



Ada kisah menarik dari **LIGWINA HANANTO (35)**, yang biasa dipanggil Wina. Kira-kira 18 tahun lalu, ketika masih duduk di bangku Sekolah Menengah Atas, seorang teman menanyakan profesi apa yang menjadi impiannya. Dengan singkat Wina menjawab, mau menjadi *business woman* yang mengurus uang orang lain. Padahal, saat itu dia belum tahu-menahu tentang *financial planner*.

APA YANG ANDA LAKUKAN SELANJUTNYA?

Mulai Juni 2006, saya siaran di Hard Rock FM. Awalnya karena mahasiswa saya di IPMI Business School menyarankan hal tersebut. Maka saya mulai mengidentifikasi persamaan dari 13 klien saya, ternyata semuanya pendengar Hard Rock. Langkah berikutnya, saya memasukkan proposal ke Hard Rock dengan judul *Financial Clinic*. Saya mendapat respons positif sehingga bisa rutin melakukan siaran. Setelah enam bulan siaran, klien saya bertambah menjadi 30 orang. Jumlah itu terus berkembang hingga sekarang, menjadi lebih dari 800 orang.

APA CERITA DI BALIK PROFESI ANDA SEKARANG?

Setelah mengambil S1 *finance and marketing* di Curtin University of Technology, Australia, saya kembali ke Indonesia dan bekerja sebagai *customer service*. Selanjutnya, suami meminta saya untuk hijrah dari Bandung ke Jakarta. Saya pun bekerja sebagai *media planner*. Namun usai hamil dan melahirkan, suami meminta saya untuk berhenti bekerja. Pada saat inilah, saya memutuskan untuk menjadi *financial planner*. Ternyata, ketiga profesi saya sebelumnya yaitu *customer service*, *media planner*, dan ibu rumah tangga menjadi fondasi kuat bagi saya untuk menjalani profesi saat ini.

KETIKA MERINTIS USAHA, PASTI ADA JATUH BANGUN. BAGAIMANA DENGAN ANDA?

Delapan tahun lalu, saya memutuskan untuk kuliah lagi. Di saat bersamaan, saya bersama dua teman merintis usaha sebagai *financial planner*. Saya ingat betul, tanggal 29 September 2003, saya mengirim pesan singkat ke seratus orang yang notabene keluarga dan teman saya, untuk menawarkan jasa *financial planning* kepada mereka. Dari seratus hanya empat yang menjawab, tiga di antaranya menertawakan, dan satu menjadi klien saya. Dalam waktu dua hingga tiga tahun berikutnya, klien kami berkembang menjadi 13 orang. Dilihat dari sisi keuangan, saat itu sangat sulit karena masing-masing hanya mendapat Rp 300 ribu per bulan dan uang tersebut habis untuk transportasi.

TANGGAPAN DARI KLIEN YANG BENAR-BENAR MEMBUAT ANDA TERSENTUH?

Dalam hal-hal mendasar seperti mereka mengatakan terima kasih karena sudah tidak lagi memiliki utang kartu kredit ataupun ketika mereka bisa menyekolahkan anak. Bagi saya, *life is rewarded more than just money, you need to make an impact in everything you do in your life*.

APA YANG MENJADI KEKUATAN ANDA?

I'm a good story teller. Ketika bertemu dengan klien, biasanya saya membagikan pengalaman keluarga saya kepada mereka. Dari situ saya berharap mereka bisa mengambil hal positif untuk diterapkan. Kedua, saya ini suka berbicara langsung ke intinya, karena bagi saya integritas adalah nilai utama. Saya tidak bisa bekerja dengan orang yang di depan bicara A, tapi di belakang B.

WUJUD CINTA ANDA PADA INDONESIA?

Saya mau buat perubahan dari dalam. Saya percaya sistem politik harus dibenahi dan saya juga percaya bahwa rakyat harus memilih presiden yang bagus. Masalahnya sebagian besar masyarakat Indonesia masih ada dalam *survival mode*, sedangkan keuangan merupakan fondasi kuat untuk terjadinya perubahan politik. Oleh karena itu, saya ingin membuat golongan menengah mapan, sehingga pada akhirnya mereka akan menuntut untuk suatu kondisi yang lebih baik.

