahu alat-alat apa saja yang harus digunakan. Saya jadi lebih paham di tempat mana saya sebaiknya saya harus mencangkul dan menggali. Saya juga mengerti dimana saja sebaiknya pipa-pipa itu harus dipasang. Dan selama saya bekerja, saya juga rajin mencatat mengenai semua itu. Oleh karena itu, sekarang ini saya sudah mampu mengembangkan suatu cara yang lebih baik untuk membangun saluran-saluran pipa lainnya.

Sebetulnya, bisa saja saya membangun saluran pipa itu sendirian dalam waktu setahun. Tetapi rasanya, untuk apa saya menghabiskan waktu satu tahun hanya untuk membangun satu saluran pipa itu. Rencana saya adalah mengajari kamu dan yang lain-lainnya cara-cara membangun pipa. Nantinya kamu dan yang lain-lainnya itu mengajarkan lagi kepada orang-orang baru lainnya lagi. Begitulah seterusnya.....Sampai suatu saat nanti setiap desa di wilayah ini memiliki saluran pipa. Lalu, saluran pipa ini menyebar ke setiap desa, di negara kita. Dan bahkan akhirnya, pipa-pipa ini akan ada di setiap desa di seluruh dunia!”

“Coba saja kamu renungkan,” kata Pablo melanjutkan, “kita nantinya bisa mengutip sejumlah uang untuk setiap gallon air yang dialirkan melalui saluran-saluran pipa air yang dialirkan melalui saluran-saluran pipa,

semakin banyak air yang mengalir melalui saluran-saluran pipa, semakin banyak uang yang akan masuk ke kantong kita. Pipa yang baru saya buat ini sebenarnya bukanlah akhir dari suatu cita-cita, Justru pipa saya itu merupakan awal dari cita-cita.”

Akhirnya Bruno menyadari juga betapa besar potensi bisnis yang ditawarkan sahabatnya itu. Dia tersenyum sambil mengasongkan tanganya yang lecet-lecet itu kepada sahabatnya. Mereka berjabat tangan kemudian berpelukan. Bagaikan dua orang sahabat lama yang sudah lama tidak berjumpa.

## **Peluang Usaha Saluran Pipa di Dunia Yang Didominasi Pembawa Ember.**

Tahun-tahun pun berlalu. Pablo dan Bruno sudah lama pensiun. Usaha saluran pipanya yang mendunia terus saja mengalirkan ratusan juta dolar setahun melalui rekening bank mereka. Ketika mereka berjalan-jalan di desa, kadang-kadang mereka melihat beberapa pemuda. Mereka tampak sibuk mengangkut air dengan ember.

Kedua sahabat dari masa kecil tersebut lalu mengajak berbincang-bincang pemuda-pemuda tersebut. Mereka menceritakan kisah hidup mereka. Lalu, mereka pun menawarkan bantuan mereka untuk membangun saluran pipa. Tetapi, hanya sedikit saja yang mau mendengarkan nasehat mereka dan bersedia meraih peluang untuk melakukan usaha di saluran pipa ini.

Sedihnya, kebanyakan para pengangkut ember tersebut langsung menolak tawaran ini. Pablo dan Bruno juga sering sekali mendengar alasan-alasan yang mereka ungkapkan.

“Saya tidak ada waktu.”

“Teman saya bilang bahwa dia kenal orang yang berusaha untuk membangun saluran pipa ternyata gagal.”

“Cuma mereka yang lebih dahulu terjun di usaha saluran pipa ini yang akhirnya bisa sukses”

“Seumur hidup saya pekerjaan saya adalah mengangkat ember. Saya ingin tetap mempertahankan profesi saya itu.”

“Saya tahu ada orang-orang yang pada akhirnya merugi gara-gara usaha saluran pipa. Saya tidak mau hal itu terjadi pada diri saya.”

Pablo dan Bruno benar-benar merasa prihatin bahwa banyak sekali orang yang tidak punya visi. Tetapi akhirnya mereka pasrah saja.

Mereka sadar bahwa mereka hidup di dunia yang masih didominasi dengan mental pembawa ember tersebut. Hanya sedikit saja presentasinya orang-orang yang berani berambisi untuk mencapai kesuksesan melalui usaha saluran pipa.

## BAB II Pilihan Ada Di TANGAN Anda

### Apakah ANDA Seorang Pembawa Ember? Ataukah Seorang Pembuat Saluran Pipa

"Bruno, *saya punya rencana,*" kata Pablo keesokan harinya saat mereka mengambil ember- ember dan berangkat menuju ke sungai. "Daripada kita *mondar-mandir membawa-bawa ember* hanya untuk mendapatkan beberapa penny per hari, kenapa kita tidak sekalian saja *membuat sebuah saluran pipa* dari sungai ke desa kita."

Bruno menghentikan langkahnya seketika "Saluran pipa! Ide dari mana itu ?!!" seru Bruno. –

dari *The Parable of the Pipeline.*

Siapakah Anda? ...Seorang **pembawa ember**? Ataukah seorang **pembuat saluran pipa**? Apakah Anda hanya mendapatkan gaji kalau Anda datang ke tempat pekerjaan, seperti Bruno pengangkat ember?

Ataukah Anda termasuk orang yang bekerja hanya sekali saja kemudian Anda dibayar terus menerus, seperti **Pablo pembuat saluran pipa**?

Jika Anda termasuk orang kebanyakan, itu berarti Anda bekerja dengan menggunakan pola pembawa ember. Saya menyebutnya dengan istilah Jebakan barter Waktu dan Uang. Anda pun mungkin sudah paham maksudnya:

- Bekerja satu jam dibayar per jam.
- Bekerja satu bulan dibayar per bulan.
- Bekerja setahun dibayar per tahun pula.

Logis, kan?

Masalahnya dengan system pembawa ember ini, masuknya uang akan berhenti saat kita menghentikan kegiatan membawa ember. Karena itu, konsep "pekerjaan yang mantap" yang didambakan semua orang tidak akan menjadi kenyataan disini. Bahaya yang jelas dari system pembawa ember ini adalah bahwa pendapatan kita itu hanya sementara alias tidak langgeng.

Kalau di suatu pagi Bruno bangun dan punggungnya terasa sakit sehingga dia tidak bisa bangkit dari tempat tidurnya, berapa uang yang akan dia dapatkan hari itu? Nol Besar!

Jika tidak bekerja, otomatis uangpun tidak ada! Hal ini sama juga dengan pekerjaan-pekerjaan lain yang konsepnya seperti model pembawa ember itu. Walaupun mereka menggunakan enam hari kerjanya dan juga hari liburnya untuk bekerja, mereka tidak akan mendapat bayaran, seandainya mereka kemudian tidak bisa bekerja lagi, titik!

Kalau ditanyakan, "***Apakah saluran pipa yang paling produktif dan paling besar kekuatannya di zaman Ekonomi Baru ini?***"

Jawabannya sudah tentu **internet!** Sarana ini merupakan terobosan dalam bidang teknologi. Saya menyebutnya "**saluran pipa di zaman Ekonomi Baru.**"

Para pembaca yang budiman. Internet telah mengubah cara dunia kita bergerak, bekerja dan bermain. Dengan kata lain, .internet merupakan masa depan kita dan masa depan itu ya sekarang ini! ..

Dalam bab ini saya akan menunjukkan; bagaimana Anda bisa memanfaatkan internet sebagai sarana pengefisiensi waktu paling canggih yang pernah ada. Tujuannya adalah agar ***Anda dapat membangun saluran pipa berisi penghasilan yang berkesinambungan hanya dalam waktu 2 sampai 5 tahun. Jadi tidak perlu menunggu sampai 50 tahun!***

## **Revolusi Internet Baru Dimulai**

Zaman internet merupakan zaman yang amat revolusioner. Hal ini tidak bisa dibantah lagi.

Jack Welch, pimpinan General Electric, mengatakan kepada Wall Street Journal bahwa internet membawa perubahan terbesar dalam dunia bisnis yang selama ini ia jalani. Untuk Anda ketahui, Welch adalah kelahiran tahun 1936!

" Andy Grove, seorang direktur perusahaan bahkan lebih tegas lagi dalam penilaiannya: "Dalam lima tahun mendatang setiap perusahaan merupakan perusahaan berbasis internet. Tanpa menggunakan internet, suatu perusahaan tidak akan bisa bertahan."

## **Dunia yang Berada Dalam jaringan**

Apa yang membuat saluran pipa Internet itu begitu dahsyat? Coba Anda berpikir sejenak! Apa peranan internet? Dengan internet, jutaan orang di seluruh dunia bisa saling berhubungan melalui komputer atau telepon genggam. Mereka bisa saling mengirim kabar atau melakukan transaksi jual beli selama 24 jam /7 hari / 365 hari dengan biaya seperti telepon lokal.

Sungguh menakjubkan! Internet bekerja secepat cahaya. Biaya pemakaian sehari-harinya hanya beberapa dolar saja. Internet selalu dalam keadaan "tersambung". Pemakaiannya pun tidak terbatas serta selalu tersambung ke seluruh dunia.

Hebatnya lagi, 100 juta orang bisa dijaring dalam *Web* internet dalam waktu singkat. Bahkan, waktu yang diperlukan untuk menjaring orang sebanyak itu kurang dari setengahnya dari waktu yang dipakai untuk membangun jembatan Brooklyn.

Pada tahun 2003, lebih dari satu milyar orang akan *on line* untuk melakukan pembelian produk dan jasa melalui *e-commerce* bernilai satu triliun dolar. Tidak berlebihan kalau dikatakan bahwa internet memicu revolusi dunia!

## ***Internet Anda Dunia***



**1 Milyar Orang Transaksi Online = 1 Triliun Dolar Lebih Dalam Satu Tahun**

### **Masalah Dengan Internet.**

Internet memang sungguh revolusioner! masih jauh dari sempurna. Nyatanya, internet juga bermasalah, **MASALAH YANG BESAR SEKALI!**

### **Tetap**

Kekuatan terbesar dari internet itu justru merupakan kelemahannya yang terbesar pula. Sarana internet terlalu besar! Terlalu ramai ! Terlalu membingungkan. Terlalu kompetitif. Terlalu berteknologi tinggi. Di situs mana Anda sebaiknya berbelanja? Bagaimana caranya pembelian dilakukan? Siapa yang Anda harus percaya? Bingung memang! Menurut para pakar, situs-situs *e-commerce* menghadapi tiga tantangan besar:

1. Mereka perlu menjangkau konsumen yang lebih luas.
2. Mereka membutuhkan jumlah penjualan yang lebih besar.
3. Mereka memerlukan pembeli yang tidak cuma bertransaksi satu kali saja

### **Internet Memerlukan Pelanggan Yang Setia**

Bisa dikatakan bahwa sebagian besar dari situs- situs *e-commerce* itu kekurangan .pelanggan. Khususnya pelanggan setia. Yang dimaksud dengan "pelanggan setia" adalah orang-orang yang membeli melalui situs *e-commerce* dari minggu ke minggu atau bulan ke bulan, Jadi, bukan yang hanya melakukan transaksi pembelian sekali saja. Kita sering mendengar bahwa situs-situs *e-commerce* itu banyak dikunjungi oleh para pengguna komputer. Tetapi sekedar kunjungan semacam itu tidak mendatangkan

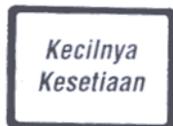
penghasilan. Kunjungan-kunjungan tersebut bisa diibaratkan seperti anggota suatu klub olah raga. Setiap pagi mereka bertemu di depan mal.

Lalu, mereka menggunakan halaman mal tersebut sebagai tempat untuk berolah raga. Bukan dengan tujuan berbelanja. Mereka tidak punya niat untuk berbelanja. Setelah mereka selesai berolah raga, mereka masuk ke mobil masing-masing.

Lalu, mereka berbelanja di tempat lain! Jadi, masuknya mereka pada situs-situs internet tersebut hanya sekedar mengunjungi saja. Kunjungan ini jelas tidak mendatangkan penghasilan. Transaksi pembelianlah yang mendatangkan penghasilan! Tetapi, pada kenyataannya, kebanyakan situs-situs *e-commerce* yang ada mengalami kesulitan dalam penjualannya. Mengapa demikian? Alasannya, sebagian besar situs-situs *e-commerce* tidak memberikan insentif bagi pembeli yang berbelanja mingguan atau bulanan. Para pengguna internet umumnya tidak memiliki kesetiaan.

Penyebabnya, karena sebagian besar situs *e-commerce* lebih mementingkan penawaran harga serendah mungkin daripada berusaha membangun hubungan jangka panjang dengan para pembeli.

## *Problem Terbesar Internet*



### **Rahasiannya: Hubungan Baik!**

Apa rahasianya agar para konsumen merijadi pelanggan setia di zaman internet ini?

Jawabannya adalah: hubungan baik!

Yaitu dengan menjalin hubungan baik yang sungguh-sungguhnya, solid, serta berjangka panjang. Dan hubungan baik ini harus diciptakan secara

langsung. Jadi, bukanlah hubungan melalui sarana berteknologi tinggi di mana kita cukup melakukan "klik" pada *mouse* komputer kita.

Inilah yang membedakan antara situs *e-commerce* yang berhasil dari yang sudah almarhum.

Anda lihat bahwa teknologi tinggi dari internet itu pun memerlukan sentuhan manusiawi.

Yaitu sentuhan yang berupa hubungan baik antar manusia.

Seperti yang dikatakan John Naisbitt 20 tahun yang lalu,

"Semakin banyak kita menggunakan teknologi canggih semakin perlu pula kita mengembangkan sentuhan kemanusiaan."

Oleh karena itulah sekarang ini orang semakin mencari kehangatan. Mereka menginginkan sentuhan kemanusiaan.

Hal ini diperlukan agar bisa memberikan keseimbangan dengan pemakaian angka-angka digit, *dot com* dan sebagainya yang sangat dingin dan kaku.

Coba saja Anda pikir!!! Apakah waktu Anda terakhir menonton film, karena Anda melihat iklannya di situs internet? Kemungkinan besar tidak! Yang paling mungkin adalah teman atau mitra kerja andalah yang menyarankannya pada Anda. Begitu juga dengan situs-situs internet favorit Anda. Kemungkinan besar situs-situs itu Anda kunjungi atas anjuran seseorang yang Anda kenal dan Anda percaya. Jadi, bukan dari iklan TV atau pun dengan meng "klik" iklan-iklan yang muncul di situs internet.

Pada kenyataannya, anjuran yang disampaikan dari mulut ke mulut merupakan sarana yang paling efisien untuk mengiklankan. Hal ini pada masa sekarang makin jelas terlihat.

Manusia itu pada dasarnya senang berhubungan dengan manusia lainnya. Manusia amat menghargai dan mempercayai hubungan yang diberi sentuhan kemanusiaan. Bukankah Anda juga seperti itu?

Dan, hubungan baik seperti inilah yang bisa memberi jalan keluar terhadap masalah besar yang sedang dihadapi oleh internet (kurangsetianya pihak konsumen) .

Anda bisa berperan. Misalnya, Anda menganjurkan pada orang-orang agar menggunakan produk-produk dan jasa tertentu setiap hari. Lalu, mereka tertarik dan membelinya. Tentunya Anda senang kalau kemudian Anda mendapat imbalan uang atas jasa Anda, ya kan?

Anda pun bisa melakukannya! Dengan melakukan efisiensi waktu serta menjalin hubungan baik, Anda bisa menarik pelanggan setia di situs-situs *e-commerce*. Dalam hal ini, tentunya jenis *e-commerce* yang menerapkan konsep hubungan baik dengan pembelinya.

Dengan cara ini, berarti Anda juga membangun saluran pipa yang akan secara terus menerus membawa pemasukan untuk Anda. Konsepnya berdasarkan pada keadaan yang sama-sama menguntungkan.

Di satu pihak, situs-situs *e-commerce* bisa menjaring lebih banyak pelanggan setia. Sementara, di lain pihak, Anda mendapat imbalan uang, karena jasa Anda menganjurkan pada mereka produk dan jasa yang biasa Anda gunakan. Saya menyebut saluran pipa jenis ini sebagai Saluran Pipa Yang Canggih.

Dan saluran pipa ini tinggal menunggu untuk dialirkan OLEH ANDA!

### ***Saluran Pipa rang Canggih***

#### ***e-commerce menang Anda menang***



#### **Anda Bicara...**

#### **Mereka Menggunakan Tehknologi**

Inilah cara kerja saluran pipa yang canggih itu. Sebagai peserta bisnis *e-commerce* Anda melakukan hubungan kerja sama.

Tugas Anda adalah "berbicara".

Artinya Anda bertugas untuk mengarahkan orang-orang agar membeli melalui situs *e-commerce* milik perusahaan tertentu. Sebagai imbalan perusahaan *e-commerce* memberi Anda komisi. Jumlah komisinya tentu saja berdasarkan nilai pembelian produk orang-orang yang tertarik pada promosi Anda.

Dengan demikian, perusahaan-perusahaan *e-commerce* itu berperan sebagai yang menyediakan "tehknologi". Antara lain, dengan menyediakan situs, melayani pesanan online, mengirim produk, memproses kartu kredit

serta mengurus pembukuannya. Kita diberi imbalan atas jasa kita menarik pelanggan. Sementara itu, perusahaan diuntungkan karena akan mendapat banyak pelanggan setia yang akan terus menerus kembali ke situsnya.

Seperti yang sudah saya kemukakan, keadaan seperti ini merupakan keadaan yang saling menguntungkan!

Perusahaan bisa menghilangkan masalah terbesarnya, yaitu kurangnya pelanggan setia. Sementara itu, Anda membangun saluran pipa yang berisi penghasilan yang berkesinambungan.

Singkatnya, Anda yang berbicara, mereka yang menyediakan teknologi. Mudah sekali! Amat sangat mudah!

Untuk membangun saluran pipa yang canggih ini, Anda tidak memerlukan keahlian khusus.

Tugas Anda adalah mengerjakan hal yang memang sudah biasa Anda lakukan sehari-hari, yaitu berbicara pada orang-orang! Anda menarik orang agar masuk ke situs *e-commerce* tertentu di internet. Dan atas jasa Anda itu Anda akan mendapat bayaran!

Berapa penghasilan yang bisa diperoleh dari saluran pipa yang canggih ini? Itu terserah Anda.

Jumlahnya hanya bisa dibatasi, oleh langit! Semakin banyak orang yang berhasil Anda masukkan ke jaringan, semakin besar pula penghasilan yang masuk melalui saluran-saluran pipa milik Anda. Nyatanya, tidaklah mengherankan kalau ada orang menerima penghasilan yang berkesinambungan dari puluhan ribu bahkan sampai ratusan ribu orang yang berhasil kita jaring!

Tetapi, bagaimana caranya agar seseorang bisa menganjurkan produk kepada puluhan ribu orang secara pribadi? Mungkin Anda akan mengatakan, "Mustahil!", Oh! Sama sekali tidak mustahil, asalkan saja Anda percaya pada keajaiban yang terkandung dalam konsep penggandaan.

Sebentar lagi, Anda akan memahami mengapa Einstein menganggap bahwa penggandaan itu merupakan "keajaiban dunia kedelapan."

### **E-penggandaan:**

### **Saluran Pipa Yang Canggih.**

Tentunya anda masih ingat kisah tentang kaisar Cina dengan pencipta permainan catur. Si pencipta hanya minta satu butir beras saja sebagai upah. Tapi, syaratnya, butir berasnya harus digandakan saat berpindah dari satu kotak ke kotak lain. Ternyata setelah dihitung, jumlahnya sama dengan jumlah seluruh beras di dunia dikalikan sepuluh!

Kisah ini melukiskan betapa hebatnya penggandaan ini. Karena itu, konsep penggandaan ini juga sering disebut sebagai konsep akumulasi., Coba Anda bayangkan! Kalau Anda menerapkan konsep penggandaan ini.. ...dan lalu dikombinasikan dengan konsep *e-commerce*.

Paduan Ini akan menghasilkan apa yang dinamakan "**e-penggandaan.**"

### *Kekuatan Penggandaan*

◦	◐	◑◑	8	16	32	64	128
256	512	1K	2K	4K	8K	16K	32K
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....
			....				

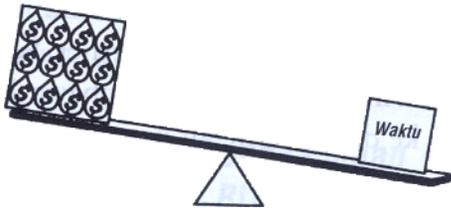
Sekarang, coba Anda renungkan potensi yang terkandung dalam konsep e-penggandaan ini. Pertumbuhan eksponensial dari penggandaan yang kemudian. ..dipadukan dengan teknologi super cepat melalui internet. Hasilnya akan sangat luar biasa!

Oleh karena itulah saya menyebut e-penggandaan sebagai Saluran Pipa yang Canggih. Anda dibayar atas usaha Anda menggandakan waktu Anda dan hubungan baik Anda melalui internet! Bayangkan saja! Dengan menerapkan e- penggandaan ini, Anda akan memperoleh pendapatan yang sama seperti melalui Saluran Pipa Palm Beach. Hanya saja, perbedaannya, dalam hal ini Anda tidak harus menanam modal yang besar sekali.

Jelasnya, di sini Anda tidak mengefisienkan uang Anda. Yang Anda efisienkan adalah waktu serta hubungan baik Anda dengan orang-orang.

Ini Anda lakukan dalam rangka membangun saluran pipa yang canggih milik Anda. Nah sekarang, bagaimana cara membangunnya?

## Mengefisiensikan Saluran Pipa Canggih



***e -penggandaan***

**Rumus e-penggandaan:**

**( 1 + I ) X 12 = GELEGAAAAAR!!!!**

Sanggupkah Anda menemukan cukup satu orang saja setiap bulannya untuk diajak bergabung ke dalam Bisnis e-penggandaan Anda yang baru ini? Satu saja partner yang tertarik untuk mendapatkan

**ketenangan dari segi keuangan.... Kebebasan...penghargaan, ...serta kebahagiaan ?**

***e-penggandaan BULAN I***

***Anda 1***

***Partner Anda 1***

**kebebasan. .. Satu orang**

Satu orang yang bermutu setiap bulan, sudah mencukupi. Setelah Anda mendapatkan satu partner, Anda akan menjadi pembimbingnya. Anda mengajarkan cara-cara menjalin kerja sama dengan teman-teman atau kenalannya. Sementara itu, Anda mencari lagi orang yang ke dua. Di akhir bulan ke dua, Anda sudah memiliki dua partner. Sementara itu, partner Anda pertama membawa lagi satu orang baru ke dalam jaringan kerja sama Anda.

***e-penggandaan BULAN 2***

***Anda***

***Partner Anda 1 A Partner Anda 2 Partner Mereka 1***

Sekarang Anda sudah memiliki kelompok yang terdiri dari empat orang. Yaitu, Anda sendiri bersama tiga orang lainnya, ya kan? ( Tentu saja jaringan e-penggandaan Anda akan lebih cepat tumbuh kalau Anda bisa

mencari lebih banyak lagi partner setiap bulannya. Tapi, dalam hal ini, anggap saja Anda ingin kerja lambat.)

Kemudian proses tersebut Anda ulangi lagi setiap bulan. Pada akhir tahun ke satu, Anda secara pribadi sudah memiliki 12 orang partner (Ini pun dengan perhitungan satu orang setiap bulan!).

Dan anggap saja bahwa mereka bekerja seperti Anda. Yaitu mereka masing-masing menarik satu orang dalam setiap bulannya.

Dalam keadaan seperti ini, keajaiban konsep penggandaan mulai terlihat jelas. Pada akhir bulan ke-12, jaringan Anda akan berkembang. Jumlahnya menjadi 4,096 orang. Mereka semua merupakan partner serta pemilik bisnis yang mandiri.

### ***e-penggandaan BULAN 12***

***Anda ~ ~***

1 2345678 9 **di!** ~

1 2 3 4 5 6 7 8 9 d II.

**Total: 4.096 orang**

Kalau sudah demikian, bersiap-.siaplah menerima kenyataan yang amat mencengangkan! Situs *e-commerce* akan membayar Anda persentase volume penjualan dari keseluruhan jaringan milik Anda.

Kalau ada 4,000 orang yang setiap bulannya masing-masing membelanjakan rata-rata 100 dolar untuk pembelian produk, nilai penjualan keseluruhan produk menjadi 400,000 dolar - SEBULAN.

Kalau partner bisnis Anda itu ( *e-commerce*) membayar 1% sampai 3% dari nilai tersebut, berarti akan ada pemasukan antara 4,000 sampai 12,000 dolar sebulannya ke kantong Anda.

### ***e-penggandaan***



*Waktu Dan Hubungan*

Mudah-mudahan Anda sekarang mengerti mengapa saya menganggap e-penggandaan sebagai Saluran Pipa Yang Canggih.

Anda lihat, sistem ini memadukan pertumbuhan deret ukur (eksponensial) yang terkandung dalam konsep penggandaan dengan sistem *e-commerce* yang aman, cepat dan praktis.

Saluran pipa yang canggih ini akan terus memompakan keuntungan. Selain itu seperti yang dilakukan Pablo, Anda bisa mengembangkan lagi saluran-saluran pipa lainnya.

Tidak perlu dengan mengesfisienkan uang Anda! Cukup dengan efisiensi waktu Anda saja!!

### **Tidak Diperlukan Keahlian Khusus**

Hal yang positif dari e-penggandaan ini adalah bahwa Anda tidak membutuhkan banyak uang untuk memulainya. Waktu yang diperlukan untuk membangunnya pun cuma beberapa bulan atau beberapa tahun saja. Jadi tidak harus menunggu sampai beberapa dasawarsa!

Selain itu Anda juga tidak memerlukan keahlian khusus. Anda hanya melakukan apa yang sudah biasa Anda lakukan setiap hari yaitu berbicara dengan orang-orang.

Anda menjadi fasilitator bagi orang-orang yang mendapatkan kesulitan karena harus berhubungan melalui internet. Atas jasa Anda, Anda akan mendapat bayaran!

Kalau Anda bisa bicara dan terampil menggunakan internet. Anda akan bisa mengesfisienkan waktu Anda dan juga hubungan baik Anda untuk membangun Saluran Pipa Yang Canggih.

Konsep Saluran Pipa Yang Canggih ini sebenarnya meniru konsep yang dipakai orang-orang pada Saluran Pipa Palm Beach. Yang ditiru adalah konsep penggandaannya.

Tapi di sini kita tidak menggandakan uang. Yang digandakan adalah waktu dan hubungan baiknya.

Namun hasil yang diperoleh adalah sama dengan orang-orang yang termasuk ke dalam golongan Saluran Pipa Palm Beach. Dan ini kita dapatkan dengan modal sedikit dan waktu yang cepat!

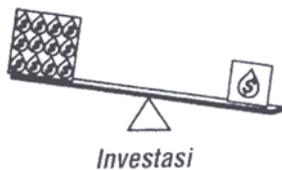
Karenanya tidak aneh kalau sekarang ini ratusan ribu orang "biasa-biasa saja" sedang giat bekerja.

Mereka semua sedang membangun Saluran Pipa Yang Canggih ini. Mereka bisa menikmati keuntungan yang persis sama dengan orang-orang kaya yang termasuk dalam golongan Saluran Pipa: Palm Beach;

Tetapi, bukan uang yang mereka efisiensikan, melainkan waktu! Mereka juga tidak perlu menunggu sampai 50 tahun untuk menikmati keuntungan dari saluran-saluran pipa mereka. Pasalnya, mereka bisa langsung menikmati Keuntungan-keuntungan itu dalam, bilangan bulan saja! Tidak memerlukan otak yang cerdas!

## **2 Jenis Efisiensi**

### **Efisiensi Uang Orang Kaya:**



### **Efisiensi Waktu Orang Biasa:**



Model Bisnis Baru Untuk Millennium Baru

## **Bisnis Baru Dalam Milenium Baru**

Gary Hamel, penulis buku laris yang berjudul *Leading the Revolution* (Memimpin Revolusi), mengatakan bahwa di dunia yang berteknologi tinggi "Hanya perusahaan-perusahaan yang mampu menciptakan revolusi dalam sektor industri yang akan maju di zaman Ekonomi Baru ini: Hamel berpendapat bahwa sekarang ini perusaha-perusahaan akan bersaing keras. Tapi, bukan dalam produk dan jasa, melainkan dalam kemampuannya untuk menciptakan ide-ide inovatif di dunia bisnis.

Selanjutnya, ia mengatakan bahwa penciptaan konsep-konsep bisnis baru sebenarnya bukanlah hal yang baru. Sebagai contoh, adalah konsep terobosan yang diperkenalkan oleh Henry Ford . Konsepnya adalah

menciptakan mobil yang mampu dibeli oleh setiap orang yang memiliki pekerjaan tetap. Awalnya; Ford membuat mobil yang bias cocok untuk kebutuhan semua orang. "Kalau mau beli mobil Model T, warna yang tersedia cuma ada hitam," kata Ford ketika ada permintaan untuk memvariasikan warnanya.

Alfred Sloan di General Motor menyempurnakan konsep Ford: Dia memahami bahwa konsumen itu adalah raja. Untuk itu, dia mencatat permintaan agar bisa memenuhi kebutuhan dan selera para pembeli. Slogan Sloan yang sekarang terkenal adalah "Mobil yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kantong pembeli:" Karena konsep bisnis Sloan lebih baik, General Motor akhirnya bisa mengalahkan Ford. Sekarang ini General Motor merupakan salah satu perusahaan di dunia yang paling banyak memperoleh keuntungan.

### **Model Yang Baru dan Diperbaharui**

Sama halnya dengan GM, e-penggandaan juga merupakan penyempurnaan dari konsep *e-commerce* yang asli. Cara ini terbukti lebih efektif dalam menarik konsumen baru dan meningkatkan kesetiaan mereka. E-penggandaan ini mengingatkan saya pada film kartun *The Family Circus*. Film ini menceritakan tentang seorang anak berumur lima tahun yang bemama Dolly. Ia menerangkan kepada adik laki-lakinya tentang dari mana asalnya kupu-kupu.

"Kupu-kupu merupakan ulat-ulat baru dan disempurnakan," katanya. Demikian juga dengan e-penggandaan yang merupakan *e-commerce* yang baru dan disempurnakan! Tanpa pemasaran dari mulut ke mulut ...tanpa komisi. ..dan tanpa kekuatan penggandaan, niscaya *e-commerce* tidak akan pernah keluar dari kepompongnya.

### **e-commerce e-penggandaan I Kurangnya Pelanggan I vs. I Banyaknya Pelanggan I I Yang Setia I vs I Yang Tidak Setia I**

E-penggandaan menawarkan pada *e-commerce* cara baru yang disempurnakan sehingga potensinya bisa berkembang secara maksimal.

Hasilnya, perusahaan-perusahaan melalui internet ,yang menggunakan kebijakan komisi, bisa maju pesat. Sebaliknya, ratusan perusahaan sejenis yang cuma mengandalkan diskon-diskon menarik, justru merugi dan banyak terlibat hutang.

Tetapi, berbeda dengan mobil yang dirancang berdasarkan kebutuhan dan kemampuan kantong pelanggan, e-penggandaan ini merupakan saluran pipa untuk semua keperluan dan semua kondisi kantong.

Misalnya, ada di antara Anda yang ingin sekedar punya uang lebih agar bisa merayakan hari Natal dengan lebih meriah. Tetapi, ada juga yang ingin terbebas dari pekerjaan yang banyak menyita waktu, sehingga mereka bertekad membuat saluran pipa yang canggih dan mendunia.

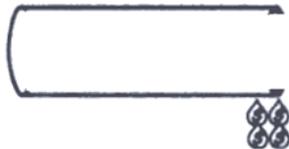
Mungkin dari segi keuangan Anda hanya ingin sekedar punya uang ekstra beberapa dolar sebulan. Tapi, mungkin juga ada yang berminat menjadi jutawan.

E-penggandaan merupakan Saluran Pipa Yang Canggih.

Besar kecilnya saluran pipa yang ingin Anda bangun, semuanya terserah pada Anda sendiri!.

*Saluran Pipa Canggih Mana rang Anda Pilih?*

**100 Dolar/bln Atau**



**10 Ribu Dolar/bln Atau Lebih!**

## BAB III KESIMPULAN

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa :

1. Jika anda ingin kaya, maka jadilah "Si Pembuat Saluran Pipa Air"
2. INTERNET adalah **saluran pipa yang paling produktif dan paling besar kekuatannya di zaman Ekonomi Baru ini**

Di akhir uraian ini maka kami mengajak anda untuk bersama-sama membangun sebuah kemitraan.

Kami memiliki bisnis yang memiliki kemampuan "MELAKUKAN DUPLIKASI",

Kami menggunakan INTERNET sebagai salah satu media duplikasi,...

Kami memiliki PRODUK yang berkualitas tinggi !

Untuk mengetahui lebih banyak mengenai bisnis kami, segera anda kunjungi presentasi kami di internet.

URL atau alamat website presentasi bisnis kami bisa anda minta kepada Orang yang memberikan ebook ini

Atau anda bisa segera menghubungi orang yang memberikan ebook ini.