

GE

HIS WAY YOU DO YOU

DISCOVERING LIFE
THROUGH EXPERIMENTS &
SELF-AWARENESS

FOLLOW YOUR HEART

Felixxandra
Ruby

Digital Publishing/KG-03/GC



A small, rectangular photograph of the author, Fellexandra Ruby. She is a woman with long, dark hair, wearing a white t-shirt with a graphic design on it. She is smiling and looking towards the camera. The background is plain and light-colored.

**Sanksi Pelanggaran Pasal 113
Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014
tentang Hak Cipta**

- (1). Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
- (2). Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (3). Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (4). Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

YOU YOU YOU

DISCOVERING LIFE
THROUGH EXPERIMENTS &
SELF-AWARENESS

Felixandria
Ruby



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



KOMPAS GRAMEDIA

YOU DO YOU
Discovering Life through Experiments & Self-Awareness
Fellexandro Ruby

GM 620221107

© Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Gedung Kompas Gramedia
Lt. 5 Jl. Palmerah Barat 29-37,
Jakarta 10270

Perwajahan isi dan sampul

PT Simpul Aksara Group
Satwika Kresna
Ilma Haniffiandari

Penyunting

PT Gramedia Pustaka Utama
Nadira Yasmine

PT Simpul Aksara Group
Handoko Lun
Namira Daufina

Diterbitkan pertama kali oleh

PT Gramedia Pustaka Utama
Anggota IKAPI,
Jakarta, 2020

www.gpu.id
www.simpul-group.com
halo@simpul-group.com

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

Cetakan pertama: Desember 2020
Cetakan kedua: Desember 2020

ISBN: 978-602-06-4934-4
ISBN: 978-602-06-4935-1 (PDF)

Dicetak oleh

Percetakan PT Gramedia, Jakarta
Isi di luar tanggung jawab Percetakan

DAFTAR ISI

Intro	v
<i>How to Make the Most of This Book</i>	vii
1. Bertemu dengan Diri Sendiri	1
1.1 Paham Diri = Percaya Diri	3
1.2 <i>The Story Mindset</i>	8
1.3 <i>How You Think Like Astrophysicist</i>	11
1.4 <i>How You Learn</i>	15
1.5 <i>Do You Really Need 10,000 Hours?</i>	22
1.6 <i>When Does Your Mind Work Best?</i>	25
1.7 <i>How Well Do You Manage Your Focus?</i>	31
1.8 <i>How Well Do You Manage Your Energy?</i>	34
1.9 <i>What Do You Value in Life?</i>	39
1.10 <i>How Well Do You Know You?</i>	
<i>Are You the 85% or 15%?</i>	43
2. Bertemu dengan <i>Ikigai</i>	51
2.1 <i>Passion Confusion</i>	53
2.2 <i>The Ikigai Misconception</i>	57
2.3 <i>The Ikigai Diagram</i>	60
2.4 <i>Why Ikigai Matters: Let the Numbers Talk</i>	64

2.5	<i>Stories: Journey of Finding Ikigai</i>	68
2.6	<i>Nine Roles & What You Can Learn From It</i>	73
2.7	<i>Multipotentialite</i>	80
2.8	<i>Reverse Engineer Karier</i>	84
3.	<i>Designing Your Life</i>	97
3.1	<i>Seasons in Life = Seasons in Career = Seasons in Money</i>	99
3.2	<i>Case: Finding Ikigai in Your 30s</i>	107
3.3	<i>Case: Belokan Tajam</i>	111
3.4	<i>Case: Entrepreneur vs. Professional</i>	116
3.5	<i>Empat Pilihan Karier</i>	122
3.6	<i>Case: Do You Compromise Your Idealism?</i>	123
3.7	<i>Case: When Parents Expect You to Do Something Else</i>	125
3.8	<i>Gue & Tetangga</i>	128
3.9	<i>Bersahabat dengan Gagal</i>	131
4.	<i>Building Your New Net Worth</i>	139
4.1	<i>The New Net Worth</i>	141
4.2	<i>The New Net Worth: Skill</i>	147
4.3	<i>Generalist vs. Specialist</i>	154
4.4	<i>The Best Investment Is in Yourself</i>	156
4.5	<i>The New Net Worth: Influence</i>	158
4.6	<i>Personal Branding vs. Pencitraan</i>	160
4.7	<i>My 10 Rules of Building Network</i>	166

4.8	<i>The New Net Worth: Health</i>	169
4.9	<i>The New Net Worth: Money</i>	172
4.10	<i>Money Mindset: 8 Income Streams</i>	174
4.11	<i>Money Mindset: Defense & Offense</i>	185
4.12	<i>Financial Planning in a Nutshell</i>	191
4.13	<i>To Diversify or Not to Diversify</i>	194
4.14	<i>Investing Mistakes & How to Avoid Them</i>	197
4.15	<i>Your First 1 Billion</i>	203
5.	<i>Principles</i>	211
5.1	<i>Growth Mindset vs. Fixed Mindset</i>	213
5.2	<i>Privilege</i>	217
5.3	<i>Look at Life From Two Lenses: Days & Decades</i>	220
5.4	<i>Connecting The Dots (Outro)</i>	222
<i>Acknowledgement</i>		229
Referensi		233

INTRO

“Mas, gimana kalau *passion* gue belum menghasilkan?”

“Mas, apakah lebih baik jadi generalis atau spesialis?”

“Mas, gue pengin bisa ganti haluan karier di bidang yang lain, bisakah?”

“Mas, gue lagi di tengah-tengah *quarter-life crisis. Help me.*”

“Mas, gue bingung *ikigai* gue apa.”

“Mas, *emang* di usia 30 nanti, secara finansial gue *udah* mesti punya apa *aja*?”

“Mas, berbagi dong proses lo menuju ke RpIM pertama.”

Ratusan pertanyaan serupa gue *ladenin* via Instagram. *I feel you.* Gue juga pernah mengalami keresahan yang sama. Faktanya, satu dekade pertama dalam perjalanan karier gue dihabiskan untuk bereksperimen dengan sembilan macam *role* yang berbeda, sampai akhirnya gue menemukan *ikigai*.

Sering kali kita mengalami *decision paralysis* dalam mengambil keputusan hidup, karena lebih sering kita melihat keluar, mengintip kiri-kanan, menyontek rumput tetangga. Padahal jawabannya bukan di sana, tapi ada di dalam lo.

Sales, petugas lelang, operator alat berat, *travel blogger*, *food photographer*, penyanyi, *social media manager*, *product manager* di sebuah *tech startup*, sampai pengusaha pernah gue jalani.

Menariknya, semua kegalauan dan pencarian itu mulai terjawab dengan sendirinya ketika gue bisa menjawab pertanyaan ini: *“Who are you?”*

Ketika gue paham diri, gue makin percaya diri. Pilihan yang gue ambil semakin selaras dengan apa kekuatan gue, apa nilai hidup yang gue pegang, dan *North star* yang gue tuju.

Ketika gue paham diri, maka gue menjadi semakin sadar diri. Pilihan yang gue ambil tidak harus sama dengan tetangga. Meniru, membandingkan, hingga perasaan iri yang tumbuh rasanya semakin tidak ada gunanya. Siapa gue dan apa yang gue mau itu berbeda dengan teman-teman gue.

Ketika gue paham diri, gue menemukan bahwa *my life (career, business, relationship, finance) is an extension of who I am*.

Let's begin the journey of finding yourself.

HOW TO MAKE THE MOST OF THIS BOOK

All my life, I've been a rebel. Tapi bukan asal memberontak. Gue memberontak untuk mempertanyakan kenapa kita melakukan segala sesuatu, memberontak untuk menantang kebiasaan yang sudah usang. Termasuk soal membaca buku.

Kalau lo sering beli buku tapi jarang menyelesaiannya, gue cukup yakin lo akan menyelesaikan buku ini. Karena buat gue, selesai bukan soal membaca dari halaman pertama sampai akhir. Selesai adalah ketika buku ini sudah memenuhi tugasnya buat lo. Selesai adalah ketika buku ini sudah memberikan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan dalam hidup lo.

Adakalanya, jawaban itu ditemukan di satu bab. Di lain waktu, jawaban itu ada di semua bab. *And it's okay.* Lebih baik mendapatkan jawaban dari satu bab daripada membaca buku yang hanya mengisi otak, tapi lo nggak butuh-butuh banget. Itu juga salah satu alasan gue menyarankan tidak hanya membaca buku yang lagi *nge-trend*, tapi juga membaca buku yang lo lagi butuh.

Semoga lo membaca buku ini karena lo butuh dan semoga lo menemukan jawabannya. *I want this book to excite you.* Gue menyarankan menikmati buku ini dengan *serving suggestion* seperti ini:



Rule #1: Feel Free to Start Anywhere

Mulailah membaca buku ini dari bagian mana pun yang paling menarik buat lo.



Rule #2: Continue with Related Chapters

Setiap bab yang berkorelasi akan diberikan tanda, “Baca Juga...” Ini akan memperkaya pemahaman lo, supaya mempunyai perspektif yang lebih lengkap.



Rule #3: Take Photo, Note It Down, Highlight

Bila ada bagian yang *ngena* banget di lo, segera simpan dengan cara apa pun. Tulis kenapa itu bermakna buat lo. Ide datang dan pergi. Kalau tidak direkam, ide akan mudah berlalu.



Rule #4: Summarize What You Just Learned

Agar memudahkan, di setiap akhir bab ada kode QR yang berisi *link* yang gue jadikan sebagai acuan. Gunakan materi-materi tersebut untuk merangkum apa yang lo tangkap dari masing-masing bab. Rangkuman tersebut bisa lo tambahkan di kolom “Ternyata...” yang juga tersedia di setiap akhir bab.



Rule #5: Two In One. Sambil Baca Sambil Belajar Inggris

Siapkan Google Translate. Gue sengaja nggak menerjemahkan beberapa kalimat dan istilah. Gunakan ini untuk melatih bahasa lo. *You'll thank me for this* ;)

*To twenty-year-old me, for making the most of
your days, for believing in yourself, and staying
true to who you are and who you want to be.*

Oh, and happy birthday

Bentemu
Dengan
Diri
Sendiri

Digital Art by
DigitalArtby





***"YOUR LIFE (CAREER, BUSINESS,
RELATIONSHIP, FINANCE) SHOULD BE
AN EXTENSION OF WHO YOU ARE."***

PAHAM DIRI = PERCAYA DIRI

Semua pertanyaan yang muncul di *back cover* maupun di *cover* buku ini akan gue jawab langsung di bab pertama.

Siap?

Apa pun pertanyaan tentang kegalauan hidup, karier, *relationship*, bisnis, keuangan, jawabnya adalah:

TERGANTUNG...

Tergantung *value* (nilai-nilai kehidupan) yang lo pegang.
Tergantung *background* keluarga, pola pikir, dan cara lo dibesarkan.

Tergantung kondisi keuangan lo.

Tergantung tujuan hidup lo.

Tergantung talenta apa yang lo punya.

Tergantung seberapa besar daya juang lo.

Tergantung ini-itu. Banyak sekali.

Ngeselin emang jawabannya.

Tapi, gue sudah pernah menjalani beragam saran dari teman, mentor, bahkan rekan bisnis. Verbatim, gue *praktikin*. Ada yang sesuai, ada yang tidak. Lantas, salah siapa? Salah mereka? Belum tentu. Bisa jadi saran yang sama, walaupun nggak sesuai di gue, bisa berhasil di kasus orang lain.

Ini hipotesis gue yang pada akhirnya terbukti: jawaban yang lo cari akan bergantung pada seberapa lo paham diri.

Walaupun pertanyaannya sama, jawaban lo nggak akan pernah sama dengan teman sebangku di kuliah atau bahkan dengan kakak dan adik kandung lo.

Paham diri, kenal diri, atau bahasa kerennya *self-awareness* menjadi semakin penting di generasi yang terlatih oleh media sosial untuk membandingkan diri sendiri dengan orang lain. Kadang kita lupa bahwa belum tentu, loh, kita akan menikmati makanan bintang lima yang sama, pengalaman liburan Eropa yang sama, pekerjaan mentereng yang sama, *sneakers hype* yang sama, atau bahkan tipe Instagram *husband* yang sama. Karena, di balik makanan dan liburan itu, ada kerja keras yang mungkin nggak sanggup kita lalui. Di balik pekerjaan yang *wow*, ada tanggung jawab yang mewajibkan 12–14 jam kerja, bahkan tidak jarang mengambil porsi di akhir pekan juga. Apakah kita semua rela dengan pengorbanan itu? Apakah kita semua siap dengan tekanan seperti itu?

Terus, siapa gue untuk menyuruh lo berhemat, melarang lo koleksi *sneakers*, kalau ternyata lo adalah YouTuber *sneakers*? Lo butuh itu untuk konten. Bisa jadi setiap konten yang lo

tayangkan, nantinya bisa membayar *sneakers* itu dengan sendirinya, misal dari pendapatan iklan atau kerja sama dengan *brand*.

Tergantung.

Semakin lo paham diri, semakin mudah lo menjawabnya.

Mengenal diri menjadi sebuah *exercise* yang semakin perlu diasah oleh generasi yang lebih sering teralihkan denting notifikasi. Seberapa sering kita menjenguk diri sendiri, dengan jujur mengakui kekurangan dan kekuatan kita? Seberapa sering kita me-*review* secara mandiri cara kita berpikir, cara kita belajar, cara kita memaknai waktu, cara kita mengelola energi, atau bahkan cara kita bekerja di waktu produktif? Seberapa sering kita secara sadar memetakan di mana kita sekarang untuk menentukan seberapa jauh kita ke mimpi atau tujuan hidup kita?

Dengan melihat ke dalamlah, kita mengurai kompleksnya hidup. Menyambung titik-titik yang tadinya terlihat acak. Ketika itulah bahagia hadir. Ketika identitas kita selaras dengan apa yang kita kerjakan.

Mengutip Mark Watney, botanis yang berhasil menumbuhkan sayuran di Mars dalam film *The Martian*, kalau lo mau “*science the shit out of this*,” mari. Berbagai riset sudah membuktikan bahwa orang-orang dengan *self-awareness* yang baik cenderung lebih percaya diri dan kreatif. Kalau kita mengenal diri dengan baik, kita akan membuat keputusan yang lebih baik dalam hidup, mempunyai hubungan yang lebih kuat, dan juga lebih efektif dalam berkomunikasi. Bagian ini yang paling seru buat gue. Bahkan

riset menunjukkan bahwa *self-awareness* bisa membawa orang mendapatkan lebih banyak promosi dalam pekerjaan, menjadi pemimpin yang lebih baik, dengan tim yang lebih bahagia, dan perusahaan yang lebih *profitable*.

“Self-awareness isn’t one truth. It’s a delicate balance of two distinct, even competing, viewpoints.”

‘What Self-Awareness Really Is (and How to Cultivate It)’, Tasha Eurich, Harvard Business Review.

“The self-ratings of leadership behaviour tended to be inflated in comparison to subordinates’ ratings, but the more successful officers were less likely to inflate their self-described leadership behaviour.”

‘Congruence of Self and Others’ Leadership Ratings of Naval Officers for Understanding Successful Performance’, Bernard M. Bass Francis J. Yammarino, International Association of Applied Psychology.

“Without self-awareness, people could not take the perspectives of others, exercise self-control, produce creative accomplishments, or experience pride and high self-esteem.”

‘Self-Awareness and Constructive Functioning: Revisiting “the Human Dilemma”’, Paul J. Silvia, Maureen E. O’Brien, Guilford Journals.

“The first step to becoming emotionally intelligent is to become as self-aware as possible.”

‘Self Awareness and Organizational Performance in the Nigerian Banking Sector’, Atuma Okpara, Agwu M. Edwin, European Journal of Research and Reflection in Management Sciences.

“People who are highly self-aware are better able to use their instincts to guide them to better decisions.”

'Self-Awareness in Personal Transformation', Nancy S. Kay, Handbook of Personal and Organizational Transformation.

Sayangnya, tidak ada satu pun dari kita yang terlahir sepaket dengan buku panduan untuk menjalani hidup. Untuk itu gue akan mengajak lo berpetualang mengenal diri menggunakan pikiran dan hati.

Harapan gue, di kali berikutnya kita bertemu, lo bisa bilang: "Gue siap bertualang. Apa pun persimpangan yang gue temui, apa pun pertanyaan yang gue hadapi, gue bisa menjawab dengan lebih percaya diri, karena gue paham diri."



***"SUCCESS IS LIKING YOURSELF,
LIKING WHAT YOU DO, AND LIKING
HOW YOU DO IT."***

Maya Angelou

THE STORY MINDSET

Berhenti sejenak. Jauhkan diri dari segala macam gangguan.

Seandainya lo sekarang lagi galau di antara dua pilihan karier:

Skenario A: lo suka banget. Berani menyebut ini ‘*passion*’ lo. Lo mulai bangun *skill*-nya dan mulai kelihatan ada duitnya. Tapi, ini akan membutuhkan *leap of faith* untuk pindah dan membelokkan karier.

Skenario B: ini adalah pekerjaan lo selama dua-tiga tahun terakhir. Duitnya udah aman banget, dan sebenarnya lo nggak benci-benci amat profesi ini. Cuma, ya, nggak bahagia banget juga.

Ketika kita dihadapkan pada persimpangan seperti ini, maka inilah saat yang tepat untuk menggunakan *story mindset*. Caranya gimana?

Fast forward ke masa depan, bayangkan lo di usia 55 tahun dan sedang menulis buku biografi lo sendiri. Atau supaya lebih kebayang, lo sedang menulis profil Wikipedia lo. Cerita mana yang lo lebih suka? Cerita mana yang lebih lo banget? Coba pilih di antara dua ini:

Skenario A: lo adalah seorang pejuang *ikigai* yang mencoba menjawab panggilan hatinya. Akhirnya, setelah bergumul selama satu tahun, mengumpulkan dana darurat untuk bertahan hidup, lo memutuskan untuk melakukan eksplorasi *passion* lo. *The rest is history.* Lo berhasil menjadi salah satu yang terbaik di bidang yang lo minati dan ujungnya lo bisa hidup berkecukupan dari itu.

Skenario B: lo adalah seorang *realist*. Lo memilih untuk menjadikan *passion* sebagai *side hustle* yang menghasilkan uang jajan ekstra. Lo tetap fokus pada kehidupan profesional sebagai *marketing manager* di salah satu perusahaan alat berat karena lo merasa percepatan karier lo bisa lebih baik daripada mengulang lagi. Lo tetap bisa hidup seimbang dengan memisahkan apa yang menjadi profesi dan apa yang menjadi hobi.

Guess what? Itu *true story* gue. Di awal usia 20-an tahun gue berada di persimpangan, dan *story mindset* ini membantu gue memvisualisasikan skenario hidup gue. Gue percaya apa pun yang gue pilih bisa menjadi cerita yang bagus. Ini bukan tentang benar atau salah, tapi tentang cerita mana yang lebih selaras dengan gue. Mana yang lebih dekat dengan identitas gue. Semakin mengenal siapa gue, semakin paham diri, gue semakin percaya diri bahwa skenario A adalah cikal bakal buku biografi seorang Fellexandro Ruby.

Gue akan lebih senang dikenal sebagai petualang yang memilih pilihan yang lebih sulit, *the road less traveled*, karena *reward*-nya akan setara dengan *risk*-nya. Gue sadar nggak bisa menjalani hari-hari dengan terus bergumam, “Seandainya

dulu gue *milih passion*, mungkin hidup gue akan berbeda...”
I'd rather live with a life of 'oh well...' than a life of 'what if...'.
Kalaupun gagal, gue tetap senang itu menjadi bagian dari cerita gue. Yang lebih penting lagi, gue mengambil keputusan itu secara sengaja, secara sadar, paham, dan siap dengan semua konsekuensinya.

If you can relate to that, then we are on a similar wavelength. Tapi, kalaupun berbeda, nggak masalah. Kuncinya, *you do you*.

Sejak itu, *story mindset* semakin sering gue gunakan. Tapi, pahami bahwa kedalaman *self-awareness* seperti ini membutuhkan proses yang tidak cepat. Sepanjang Bab 1 ini gue akan membawa lo bertemu dengan diri lo sendiri. Kalau ada hal-hal yang ‘klik’ ketika lo membaca, jangan lupa catat, foto, dan simpan dengan cara lo sendiri.

Let's begin writing your story.



HOW TO THINK LIKE ASTROPHYSICIST

Disadari atau tidak, dalam hidup ada tiga macam kebenaran:

**PERSONAL
TRUTH**

(kebenaran Pribadi)

**POLITICAL
TRUTH**

(kebenaran Politik)

**OBJECTIVE
TRUTH**

(kebenaran objektif)

Gue belajar ini dari Neil deGrasse Tyson, astrofisikawan favorit gue yang juga memimpin Hayden Planetarium di New York, dan satu-satunya orang yang bisa menjelaskan dengan baik dan seru kenapa Pluto ‘dipecat’ dari daftar sembilan planet dalam tata surya kita. *He is that smart and influential.*

Memahami perbedaan ketiganya akan menjadi pintu gerbang kita untuk lebih kritis ketika mencerna atau membagikan informasi. *We will get to that later. For now, let me clarify each one of them.*

Personal truth adalah kebenaran yang sangat dipengaruhi oleh *personal bias* kita masing-masing. Bisa jadi karena cara kita dibesarkan, latar belakang keluarga, agama, dan kepercayaan.

Political truth adalah sesuatu yang kurang akurat, tapi diterima oleh publik sebagai kebenaran karena pengulangan yang sering. Contoh, kalau gue tanya, siapa penemu bohlam? Kebanyakan akan menjawab Thomas Alva Edison. Tapi, kalau saja kita mau kritis dan mengulik sedikit via Google, kita akan menemukan catatan sejarah kalau Thomas bukanlah penemu pertama bohlam. Faktanya, ada Joseph Swan yang lebih dulu dan bahkan mencatatkan patennya di Inggris pada 1878 sebelum Thomas Alva Edison. Mereka sempat berseteru, sampai akhirnya memutuskan bekerja sama dan membentuk Edison-Swan United, salah satu produsen bohlam terbesar pada masanya*.

*(www.livescience.com/43424-who-invented-the-light-bulb)

Don't stop there. Coba cari di sekeliling kita. Apa lagi yang selama ini kita anggap benar, tapi sebenarnya termasuk kebenaran parsial yang tergolong dalam kategori ini?

Objective truth adalah kebenaran yang bisa dibuktikan secara ilmiah, bisa diuji berkali-kali dan memberikan hasil yang sama. Ini yang selanjutnya bisa kita sebut sebagai fakta.

Setiap dari kita mempunyai bias kita masing-masing. PR kita adalah menyadari *bias* itu. *It's okay* kalau kita percaya Tuhan Yesus adalah juru selamat atau Muhammad adalah nabi terakhir. Sebagai negara yang memberikan kebebasan dalam memeluk agama, ini adalah hak dari semua orang. Yang menjadi masalah adalah ketika kita menggunakan *personal truth* untuk sesuatu yang seharusnya diselesaikan secara objektif dengan sains.

Masalah-masalah dunia seperti apakah Bumi bulat atau datar, bagaimana mengurangi penyebaran Covid-19, ini adalah

ranah *objective truth*, bukan *personal truth*. Uji sains telah membuktikan berkali-kali kalau Bumi bulat dan Covid-19 bisa dikurangi penyebarannya dengan pemakaian masker secara ketat.

Yang lebih berbahaya adalah ketika kita memaksakan *personal truth* kita walaupun *objective truth* telah membuktikan mana yang benar dan salah. Lebih dari itu, kita bahkan bisa melupakan kenyataan dan menganggap pemikiran kita lebih superior dari orang lain, atau ekstremnya, kaum gue lebih superior dari yang lainnya.

Nazi Jerman adalah salah satu bentuk nyata *personal truth* yang melenceng. Mereka merasa lebih superior dari bangsa lain di dunia. Dengan enam juta korban *the holocaust*, gue rasa sudah cukup jelas bagaimana kita perlu mengatur cara berpikir kita.

Kali berikutnya lo ngobrol dengan teman-teman lo, berbagi perspektif dengan rekan kerja, atau mencerna informasi dari media, pahami yang mana *personal truth*, *political truth*, dan *objective truth*.

Yang lebih penting lagi, dalam proses pemecahan masalah ketika berada di persimpangan, sadari tiga kebenaran ini. Kenapa sih orangtua lo yang profesinya dokter susah banget didebat ketika lo pengin kuliah jurusan UI/UX? Karena buat orangtua lo yang sudah belasan atau bahkan puluhan tahun hidup dari profesi dokter, ini adalah *personal truth* mereka. Dokter adalah pilihan karier terbaik, baik dari sisi uang maupun kepuasan batin. Diskusi akan sulit menemukan solusi kalau lo ikut berargumen di level *personal truth* saja. Ketika lo bilang nggak ‘*passionate*’ dengan kedokteran, itu

personal truth lo. Nggak ketemu. Ajak *objective truth* ke dalam diskusi. Cari data penghasilan tertinggi orang-orang dengan skill UI/UX. Bisakah menyamai atau bahkan lebih dari profesi dokter? Cari cerita dokter-dokter yang berpindah karier karena justru menemukan kebahagiaan di profesi lain. Niscaya, diskusi lo akan lebih kaya dan argumen lo akan lebih kuat serta bisa diterima.

Ini baru satu cara memaknai tiga kebenaran ini. Masih banyak aplikasi lain dalam hidup. Coba cari dalam buku ini, bagaimana gue menggunakan dan menyeimbangkan *personal truth*, *political truth*, dan *objective truth*.

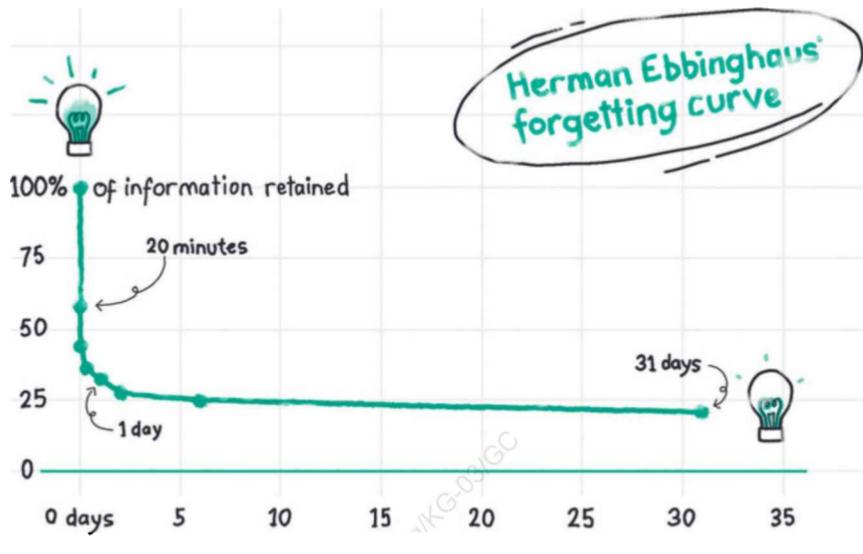
HOW YOU LEARN



Gue rasa gue nggak perlu bikin survei dengan ribuan responden untuk bisa menebak jawaban lo. Dari pertanyaan pertama sampai terakhir, pasti semakin berkurang. Ya, nggak? Lantas, kalau kita secepat itu lupa, bagaimana belajar yang efektif? *At the end of the day*, apalah gunanya belajar kalau tidak bisa kita ingat (*recall*) ketika kita membutuhkannya.

Meet The Forgetting Curve by Hermann Ebbinghaus

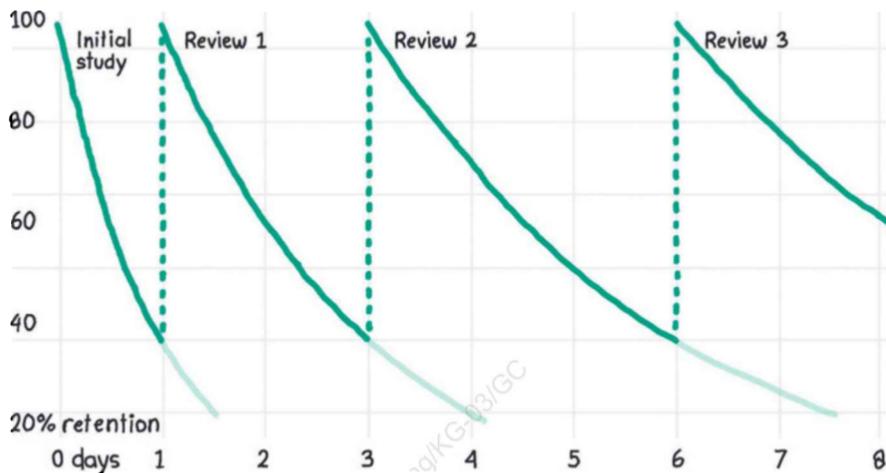
(<https://qz.com/1213768/the-forgetting-curve-explains-why-humans-struggle-to-memorize/>)



The Forgetting Curve oleh Hermann Ebbinghaus

Hermann adalah orang pertama yang melakukan eksperimen tentang seberapa cepat kita melupakan informasi baru yang kita terima. Hasilnya menunjukkan dalam waktu 24 jam, hanya sekitar 30% yang bisa kita ingat dan *recall* dengan baik. Menariknya, eksperimen Hermann berikutnya memberikan solusi untuk masalah ini. Dengan *spaced repetition* atau pengulangan rutin dengan jarak waktu tertentu, kita bisa meningkatkan persentase informasi yang kita pelajari.

Spaced repetition eases the forgetting curve

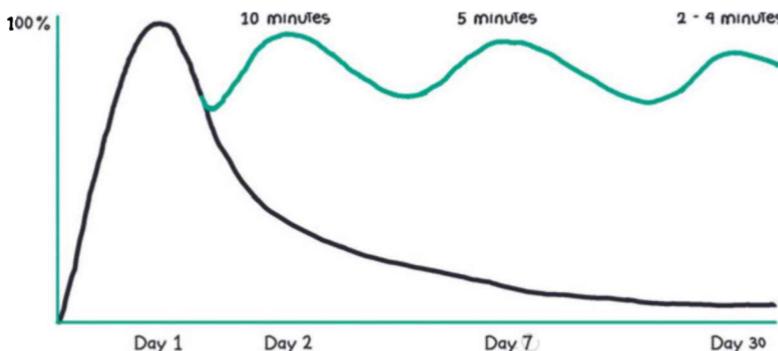


Spaced repetition sebagai solusi atas The Forgetting Curve



Riset lain yang dilakukan oleh Universitas Waterloo mereplikasi eksperimen Hermann dan membuatnya menjadi lebih praktis untuk para pelajar*. Yes, *that means you and me*.

*www.uwaterloo.ca/campus-wellness/curve-forgetting



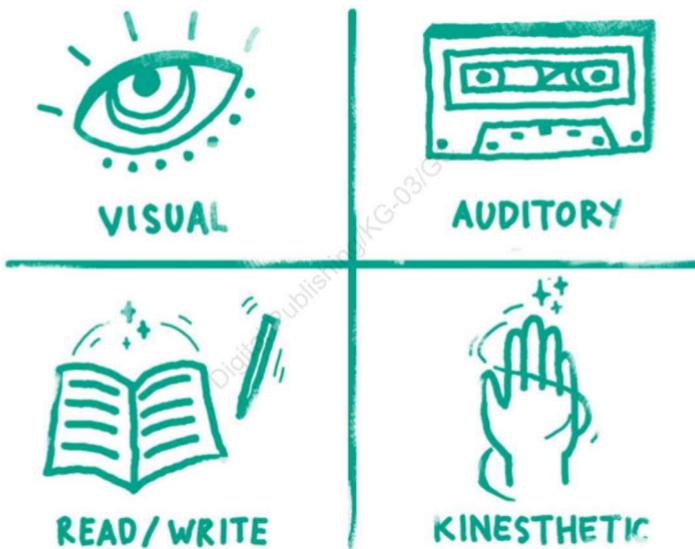
The Forgetting Curve versi sederhana

Tes ini dilakukan berdasarkan kuliah satu jam. Di hari pertama menerima informasi, kita akan menampung 100% hal-hal yang kita ingat dari kuliah tersebut. Di hari kedua, kalau tidak mengelola informasi itu lebih lanjut (tidak membaca kembali catatan, tidak merenungkannya lagi lebih lanjut), kita akan kehilangan 50%–80% informasi itu. Di hari ketujuh, ingatan kita akan lebih jauh berkurang, dan bahkan di hari ke-30 hanya tersisa 2%–3%.

Solusi dari mereka yang terbukti efektif adalah: ambil waktu 10 menit untuk *me-review* ulang semua informasi yang lo catat. Risetnya menunjukkan bahwa ingatan lo bisa kembali ke 100%. Lalu, lakukan pengulangan ini secara rutin. Seminggu kemudian, lo hanya perlu 5 menit untuk *recall* informasi yang sama. Ini membuktikan keberhasilan teori *spaced repetition* Hermann.

Namun, lebih dari mencatat, mengulang, dan mengingat kembali, gue belajar untuk memahami cara gue belajar. Dari pengalaman gue, ini memudahkan dan mempercepat proses belajar itu sendiri.

Setiap dari kita dilahirkan berbeda dan punya cara belajar yang berbeda pula. Metode VARK menyederhanakan ini menjadi empat cara belajar:



Gue sangat menyarankan lo untuk berhenti sejenak, isi tes di *website* ini <https://vark-learn.com/the-vark-questionnaire/> dan ikuti panduan untuk memaksimalkan cara belajar lo. Gue akan menjelaskan pemahaman gue dari empat metode belajar ini secara praktis di sini*.

Buat lo yang *Visual* seperti gue, kecenderungan lo adalah:

- lebih baik mengingat informasi yang divisualisasikan dalam bentuk grafik, diagram, dan sejenisnya. Begitu juga ketika lo menjelaskan isi pikiran lo;
- lebih baik mencerna informasi yang memaksimalkan penggunaan jenis huruf yang berbeda; warna yang berbeda, *highlight*, *underline*, dan sejenisnya;
- mencari *pattern* (pola) dalam serangkaian informasi;
- mengubah sesuatu yang kompleks menjadi alur *flowchart* yang lebih mudah dicerna;
- lo suka memahami gambaran besar dari segala sesuatu sebelum masuk ke pembahasan detail.

Buat lo yang *Aural/Auditory*, kecenderungan lo adalah:

- segala sesuatu diobrolin bahkan ketika lo belum punya solusinya;
- berdebat, berargumen, berdiskusi;
- lebih baik mengingat informasi yang lo ulang dengan menceritakannya kepada orang lain;
- belajar dari medium seperti *audiobook* atau *podcast*;
- belajar lebih baik dengan merekam apa yang lo pelajari daripada mencatat.

Buat lo yang *Read/Write*, kecenderungan lo adalah:

- menyusun kata-kata menjadi sebuah struktur atau hierarki yang rapi. Contoh: *bullet points*;
- menangkap informasi lebih baik lewat judul-judul besar yang mudah dicerna;
- menulis ulang pemahaman lo tentang sebuah informasi;
- belajar dengan mencatat.

Buat lo yang *Kinesthetic*, kecenderungan lo adalah:

- mencari cara mengaplikasikan sesuatu dibanding

- membaca teori di baliknya;
- belajar lewat video yang menunjukkan cara kerjanya;
 - belajar lewat survei, *field trip*, *lab*, ekshibisi, studi kasus;
 - belajar lewat *trial and error*.

Pahami cara lo belajar, gunakan repetisi yang sesuai dengan gaya belajar lo. Niscaya, lo bisa mengingat jauh lebih banyak ketika ilmu itu lo perlukan. Pada akhirnya, ini akan bisa menghemat waktu belajar lo juga.

Gue berharap kita semua menjadi pembelajar yang lebih baik dan lebih baik lagi. Ingat, ada tiga tahap proses belajar: mengingat, melakukan, dan mengajarkan. Pastikan kita melewati siklus ini, supaya yang kita pelajari menjadi *skill permanen* yang kita bawa terus selamanya.

**“MEMBACA TANPA MERENUNGKAN
ADALAH BAGAIKAN MAKAN
TANPA DICERNA.”**

M. Hatta



**“WE LEARN WHO WE ARE IN PRACTICE,
NOT IN THEORY.”**

David Epstein



*www.phys.org/news/2018-04-students-benefit-learningstyle.html

DO YOU REALLY NEED 10,000 HOURS?

"Kalau mau jadi jago, lo mesti berlatih sampai 10.000 jam."

Menurut Malcolm Gladwell, pencetus ide ini, Bill Gates sudah *coding* 10.000 jam sebelum akhirnya melahirkan Microsoft, dan The Beatles sudah manggung 10.000 jam di bar-bar kecil sebelum akhirnya beken. Tapi, ada satu hal yang kita lupa pastikan,

How expert do you need to be?

Expertise atau tingkat keahlian lo dalam suatu bidang ada spektrumnya. Kalau gue coba visualisasikan, mungkin seperti ini. Kita ambil contoh, belajar main gitar.



Main gitar 10.000 jam

Dari nggak bisa sama sekali, sampai masuk Hall of Fame atau sebeken The Beatles mungkin perlu 10.000 jam, tapi apakah lo butuh sejago itu untuk bisa memainkan sebuah lagu, mengiringi musik di *band* kampus, atau menyanyikan lagu untuk gebetan?

Tahu nggak, lo bisa main berapa banyak lagu dengan modal empat kunci saja?

- James Blunt – "You're Beautiful"
- Black Eyed Peas – "Where Is the Love"
- Alphaville – "**Forever Young**"
- Jason Mraz – "I'm Yours"
- Train – "Hey, Soul Sister"
- The Calling – "Wherever You Will Go"

More items... • Apr 29, 2014



Hasil pencarian Google tentang lagu-lagu yang bisa dimainkan dengan empat kunci

Not bad at all. Gue yakin, kalau di-googling lebih jauh, harusnya ada lebih dari 73 lagu.

Di bab ini gue mau menantang konsep 10.000 jam dan berbagi miskonsepsi yang sering kita alami:

- (1) Miskonsepsi #1: Mental mudah *down* duluan. Padahal riset baru menemukan bahwa dari nol sampai bisa main empat kunci, rata-rata hanya perlu 20 jam latihan yang konsisten. Pembelajaran pertama buat kita semua: sering

kali penghalang kita belajar bukanlah keterbatasan waktu atau IQ atau inteligensi, tapi hambatan secara mental (psikologis). Belum apa-apa udah *jiper* duluan.

Di dunia catur, riset membuktikan bahwa ternyata untuk sampai di status Master ada seseorang yang hanya butuh 728 jam, walau di lain sisi ada juga yang butuh hingga 16.120 jam.

Nah, loh?! Apakah lantas Gladwell dan 10.000 jam salah? Jangan langsung ambil kesimpulan dulu. Riset ini membuktikan ada faktor gen, talenta, dan cara lo belajar/berlatih yang memengaruhi hasil. Kualitas 10.000 jam lo berlatih sama pentingnya dengan jumlah jam lo berlatih.

- (2) Miskonsepsi #2: Percuma 10.000 jam berlatih, tapi mengulang kesalahan yang sama, *baperan* kalau dikasih *feedback*, dan nggak *ngulik* cara yang lebih baik. Pembelajaran kedua buat kita semua: *doing 10,000 hours of shit = expert at shit.*

Selain menghitung jam, gue juga menggunakan pendekatan *mindset* eksperimen.

Sebagai eksperimen, ego bisa diredam. Hasil yang objektif menjadi jagoan.

Sebagai eksperimen, gagal adalah bagian dari hasil. Gagal = pembelajaran.

WHEN DOES YOUR MIND WORK BEST?



Sering nggak mendengar jargon ini? Gue saking seringnya sampai masuk kuping kiri, keluar kuping kanan. Kebal. Dan udah nggak *dipikirin* lagi maksudnya apa. *In my case*, gue sudah mencoba *work smart* dengan segala tips produktivitas yang gue pernah baca, tapi kayaknya masih ada yang kurang. Di saat-saat mentok inilah gue menemukan bahwa

produktivitas bukan hanya soal mengeliminasi prioritas atau soal bagaimana cara mengerjakan sesuatu dengan efektif, tapi juga soal kapan kita mengerjakannya.

Untuk mengerjakan apa pun, kita memerlukan energi. Bahkan otak kita menggunakan +/- 25% dari asupan kalori per hari untuk berpikir dan mengatur badan kita supaya bisa berfungsi dengan baik. Dengan mengenali jam-jam terbaik kita, kita akan bisa mengalokasikan energi kita untuk hal-hal yang sesuai. Gue menyebutnya: ‘jam pintar’ dan ‘jam bego’.

Tubuh kita punya jam biologis yang sudah diatur oleh DNA kita. Jam biologis ini memengaruhi suhu badan, tekanan darah, kesiapsiagaan, energi, kreativitas, dan masih banyak hal lagi.

Masih nggak percaya?

Dr. Michael Breus, seorang psikolog klinis yang memelopori riset di bidang ini, menemukan kasus di mana produktivitas salah satu pasiennya justru meningkat ketika sang pasien diizinkan masuk kantor lebih siang dari seharusnya. Ternyata, selama ini sang pasien tidak mendapatkan cukup tidur karena harus mengikuti aturan jam kerja *nine to five*, sementara jam biologisnya (*chronotype*) adalah tipe *Wolves*, yang justru jam pintarnya lebih siang dari kebanyakan orang. Penemuan dan hasil riset Dr. Breus akhirnya dibuat menjadi buku, *The Power of When*.

Nah, tugas lo dan gue adalah menemukan jam pintar dan jam bego kita masing-masing.

Coba cek, lo tipe *chronotype* yang mana?

THE IDEAL SLEEP ROUTINE FOR EVERY TYPE OF PERSON

According to psychologist and sleep specialist Dr. Michael Breus, there are four different chronotypes, or a person's internal clock and rhythm. He labels them as the following animals:

DOLPHIN

Dolphins are light sleepers, who are often diagnosed with insomnia.

BEAR

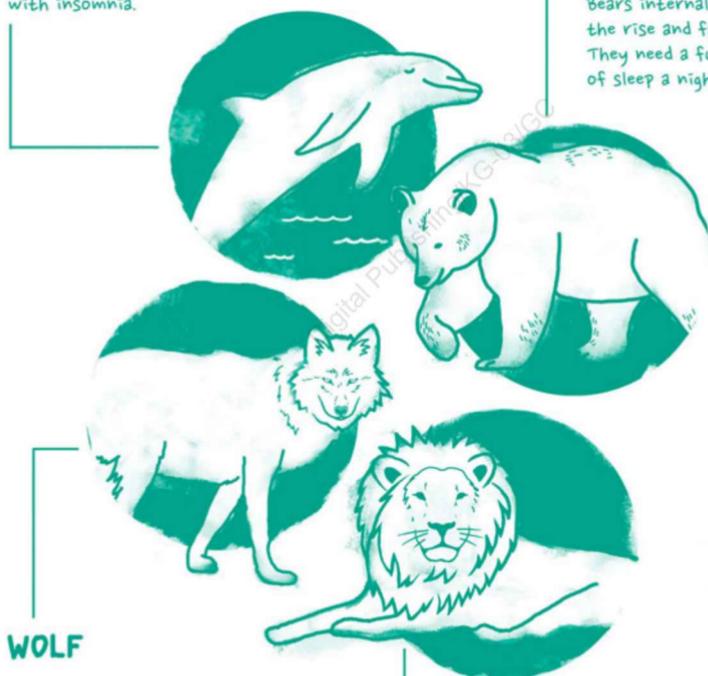
Bears internal clocks track the rise and fall of the sun. They need a full 8 hours of sleep a night.

WOLF

Wolves have a hard time waking up early and are most energetic in the evenings.

LION

Lions tend to wake up early with lots of energy. By early evening, they are exhausted.





DOLPHIN

06:30 a.m.
Wake up and exercise.

07:30 a.m.
Eat Breakfast.

09:30 a.m.
Have coffee.

10 a.m. - 12 p.m.
Brainstorm and work on creative projects.

12:00 p.m.
Eat lunch.

01:00 - 04:00 p.m.
Work on intellectually demanding tasks. Send professional emails.

06:00 p.m.
Meditate or do yoga.

06:30 - 08:00 p.m.
Eat dinner.

10:30 - 11:30 p.m.
Turn off all screens. Take a hot shower. Read a novel.

11:30 p.m.
Go to sleep.

LION

05:30 a.m.
Wake up and eat breakfast.

06:00 - 07:00 a.m.
Do planning and big-pictures thinking. Meditate.

09:00 - 10:00 a.m.
Have coffee.

10 a.m. - 12 p.m.
Hold meetings.

12:00 p.m.
Eat lunch.

01:00 - 05:00 p.m.
Brainstorms and journal.

05:00 - 06:00 p.m.
Exercise.

06:00 - 07:00 p.m.
Eat dinner.

10:00 p.m.
Turn off all screens.

10:30 p.m.
Go to sleep.

BEAR

07:00 a.m.
Wake up and do a few minutes of exercise.

07:30 a.m.
Eat breakfast.

09:00 - 10:00 a.m.
Plan your day.

10:00 a.m.
Have coffee.

10 a.m. - 12 p.m.
Work on difficult tasks. Send professional emails.

12:00 p.m.
Take a walk, eat lunch, and take another walk.

02:30 - 02:50 p.m.
Nap or meditate.

03:00 - 06:00 p.m.
Make phone calls, and send emails.

06:00 - 07:00 p.m.
Exercise.

07:30 p.m.
Eat dinner.

08:00 - 10:00 p.m.
Brainstorm.

10:00 p.m.
Turn off all screens.

11:00 p.m.
Go to sleep.

WOLF

07:00 - 07:30 a.m.
Wake up with two alarms. Jot down your thoughts.

07:30 a.m.
Eat breakfast.

08:30 a.m.
Do a few minutes of outdoor exercise.

09:00 a.m.
Plan your day.

11 a.m. - 1 p.m.
Have coffee. Take care of busywork.

01:00 p.m.
Take a walk and eat lunch.

04:00 - 06:00 p.m.
Hold meetings and present your ideas to coworkers.

06:00 - 07:00 p.m.
Exercise.

08:00 p.m.
Eat dinner.

11:00 p.m.
Turn off all screens. Meditate. Take a hot shower.

12:00 p.m.
Go to sleep.



I AM A

MY MOST CREATIVE HOUR IS
..... -

MY LEAST CREATIVE HOUR IS
..... -

I NEED ... HOUR TO REST

I NEED MENTAL BREAK AT



Kalau sudah tahu, jaga baik-baik jam pintar lo. Gunakan ini untuk pekerjaan yang membutuhkan energi lebih, *bandwidth* berpikir lebih, kreativitas lebih. *In my case*, gue menemukan jam pintar gue di pagi hari, 07.00–11.00 dan sore hari 14.00–19.00. Gue cukup beruntung karena gue punya 9 jam yang efektif untuk mengerjakan hal-hal yang butuh kapasitas otak besar. Sisanya gue selipkan untuk mengerjakan hal-hal dengan kapasitas otak rendah seperti membalsas pesan di WhatsApp, *e-mail*, tugas-tugas administratif, atau *catch up meeting* dengan klien dan tidak lupa waktu rehat.

We are not robots. Jangan lupa menyediakan waktu-waktu untuk *recharge, margin* untuk hal-hal yang tidak terduga (macet, ban bocor, tiba-tiba dipanggil bos, dan lainnya).

Dengan mengenali *chronotypes* ini, gue semakin paham diri, semakin *aware* untuk mengatur energi dengan baik. Pada akhirnya, ini memungkinkan gue untuk bisa lebih sering memberikan performa terbaik dalam bisnis gue.

Saran gue, gunakan *chronotypes* ini sebagai langkah awal untuk menata ritme beraktivitas yang lebih baik, bukan sebagai pakem, apalagi pemberaran. Beberapa teman gue terbukti bisa menyesuaikan kembali *chronotype* mereka setelah anak mereka lahir. Mereka yang tadinya *night owl*, sekarang menjadi *early bird*. *Silver lining*-nya adalah menemukan jam pintar lo dan jam istirahat yang cukup.

Bagaimana dengan lo? Sejauh ini, sudah mengenal diri lo dengan lebih baik?

HOW WELL DO YOU MANAGE YOUR FOCUS?

When it comes to property: location, location, location.

When it comes to comedy: set up, anticipation, punchline.

When it comes to waste: reduce, reuse, recycle.

When it comes to jodoh: bibit, bebet, bobot.

When it comes to career: belajar, berkarya, berbagi.

Sengaja gue selipkan tagar sekaligus mantra gue di sana, #belajarberkaryaberbagi. Tapi, jangan *salfok* dulu, *guys*. Coba temukan kesamaan dari semua hal di atas.

Yes, the rule of three.

Kalau pengin menyampaikan pesan dengan baik, gunakan *rule of three* di *tagline*. Kalau pengin presentasi dengan alur yang mudah diingat, gunakan *rule of three*: pendahuluan, isi, lalu ditutup dengan konklusi.

Pada 1956, pelopor telepon pada masanya, Bell Labs, *ngobrol* dengan profesor Harvard, George Miller yang menerbitkan buku *The Magical Number Seven, Plus and Minus Two*. Miller menemukan bahwa manusia memiliki kesulitan mengingat lebih dari tujuh sampai sembilan angka dalam ingatan jangka

pendek. Itulah kenapa nomor telepon kita menggunakan sistem tujuh digit. Riset lebih lanjut menemukan bahwa ternyata jumlah informasi yang bisa kita ingat dalam ingatan jangka pendek lebih sedikit, maksimal tiga sampai empat potongan informasi.

Rule of three ini juga yang diyakini dan dipraktikkan di Angkatan Laut Amerika. Dalam struktur organisasi, setiap sersan mempunyai tiga anggota, setiap letnan mempunyai tiga peleton, begitu seterusnya sampai ke jenderal.

Kekuatan dari *rule of three* adalah fokus dan konsentrasi. Setahun ke depan, apa tiga target besar yang ingin lo capai? Untuk mencapai ini, tentukan tiga hal setiap harinya yang bisa membantu lo ke target itu. Tiga hal kelihatan sedikit, tapi kalau bisa lo kerjakan dengan konsisten, dalam setahun sudah lebih dari 1.000 hal yang bisa lo selesaikan.

Dalam praktiknya, boleh saja kalau lo mau menambah atau mengurangi *rule of three* ini. *You know you, you do you.* Gue sendiri jarang sekali memiliki lebih dari tiga hal yang gue fokuskan dalam satu kategori. Jika, gue coba visualisasikan, bisa jadi begini:



- ***Life:***
 - Menjaga hubungan dengan 20 orang di *inner circle* sambil eksplorasi mana dari *outer circle* yang berpotensi menjadi *inner circle*;
 - olahraga tiga sampai empat kali sehari untuk menjaga berat badan;
 - menyiapkan diri untuk menjadi ayah.



Career:

- Membangun satu lagi bisnis baru dengan arus pendapatan pasif;
- membesarkan *personal branding* di Instagram, LinkedIn, dan YouTube;
- menghadiahkan diri sendiri dengan menyelesaikan penulisan buku pertama.



Money:

- Mencapai target *net worth* berikutnya;
- aset bisa mendukung 100% pengeluaran bulanan;
- menyelesaikan KPR yang sedang berjalan.

Kalau bisa menyelesaikan hal-hal tersebut di tahun ini, sudah cukup buat gue untuk bilang "*I had a good year*".

Got the idea? Lo bisa kembangkan ini lebih lanjut menjadi:

- *three wins for the day;*
- *three wins for the week;*
- *three wins for the month;*
- *three wins for the year.*

Gue rasa, nggak masalah kalau kita ingin menambah *to-do list*. Tapi, kalau harus merampingkan *to-do list* menjadi tiga, *it would be tough*. Justru dengan berlatih *rule of three*, kita akan terbiasa fokus ke hal-hal yang berkontribusi terbesar untuk tujuan kita. Di sinilah prinsip Pareto bekerja. Prinsip Pareto: 80% hasil didapat dari 20% waktu/tenaga yang kita gunakan. Nah, tugas lo adalah mencari tiga hal untuk lo kerjakan setiap hari/minggu/bulan yang bisa berkontribusi 80% untuk pencapaian target yang sudah dibuat sebelumnya.

HOW WELL DO YOU MANAGE YOUR ENERGY?

*“Social media is still an energy exchange,
if you wonder why you’re always tired.”*

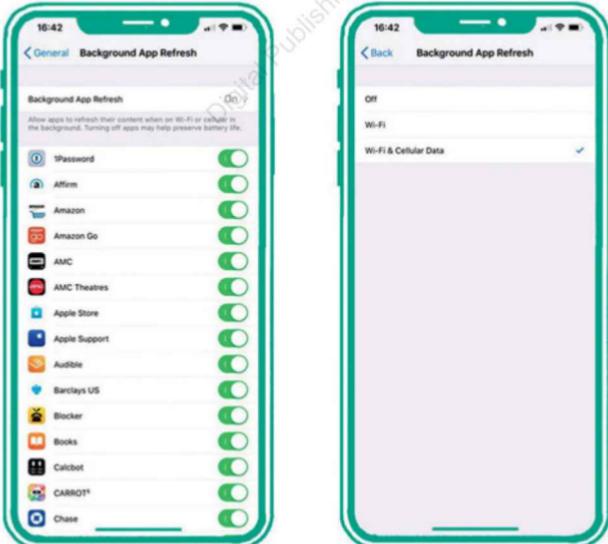
Kalimat ini mengubah cara gue mengelola energi. Sebelumnya gue merasa energi itu kayak baterai. Yang penting setiap malam gue ‘charge’ dengan istirahat cukup, besoknya gue pasti ‘full’ kembali 100%.



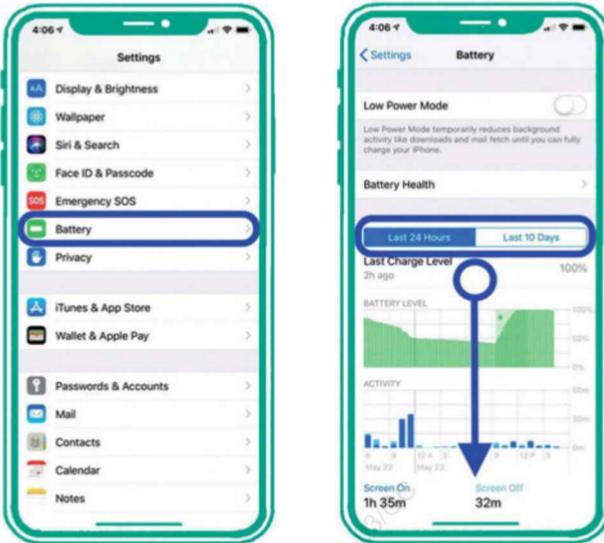
Ternyata, istirahat saja tidak cukup untuk mengembalikan baterai kita ke 100%. Tubuh kita perlu bergerak, berolahraga, dan membentuk otot, supaya kapasitas baterai kita juga semakin bertumbuh.

Ternyata, baterai kita kadang seperti baterai *smartphone* kita. Tanpa kita sadari, ada banyak apps yang bekerja di *background* dan menyedot energi kita.

Ada banyak notifikasi (baca: distraksi) yang menyedot perhatian, mengacaukan fokus, dan akhirnya menghabiskan energi kita juga. Coba deh, cek *setting* di ponsel lo sekarang, berapa banyak yang lo biarkan ‘*work in the background*’ secara terus-menerus menyedot baterai lo karena lo izinkan untuk ‘*refresh*’ terus setiap kurun waktu tertentu. Hal yang sama terjadi dengan energi kita, ketika kita mengizinkan ‘baterai’ kita tersedot oleh notifikasi pesan di WhatsApp, Instagram, *e-mail*, TikTok, situs berita, *game* yang tak berhenti-henti setiap jam, menit, hingga detik.



Pengaturan background app refresh untuk iPhone



Status penggunaan aplikasi pada iPhone

Ada kasus lain yang juga sering gue temukan dan alami sendiri. Lo bisa saja menyediakan dua jam untuk menulis artikel di pukul 15.00, tapi dua jam itu lo taruh di ‘jam bego’ lo, atau lo taruh setelah *meeting marathon* dengan tiga klien. Ketika lo duduk dan siap menulis di pukul 15.00, energi lo sudah di titik penghabisan. Padahal, kalau lo paham diri, lo bisa memitigasi ini dengan menempatkan jam menulis di jam pintar lo. Atau minimal, menyelipkan rehat di antara aktivitas yang menguras energi, supaya lo enggak sampai ‘nol’ banget ketika tiba di jam menulis tadi.

Waktu, perhatian, fisik, pikiran.

Perhatikan keempat hal ini. Niscaya, lo bisa mengatur energi dengan lebih baik. Tanpa lo sadari, lo bisa menyelesaikan lebih banyak hal, lo bisa lebih fokus, dan seperti yang kita bahas di Bab 1.7 dan 1.8, lo bisa *work smarter*.



***“NOTIFICATIONS ARE JUST ALARM
CLOCKS THAT SOMEONE ELSE IS
SETTING FOR YOU.”***

Naval

WHAT DO YOU VALUE IN LIFE?



Kalau lo memilih lompat-lompat baca buku ini, dan lo langsung memulai dengan bab ini, gue mau kasih lo ucapan selamat dulu. Mungkin ini bab paling krusial di bagian pertama buku ini.

The things you value the most in life will be your North star in making decisions. Including decisions about the things we discussed in the eight chapters before this. Use your values as your first and foremost counsel.

Ada banyak alat di internet yang gratis untuk menguji nilai-nilai apa yang paling mewakili lo. Gue sendiri menggunakan link ini: <https://www.tonyrobbins.com/disc/>. Kalau diulik lebih dalam, ada banyak sekali nilai lain. Gue memilih membagikan sembilan *personal values* menurut psikolog William Moulton Marston yang juga menciptakan DISC *behavior assessment tool*. *Feel free to explore further.*

Aesthetic: form, harmony, beauty, balance.

Economic: money, practical result, return.

Individualistic: independence, uniqueness.

Political: power, control, influence.

Altruist: service, helping others.

Regulatory: structure, order, routine.

Theoretical: knowledge, understanding.

Setiap orang mempunyai prioritas yang berbeda. Kalaupun punya dua atau tiga nilai yang sama, kadarnya akan berbeda. Gue coba taruh konteksnya dalam kasus pengusaha. Jangan kaget kalau bertemu pengusaha yang memprioritaskan *economic value*, tapi nggak peduli sama sekali dengan *power* atau *influence*. Sekarang lo paham, kan, kenapa ada orang yang memilih bisnis besi tua? Selama ada *cuan*-nya dan dia bisa hidup makmur, dia puas. Inilah tipe pengusaha-pengusaha yang nggak terlalu memusingkan bisa masuk Forbes 30 Under 30 atau enggak. Pengusaha-pengusaha ini bisa lo temukan di *thread* unggahan Instagram gue berikut:

 **Fellexandro Ruby**
@fellexandro

Bisnis apa yang keliatan biasa aja, ga pake embel-embel menyelamatkan dunia atau disrupt ini-itu tapi cuan-nya gokil?

Translate Tweet

7:55 AM · 7/4/20 · Twitter for iPhone

 **patsytond** Tukang pijit langganan gw— gak pernah nentuin tarif berapa "seikhlasnya kakak aja.." selalu bilang gitu ke semua kliennya. Alhasil dia bisa dpt berlipat2 dari satu klien aja, dan target sehari ambil 10 klien. Uangnya dikumpulin terus dia beliin tanah murah di gang, jadiin rumah kontrakan. Rinse and repeat. Beli mobil pick up cash aja gak pake susah. Bisnis kontrakan jalan, bisnis pengiriman jalan, dia tetap keliling mijiin orang pake motor butut dia. Salut banget 😊😊

2w 2 likes Reply

 **dendiqueen** Daur ulang plastik... dong
Katanya sih mengurangi limbah plastik tp cuannya gede parah😭 bahkan yg awalnya jual beli plastik daur ulang akhirnya punya pabrik produksi bahan rumah tangga/mainan/peralatan dapur😂😂

2w 19 likes Reply

 **erwinandreas** Jualan mie ayam. Even direktur salah satu lembaga (bisa dibilang anak perusahaan bumn) bikin mie ayam.. :p

2w 10 likes Reply

 **yosyoshua** Abang bubur depan kantor, omset 1M per tahun kalo lg sepi ko

2w 15 likes Reply

 **thegourmetboy** Kentang dan ... jenis nugget2an deket sekolah tu Rub. Beli ruko 1,7 M katanya dibayar tunai. Kaget akutu 😂😂

2w 16 likes Reply

 **yanyannurhidayat** Tukang gorengan pinggir jalan yang nyewa lapak ke minimart..... Secara minimart udah jd magnet sendiri dan lokasinya strategis.sebulan nyewa cuma cuma 600 rban ke pihak minimart. Omzet sehari satu koma

2w 9 likes Reply

Pengusaha-pengusaha yang memprioritaskan economic value

Di sisi lain, gue juga paham banget ketika bertemu pengusaha yang *value*-nya *altruist*, atau kemanfaatan, dan dia memilih bisnis sampah. Bisnis yang dimulainya pun akhirnya tidak jauh dari *values* yang dia pegang. Betul, semua bisnis perlu profit untuk bisa berdaya dalam jangka panjang, tapi dia menyeimbangkan profit dengan dampak. Bisnis yang dijalankannya selain menguntungkan, juga bisa memberi lapangan pekerjaan bagi penduduk sekitar, sekaligus membantu permasalahan sampah di Indonesia.

Begitu juga, sekarang lo bisa mulai memahami kenapa ada orang seperti Greta Thunberg yang dari muda sudah mendedikasikan dirinya untuk perjuangan krisis iklim. Bisa jadi *personal values* yang menjadi prioritasnya adalah *helping others and influence*.

Ini juga menjadi pengingat buat sekelompok orang yang mengagung-agungkan profesi pengusaha, seolah-olah menjadi karyawan atau profesional adalah ‘kacung kampret’. Hei, hanya karena mereka punya *personal values* yang berbeda, bukan berarti mereka lebih rendah dari lo. Bisa jadi bagi mereka, *structure, order*, dan *routine* adalah nilai-nilai yang mereka pegang supaya bisa mendapatkan keseimbangan. Kalau itu membuat mereka bahagia, siapa kita untuk mengatur hidup mereka dengan memaksakan nilai-nilai kita?

Dan terakhir, inilah kenapa gue memberikan selamat buat orang yang langsung lompat ke bab ini. Setelah lo tahu nilai-nilai lo, lo nggak akan lagi sibuk membandingkan pencapaian lo dengan pencapaian teman lo. *Well, simply because you value different things. And that's okay.*

Period.

HOW WELL DO YOU KNOW YOU? ARE YOU THE 85% OR THE 15%?

Dalam sebuah riset yang menyurvei lebih dari 13.000 pegawai di berbagai industri berbeda, para peneliti menemukan ketimpangan yang luar biasa besar. Mereka menanyai para pegawai, "Seberapa baik kamu menilai performa kamu?" Lalu, mereka menanyai bos dari para pegawai ini, "Seberapa baik kamu menilai performa pegawai kamu?"

Ternyata, para peneliti tidak menemukan korelasi antara nilai yang diberikan bos dan nilai yang diberikan pegawai untuk dirinya sendiri. Sederhananya, hampir semua pegawai ini *overrating* atau *underrating* performa mereka.

Contoh kecil dalam keseharian. Kita sebagai manusia punya kecenderungan untuk mengatribusikan kesuksesan pada sesuatu yang ada dalam kontrol kita dan kegagalan pada sesuatu yang terletak di luar kontrol kita.

Kalau karier kita bagus, kita bilang, "Iya, ini karena kerja keras." Kalau karier kita kurang bagus, kita bilang, "Memang sialnya gue, dapat bos yang nggak perhatian."

Padahal kenyataannya, segala sesuatu dalam hidup pasti ada kontribusi dari kerja keras (hal-hal yang terdapat dalam kendali kita) dan keberuntungan (hal-hal yang letaknya di luar kendali kita).

Dalam riset berbeda yang dilakukan oleh Dr. Tasha Eurich, ia menemukan bahwa 95% responden merasa mereka memiliki *self-awareness* yang sangat baik. Padahal, ketika dianalisis lebih lanjut, hanya 15% orang-orang yang benar-benar baik *self-awareness*-nya.

Setelah mengulik cerita dan riset di atas, berada di kelompok manakah lo? 15%? Atau 85%?

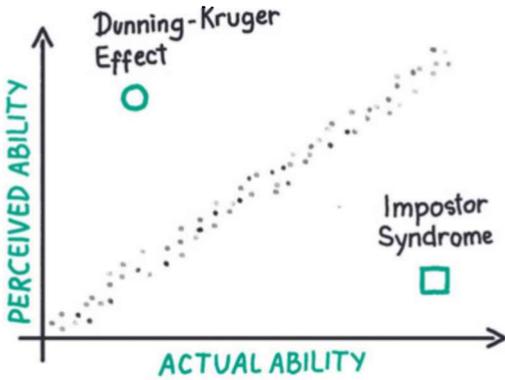
Ini mengingatkan gue pada sebuah *quote*:

“The least competent people are the most confident in their abilities.”

Orang-orang yang terlambat percaya diri dengan kemampuan mereka biasanya adalah orang-orang yang justru kurang kompeten di bidangnya.

Sejurus-jururnya kita mencoba objektif dengan diri kita sendiri, kita tetap membutuhkan *circle of trust* untuk mengonfirmasikan hal ini. Kita tetap membutuhkan *feedback* dari mereka untuk menemukan jarak antara apa yang kita rasa kita kuasai (*perceived ability*) dan apa yang benar-benar kita kuasai (*actual ability*).

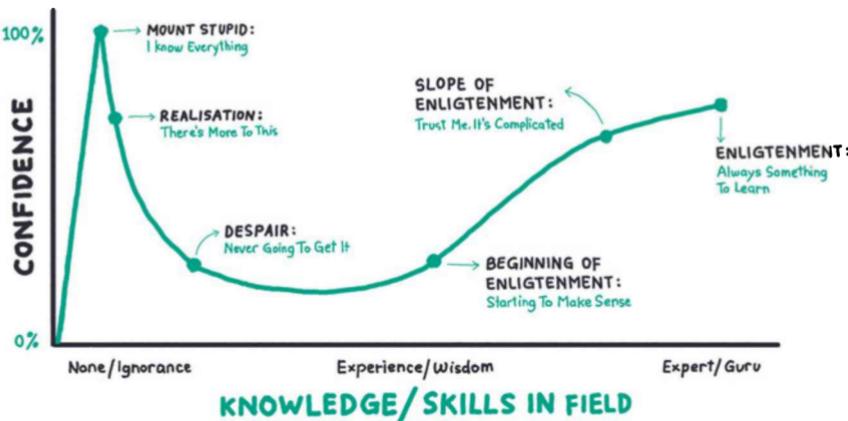
Selamat berkenalan dengan Dunning-Kruger Effect dan Impostor Syndrome.



Dunning-Kruger Effect dan Impostor Syndrome

Dunning-Kruger Effect adalah ketika kita *over-confident/over-value* diri kita sendiri. Sebenarnya *skill* lo nggak jago-jago amat, tapi lo merasa sudah jago banget. *Perceived ability > actual ability.*

Lebih lanjut, Dunning-Kruger Effect ini menyadarkan bahwa proses belajar kita juga ada fasenya. Fase awal adalah saat-saat *honeymoon*. Contohnya, sewaktu selesai membaca satu buku tentang investasi saham, kita seketika merasa menjadi orang yang paling tahu tentang saham. Biasanya momen ini tidak bertahan lama. Ketika kita mencoba untuk mempraktikkan investasi saham misalnya, atau ketika rugi terjadi pada emiten saham yang kita pilih, seketika itu juga kita sadar bahwa masih banyak yang perlu dipelajari. Bahkan semakin lo mendalami, semakin lo baca, berguru, bertanya, bereksperimen, semakin lo gagal dan mencoba lagi, semakin lo memahami luas dan dalamnya dunia investasi saham. Hanya lewat pengalaman yang cukuplah akhirnya lo akan bisa menemukan momen yang disebut '*enlightenment*', di mana lo semakin bijak, paham bahwa selalu ada hal baru yang bisa lo pelajari.



Kurva tahap pembelajaran berbanding kepercayaan diri

Dunning-Kruger Effect ini adalah cara sains mengingatkan kita untuk tidak jemawa. Di atas langit masih ada langit, dan sebagai manusia kita juga bisa salah. Di saat yang bersamaan, dia juga mengingatkan bahwa *self-awareness* adalah sebuah proses yang berkelanjutan, terjadi terus-menerus selama kita masih hidup.

Sebaliknya, Impostor Syndrome adalah ketika kita *undervalue* diri sendiri. Sebenarnya lo punya *skill* yang mumpuni, tapi lo merasa biasa saja. *Perceived ability < actual ability*.

Lalu, di mana kita menemukan *circle of trust* untuk memberikan *feedback*?

	 LOVING	 UNLOVING
 CRITICAL	Orang-orang yang selalu mendampingi lo, tapi juga nggak segan untuk berkata jujur.	Orang-orang yang bertanggung jawab atas hal-hal yang lo kerjakan. Contoh: bos perfeksionis.
 UNCITICAL	Orang-orang yang selalu menerima lo apa adanya, tapi tidak memberikan feedback supaya lo bisa bertumbuh. Contoh: orangtua.	Netizen dan segala kejulidannya.

Carilah orang-orang yg berada di irisan *loving-critical*. Inilah *circle of trust* yang perlu lo bangun. Orang-orang yang pernah berada di berbagai momen krusial dalam hidup lo. Orang-orang yang bisa melihat dari kacamata objektif, memberikan saran yang membangun, dan melakukannya untuk perkembangan lo, bukan untuk menjatuhkan.

Self-awareness, ibarat otot, bisa dilatih, bisa *digedein*, tapi berlatihlah dengan *trainer* (*circle of trust*) yang tepat. Niscaya, perkembangan lo akan lebih cepat, dan mencegah terjadinya cedera yang tidak perlu. ;)

TERNYATA...

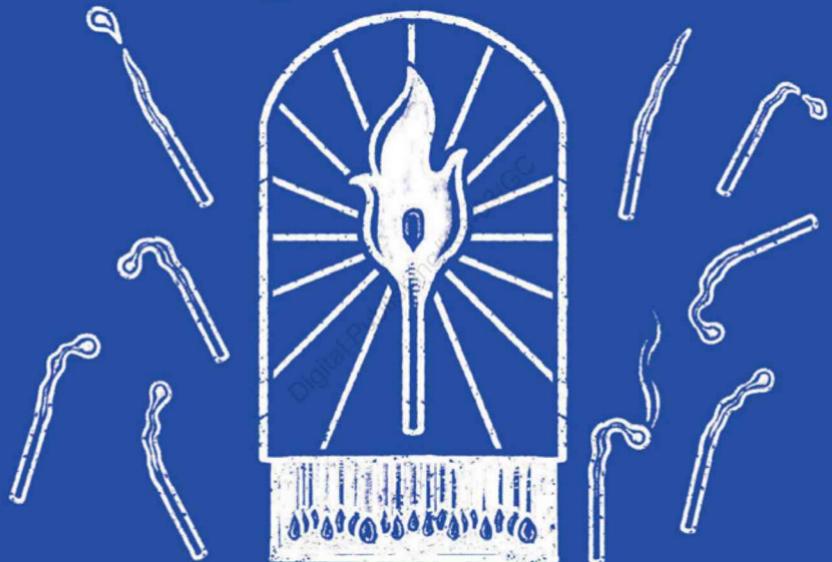
Digital Publishing/KG-03/GC

Digital Publishing/KG-03/GC



https://linktr.ee/bab_1

Bentemu
Dengan



KIGN

Digital Publishing/KG-03IGC

***"YOUR LIFE (BUSINESS, CAREER, AND
RELATIONSHIP) WILL ONLY GROW AS
MUCH AS YOU GROW PERSONALLY."***

PASSION CONFUSION



Sudah ada begitu banyak buku, *podcast*, video YouTube, seminar, dan *post* Instagram tentang *passion*, tapi kok masih banyak banget yang kemudian tetap bertanya ke gue, baik lewat *direct message* Instagram maupun saat bertemu langsung di berbagai kesempatan.

Dari sejak buku *Now, Discover Your Strengths* oleh Marcus Buckingham dan Donald O. Clifton bikin heboh di 2001, sampai rilisnya *Your Job Is Not Your Career* oleh Rene Suhardono di 2010, dan sekarang di 2020, masih banyak orang yang buta soal apa itu *passion*, atau di ekstrem yang satunya lagi, salah kaprah soal *passion*.



“Your strength is (not) what you’re good at. It’s what you enjoy the most. It’s your passion.”

(Rene Suhardono, *Your Job Is Not Your Career*, 2010)

“Your strength is not what you’re good at. They are activities that strengthen you. It draws you in, it makes time fly by while you’re doing it, and it makes you feel strong.”

(Marcus B. dan Donald O. Clifton, *Now, Discover Your Strength*, 2001)

Kedua *quotes* ini adalah salah satu premis utama dari masing-masing buku, dari masing-masing penulis. Kedua buku ini berjarak sembilan tahun. Tapi pada dasarnya, ini premis yang mirip: kita sebaiknya tidak fokus mengembangkan kekurangan kita, tapi fokus mengembangkan apa yang kita nikmati, apa yang membuat kita merasa kuat/berdaya, karena di sinilah potensi pertumbuhan yang paling besar. *Same premise, different writer, different time.*

**What you love doing = your strength (NDYS) =
your passion (YJINYC)**

Sayangnya, di sinilah *passion confusion* dimulai. Banyak dari kita yang mengartikannya sebagai nggak perlu jago, yang penting suka (*enjoy*) dengan apa yang dikerjakan. Sejak itu pula, ketika milenial yang lulus kuliah di tahun 2001 dan seterusnya mulai mengisi lapangan pekerjaan, mulailah era, “Gue kayaknya mau cabut dari kerjaan gue, soalnya gue udah nggak *enjoy*. Udah nggak *passion* lagi.” Mulai muncul orang-orang yang mengagung-agungkan *passion*, seolah-olah itu satu-satunya jalan menuju sukses, yang tidak jarang malah bikin orang jadi lupa sama yang namanya proses. Kalaupun lo *passionate* dengan suatu bidang, bukan berarti juga akan *auto-tajir*. *Passion* lo baru akan berbuah secara finansial kalau

dikembangkan menjadi *skill*. Semakin lo jago, semakin lo dihargai oleh dunia.

Di sisi lain, muncul juga suara-suara seperti ini:

“Mas, gue jadi makin bingung, kebanyakan istilah.”

Exactly. Oleh karena itu, mari kita putuskan sama-sama istilah apa saja yang mau kita pakai *from this point forward*, supaya tidak ada lagi kebingungan. Gue juga nggak mau sok bikin istilah baru hanya untuk kepuasan gue sebagai penulis.

- **Talenta** > *Innate skills that you're born with.* Lo nggak minta, lo nggak mencari, tapi suara lo bagus dari lahir. Itu namanya talenta. Mau lo kembangkan jadi kekuatan, monggo. Apakah itu *passion* lo? Belum tentu lo otomatis suka nyanyi, kan, walaupun punya suara bagus? Bisa jadi suara bagus, tapi nggak suka tampil di depan publik, akhirnya suara bagus dipakai jadi *impersonator*, jadi *voice over talent, it's all your call*.

Passion > *What you love doing + what you're good at.* Untuk gue, *passion* itu biasanya berawal dari kecintaan terhadap sesuatu—suatu bidang, suatu aktivitas, suatu industri, tapi nggak berhenti di sana. Meminjam inspirasi dari Kak Ika Natassa dalam *podcast Thirty Days of Lunch*: “Kalau kau punya kelancangan untuk menyebut itu *passion*, jangan cuma bilang kau suka melakukannya, tapi kau juga pengin untuk jadi yang terbaik dalam hal itu. Jangan tanggung!” Tahan dulu, kita akan gali lebih dalam nanti.

Generasi ini adalah produk buku, radio, *coach, motivator, trainer* 1–2 dekade lalu. Generasi berikutnya akan jadi seperti

apa? *Well*, satu yang pasti, gue nggak sedang memotivasi. Tugas gue di sini adalah membuka pikiran lo dengan realitas yang ada, berbagi pengalaman gue 11 tahun bereksperimen, mengajak lo mengenal diri lo sendiri, dan membantu lo menentukan arah hidup lo sendiri.

THE IKIGAI MISCONCEPTION

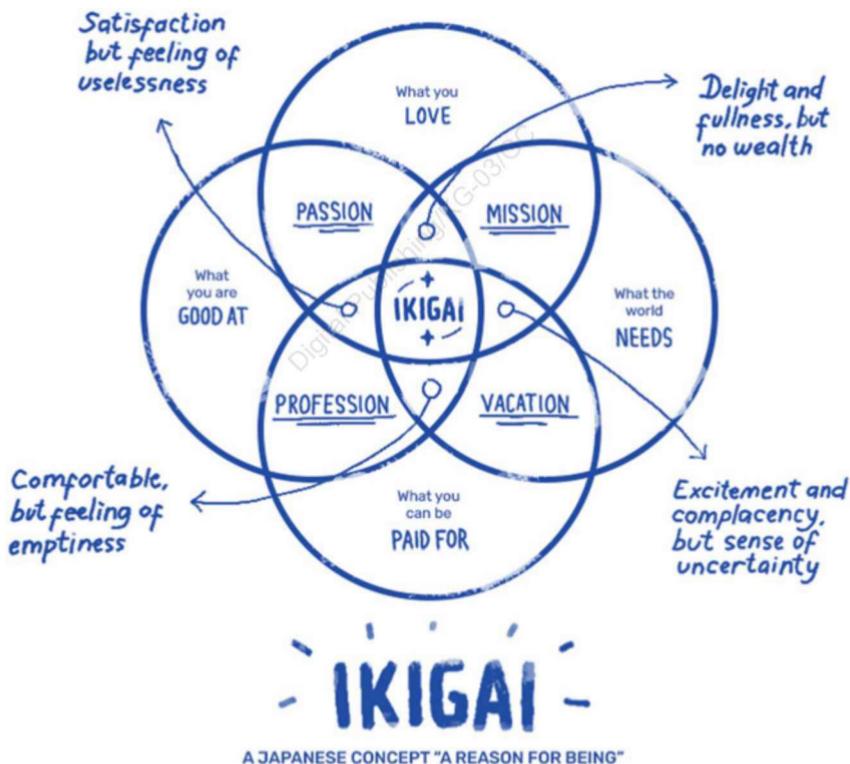


Diagram ikigai

Di bab ini, gue mau mengajak lo mempraktikkan berpikir kritis seperti yang kita sudah bahas di Bab 1.

Temukan satu hal yang kurang tepat pada diagram sebelumnya. Silakan kalau mau *googling* dulu.

Sudah? Jangan malas. Coba saja dulu.

Nah, sekarang mari kita *ngobrol*.

Kesalahpahaman terbesar dari diagram *ikigai* ini adalah ini bukan diagram *ikigai*.

What?

Yep, ini adalah *purpose diagram* yang dibuat oleh Andres Zuzunaga, lalu diadopsi oleh Marc Winn dalam salah satu presentasi Ted Talk-nya. Tebak apa yang diubah oleh Marc? Kata '*purpose*' diganti '*ikigai*'. *That's it*.

Now you know.

Kesalahpahaman kedua adalah melesetnya makna *ikigai*.

Buat orang Jepang, *ikigai* tidak harus berkaitan dengan pekerjaan, karier, ataupun uang. Sebuah survei oleh Central Research Services di Jepang menunjukkan hanya 31% dari penduduknya yang mengaitkan *ikigai* dengan pekerjaan*. *Ikigai* bisa berupa objek yang memberikan alasan untuk hidup, contohnya: keluarga, anak, atau impian. Maka, banyak yang menentang diagram ini dengan argumen, "Kalau *ikigai* tidak melulu soal pekerjaan, berarti tidak harus ada porsi '*what you can be paid for*' dan '*what the world needs' dong*?"

*www.crs.or.jp/backno/No636/6362.htm

Ikigai bukan hanya soal apa yang mau kita lakukan dalam hidup (karier/pekerjaan/*living*), tapi juga soal kita mau menjadi siapa, menjadi manusia yang seperti apa (*being*). Kalau dimaknai seperti ini, *ikigai* tidak harus menjadi sebuah konsep yang kompleks layaknya sebuah *purpose* atau tujuan hidup. Dalam bahasa Jepang, ada dua kata yang mewakili kehidupan, yaitu ‘*jinsei*’ (hidup manusia) dan ‘*seikatsu*’ (hidup keseharian). *Ikigai* lebih dekat dengan *seikatsu*. Sehingga, *ikigai* buat orang Jepang bisa berupa kebahagiaan-kebahagiaan kecil dalam keseharian yang dalam jangka panjang akan membuat hidup lebih bermakna*.

*www.bbc.com/worklife/article/20170807-ikigai-a-japanese-concept-to-improve-work-and-life

Seru, ya, ngobrolin *ikigai*, apalagi setelah memahami akarnya. Kita jadi lebih bisa memahami bahwa kata ‘*ikigai*’ tidak bisa begitu saja kita gunakan untuk menggantikan kata ‘*purpose*’, walaupun kalau diartikan langsung, *ikigai* adalah *reason for being* atau alasan untuk hidup. Cukup dekat sebenarnya dengan arti kata ‘*purpose*’.

With all due respect to the history, buku ini akan tetap menggunakan *purpose diagram* yang dinamai *ikigai diagram*. Karena gue tetap merasa konsep di dalamnya sangat praktis dan relevan untuk memetakan karier. Jadi, jangan *diributin* lagi, ya, *guys*. Ambil positifnya *aja*. Yuk, kita ulik karier lebih dalam lewat perspektif diagram *ikigai* ini.

THE IKIGAI DIAGRAM

Ketika melihat diagram *ikigai* pertama kali, gue melakukan kesalahan yang banyak teman-teman gue juga lakukan. Kita langsung berasumsi kalau harus memulai dari ‘*what you love*’, baru menemukan sisanya. Mungkin karena kelamaan dijejelin *passion*, pikiran bawah sadar kita terarah ke sana.

Padahal, tidak jarang gue melihat teman-teman yang berangkat dari ‘*what you can be paid for*’ dan tetap bisa menemukan *ikigai*-nya. Faktanya, beberapa tahun pertama karier gue, kompas mengarahkan gue ke, *sorry not sorry*, duit. Kenapa? Karena saat itu gue harus realistik. Gue sudah menggunakan lebih dari Rp100.000.000 uang orangtua untuk kuliah. Gue harus bisa mulai mengembalikan investasi yang sudah diberikan oleh orangtua.

I was a heavy equipment salesman. Di awal-awal, gue malas banget panas-panasan di lapangan. Jorok. Dekil. Tapi *turning point* terjadi ketika gue mulai memahami kegunaan tiap ‘*Autobots*’ ini. *FYI*, ada ratusan kombinasi tipe, merek, dan jenis alat berat yang harus gue pelajari. Ketika gue tahu *crane* yang seharga Rp3 miliar bisa disewakan dengan *rate* Rp50 juta per bulan, gue mulai memahami bisnis ini. “Hmm... bisa balik modal dalam 5 tahun. Menarik.” Usia pemakaian alatnya bisa sampai belasan bahkan puluhan tahun. Setelah

itu pun, bisa dijual lagi dengan harga depresiasi yang nggak turun-turun banget. *Pitch* jualan gue semakin membaik. Gue sadar, gue bukan lagi jualan mesin, tapi gue lagi jualan mesin pencetak duit buat klien gue. Selama alat berat ini masih bisa beroperasi, selama itu juga klien gue akan senyum, karena ini jadi sumber *cash flow*-nya. Menariknya lagi, semakin gue jago jualan, semakin cinta gue dengan bidang yang tadinya, ‘hidup segan, mati tak mau’. Alhasil, sampai sekarang gue masih simpan macam-macam kunci alat berat, dan gue masih bisa mengendarai beberapa alat berat. *My favorite: the excavator.*



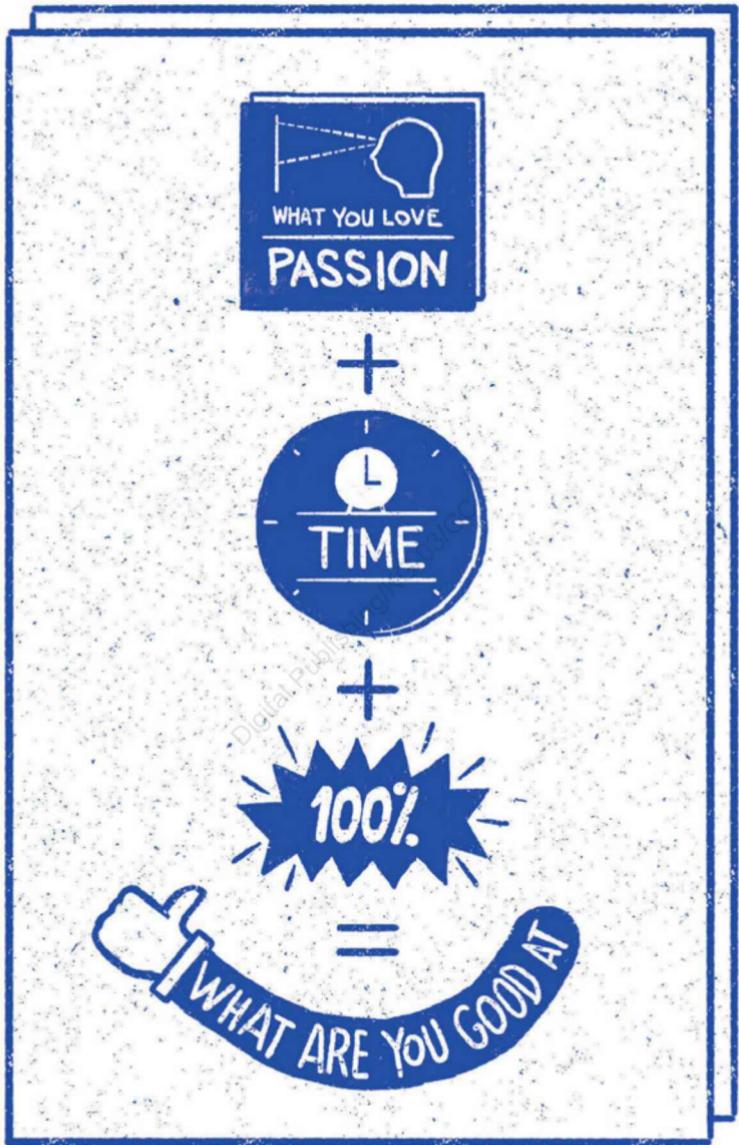
Lesson learned. Lo bisa memulai dari salah satu lingkaran yang mana pun, lalu perlahan tapi pasti mengisi lingkaran yang belum lengkap. Dalam kasus ini, gue berangkat dari ‘*what I can be paid for*’ dan akhirnya menemukan ‘*what I love*’ bersamaan dengan ‘*what I’m good at*’.

Jadi, yang selama ini atas nama ‘*passion*’ berpindah-pindah kerjaan berharap menemukan semacam pencerahan, mungkin sudah waktunya lo untuk menggunakan peta *ikigai* yang lebih lengkap. Yang lebih parah lagi, buat yang mengira *passion* aja bisa kasih lo makan, *wake up*. *Passion* baru bisa kasih lo makan kalau sudah diproses, diasah, dan ditajamkan dengan waktu dan usaha sehingga menjadi *skill* yang berharga. Kalau lo punya perusahaan, apakah lo mau mempekerjakan orang yang *passionate* tapi *skill*-nya biasa aja? Nggak, kan?

Skill yang lo belum punya bisa dilatih sampai menjadi ‘*what you’re good at*’. *Skill* yang lo sudah kuasai belum tentu ‘*what the world needs*’. Belum tentu pula lo berada di industri yang menghargai *skill* tersebut dengan nilai tinggi. Tahu nggak, hasil riset Michael Page menunjukkan bahwa posisi *Marketing Manager* di industri jasa keuangan punya gaji maksimal Rp390 juta/tahun? Sementara posisi *Marketing Manager* yang sama di industri FMCG (*Fast-Moving Consumer Goods*) punya gaji maksimal Rp975 juta/tahun.



WHAT ARE YOU GOOD AT



Formula 'what you are good at'

WHY IKIGAI MATTERS: LET THE NUMBERS TALK

Let me show you the numbers, supaya kita nggak debat kusir di sini. Ini adalah riset Gallup, salah satu konsultan HR besar yang sangat gue hormati dan kagumi. Yes, ini perusahaannya Marcus Buckingham yang memelopori perlunya ‘*passion*’ (atau kalau bahasa doi, ‘*strength*’) di dunia kerja. Total sudah lebih dari 20 juta orang yang mengambil *strength-based assessment*, dan berikut adalah beberapa hasil riset Gallup yang terkini.

Berdasarkan analisis dari 7.500 pegawai kantoran di Amerika, terlihat bahwa dunia kerja sedang mengalami krisis *burn-out*.

- 23% sering dan bahkan selalu *burn-out* dalam pekerjaan mereka
- 44% kadang-kadang merasa *burn-out* dalam pekerjaan mereka

Ini berarti hampir 2/3 dari karyawan profesional merasakan *burn-out*.

Menariknya, mereka juga menemukan 53% pekerja berada dalam kategori ‘*not engaged*’. Secara umum, ini adalah orang-orang yang cukup puas dengan pekerjaannya, tapi tidak merasa terhubung secara mental maupun emosional dengan

pekerjaan dan tempat kerjanya. Mereka *perform* secukupnya selama memenuhi standar minimum, tapi mereka juga akan segera pindah ke tempat kerja baru bila mendapatkan tawaran yang sedikit lebih baik.

Next question: how can we fix this?

Riset Gallup menunjukkan korelasi yang besar antara produktivitas dan tingkat *engagement* tim dengan manajer yang paham cara menumbuhkembangkan anggota timnya berdasarkan *passion (strength)*.

Orang-orang yang memiliki kesempatan untuk bekerja menggunakan *passion (strength)* mereka akan 6 kali lipat lebih *engaged* di dalam pekerjaannya dan 7,8 kali lipat lebih produktif dibandingkan dengan mereka yang tidak memiliki kesempatan ini. Bahkan, orang-orang ini juga punya kemungkinan 3 kali lipat lebih besar untuk mempunyai kualitas hidup yang *excellent*.

Gue rasa ini cukup untuk membuktikan peran *passion/strength* dalam kehidupan dan pekerjaan kita. Tapi coba untuk sesaat kita kesampingkan angka dan data ini dulu. Bayangkan kalau kita bekerja 8–9 jam sehari, 40–50 jam seminggu, 10.000–13.000 jam per tahun, atau simpelnya, 1/3 hidup kita dihabiskan untuk bekerja, apakah terlalu muluk untuk berharap bisa melakukan dan menikmati prosesnya?

Mungkin nggak 100% kita suka. Nggak ada kerjaan yang sempurna. Pasti ada bagian yang tetap harus kita lakukan walaupun kita kurang suka, karena *it comes with the job*. Bahkan Elon Musk sebenarnya nggak mau jadi CEO Tesla. Dalam salah satu wawancara, dia mengakui harus bekerja

sampai 120 jam per minggu. Walaupun dia cinta dengan Tesla, dia sadar *the pain level is extreme**.

Buat gue, selama bagian yang gue suka melebihi bagian yang gue kurang suka, *I'm happy*. Gue sekarang memasuki tahun ke-13 berkarya dan tahun ke-6 sebagai pengusaha, *and I'm loving it*, walaupun ada begitu banyak perjuangan, sakit kepala, dan masalah yang datang bersamaan dengan profesi ini. Gue senang bisa punya wadah untuk menuangkan ide menjadi produk/jasa yang bermanfaat untuk klien. Gue senang bisa bereksperimen dengan hal-hal baru dalam keseharian. Dan yang paling penting, gue bisa punya kualitas hidup yang gue impikan. Waktu yang seimbang untuk belajar, berkarya, dan berbagi.

“Enak lo, Mas Rub, udah nggak terlalu *mikirin* duit.”

Biasanya kalau obrolannya sudah sampai tahap ini, ada yang *nyeletuk* begitu. *Well*, siapa bilang? Gue masih punya tujuan finansial yang sedang gue perjuangkan. Tapi bukan berarti gue nggak bisa menikmati proses menuju ke sana, kan?

Secara sadar, gue akan menjawab berdasarkan *values* gue. Coba ulik lagi Bab 1.9. Buat gue duit itu penting, masuk *Top 3*, tapi masih di bawah *harmony/balance, independence*, dan *helping others*. Karena gue percaya, uang akan mengikuti ke mana pun lo pergi, selama lo bisa memberikan manfaat. *Again, that's me. Make your own decision based on your own values.*

Kalau buat bayar kos bulan depan lo masih bingung, *well*, baiknya lo beresin itu dulu. Setelah lo punya cukup dana

*www.cnbc.com/2020/01/30/elon-musk-i-really-didnt-want-to-be-ceo-of-tesla.html

darurat untuk bertahan hidup beberapa bulan mendatang, silakan bereksperimen lagi.

Buat yang mewakili 53% pekerja yang *not engaged* dan kurang bahagia dengan pekerjaan lo, kalibrasi lagi apa yang berkontribusi terhadap kebahagiaan lo. Riset Harvard Business Review menemukan sembilan dari sepuluh orang bersedia berkorban, menerima penghasilan yang lebih kecil untuk ditukar dengan pekerjaan yang lebih bermakna*.

My wife is one of them. Berkariere belasan tahun di Singapura lalu Jepang, dia memilih pulang ke Indonesia untuk berkarya dengan salah satu *e-commerce unicorn* pada masanya. Secara penghasilan, cukup jauh dibandingkan dengan jabatan sebelumnya, tapi dia merasa ini kesempatan untuk berkontribusi kembali ke *startup* tanah air. Sayangnya, perusahaan ini justru jauh dari memberikan *meaningful work*. Dia pun rela meninggalkan jabatan yang sudah cukup senior (*Head of Business Development*) untuk menempati jabatan lain di perusahaan multinasional. Saat ini dia puas dengan pekerjaan yang dia lakukan. Bisa berkontribusi untuk orang banyak, untuk Indonesia, dan bisa menemukan makna dalam kesehariannya.

I know, bab ini jadi cukup panjang. Gue mencoba untuk serealistik mungkin membandingkan hasil riset, pengalaman pribadi, dan pengalaman sekitar gue supaya lo punya selengkap mungkin informasi untuk menentukan sendiri. *Does ikigai matter to you? It does to me.*

*www.hbr.org/2018/11/9-out-of-10-people-are-willing-to-earn-less-money-to-do-more-meaningful-work

STORIES : JOURNEY OF FINDING IKIGAI

Dalam 13 tahun perjalanan karier gue, hampir semua buku *best-seller* lokal maupun luar negeri yang membahas *passion/strength* gue sikat, gue baca, dan gue praktikkan. Ada yang terlalu *ngawang*, ada yang lumayan mengena, ada juga yang mengena banget.

Gue akan bagikan beberapa konsep yang praktis dan mengena banget di gue.

1. Jangan hanya fokus di bidang (kata benda), coba ulik aktivitasnya (kata kerja)

Kita ambil contoh salah satu industri yang sedang *hot* dalam satu-dua tahun belakangan ini: *gaming*. Oke, lo suka *gaming*. Itu bidangnya (kata bendanya). Nah, sering kali kita berhenti di sini tanpa mengulik lebih lanjut lagi aktivitas mana di dalam *gaming* yang paling ‘lo’ banget.

Apakah lo menikmati sisi kompetitifnya? Well, mungkin menjadi atlet *e-sports* adalah jalan ninja lo.

Apakah lo tertarik mengimajinasikan *gameplay*-nya? Well, mungkin lo bisa menjadi *game creator*.

Apakah lo senang mengulik dunia *gaming* internasional, membahas yang lagi *nge-trend*, atau *nge-review game-game* terbaru? Mungkin lo cocok bekerja di media atau menjadi YouTuber yang membahas *game*.

Atau jangan-jangan lo juga cinta dunia musik, dan lo mau mencoba mengawinkan dunia *game* dan musik dengan menjadi ahli *scoring music game*? Bisa!

Atau mungkin lo anak bisnis banget, melihat peluang di dunia *game* yang masih cemerlang 5–10 tahun ke depan, dan lo mau langsung sikat? *Why not?*



Ide opsi karier, cari irisan bidangnya (*noun*) dengan aktivitasnya (*verb*)

Jangan berhenti di kata bendanya, ulik kata kerjanya. Ini menyadarkan gue bahwa secinta-cintanya kita dengan sebuah bidang, yang kita kerjakan sehari-hari adalah aktivitasnya (kata kerjanya). Jadi, jangan buru-buru. Senang sepak bola, lantas harus menjadi

atlet? Belum tentu. Senang akuntansi, kemudian harus bekerja di salah satu dari empat firma akuntansi terbesar dunia? Belum tentu. Kenapa nggak jadi akuntan di klub sepak bola favorit lo? Kalau bisa *dapetin* dua-duanya, kenapa *settled* dengan satu saja?

2. Tanda-tanda ‘*what you love*’ bisa menjadi ‘*what you are good at*’

Tidak ada orang yang tahu 100% kalau sebuah *passion* yang baru dicoba bisa menjadi sesuatu yang bertahan untuk jangka panjang. Tapi kita bisa melihat tanda-tanda apakah potensinya besar atau tidak.

- Lo cepat banget mengerti dan kecepatan belajar lo lebih cepat dari biasanya.
Ketika lo bagikan hasil karya dari *passion* lo ini, banyak yang mengapresiasinya, baik dalam bentuk pujian maupun penghargaan, dalam bentuk panggilan proyek atau ganjaran dalam bentuk uang.
Lo bisa menghasilkan karya atau memberikan performa yang hampir sama dengan ahli yang sudah lebih dulu di bidangnya.

Tiga metrik inilah yang menemani perjalanan gue ketika bereksperimen dengan *passion* gue sebagai *food photographer*. Gue rajin membagikan hasil foto gue di blog untuk melihat respons pembaca. Perjuangan gue dari *post* yang tidak ada komentar, sampai gue dipanggil oleh salah satu majalah untuk menjadi kontributor. Walaupun tanpa bayaran,

tapi gue jadi sadar, “Oh, karya gue sudah dinilai pantas untuk standar sebuah majalah.” Berikutnya, gue mencoba meningkatkan lagi *skill* gue supaya pantas untuk standar buku menu, iklan digital, iklan cetak, sampai akhirnya foto gue sempat (dan masih dipakai) di kemasan Chitato, Amanda Brownies, FitMee, hingga puluhan buku menu restoran, kafe, dan banyak lagi.

3. *Ikigai* bisa lebih dari satu, berubah, bergeser, bertumbuh, dan juga surut/hilang

Coba ingat-ingat lagi ketika lo kecil dan orangtua lo bertanya, “Apa cita-cita kamu?” Apa pun jawaban lo, kemungkinan besar sudah berubah, kan?

Coba cek lagi, dulu kuliah jurusan apa dan sekarang kerjanya apa? Kalau beda, kalem *aja*. Sekitar 70% responden survei gue juga mengalami hal yang sama. Hanya 30% orang yang kariernya linear dari kuliah sampai kerja. Kalau angkanya seperti itu, gue rasa sah-sah saja kalau *ikigai* kita berubah, bergeser, bertumbuh, atau bahkan hilang/surut.

Dalam kondisi pandemi, beberapa orang yang merasa sudah menemukan *ikigai*-nya harus menerima realitas bahwa ‘*what the world needs*’ dan ‘*what you can be paid for*’ telah berubah. Berapa banyak pilot, pramugari, pemandu wisata, petugas lapangan udara, dan banyak lagi pekerja di dunia *travel* yang harus mengalibrasi ulang *ikigai*-nya? Adakalanya situasi yang memaksa kita untuk berubah, *and that's normal*. Makanya di buku ini gue juga

menyempatkan menulis tentang pentingnya *reinventing ourselves*, menjadi *T-shaped person*, dan membangun *multiple source of income*.

Kita akan bahas lebih dalam nanti. Untuk saat ini, menurut gue tiga hal inilah yang paling *impactful* dari semua buku yang gue baca dan dari perjalanan gue selama ini. Nah, kalau tadi pembelajaran dari sisi abstrak, sekarang gue akan membawa lo bertualang ke dalam proses gue bereksperimen dengan sembilan hal yang berbeda.

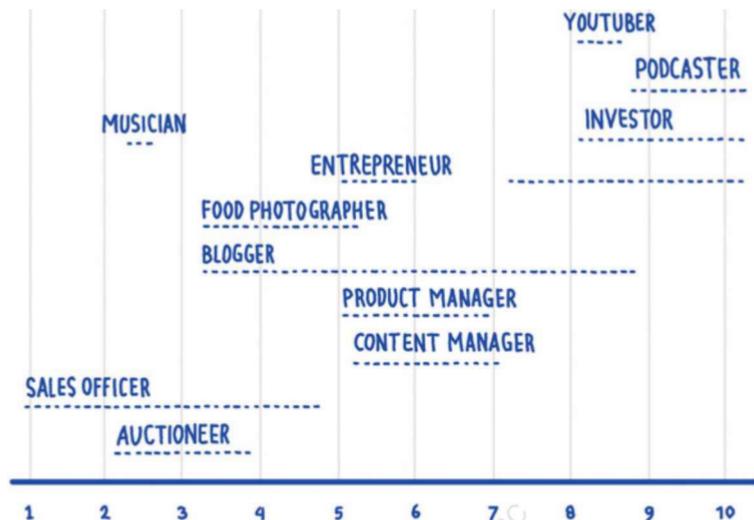
NINE ROLES & WHAT YOU CAN LEARN FROM IT

Dalam 13 tahun berkarier, gue bereksperimen dengan lebih dari sembilan hal. *Sales*, petugas lelang, operator alat berat, *travel blogger*, *food photographer*, penyanyi (yes, gini-gini pernah coba audisi), *social media manager*, *product manager* di sebuah *tech startup*, *F&B consultant*, *F&B influencer*, sampai pengusaha pernah gue jalani. Dan sebagai pengusaha pun gue mencoba di berbagai industri, mulai dari *HR training & development*, *F&B*, sampai *digital agency*. Terakhir, sebagai *podcaster* dan *investor*.

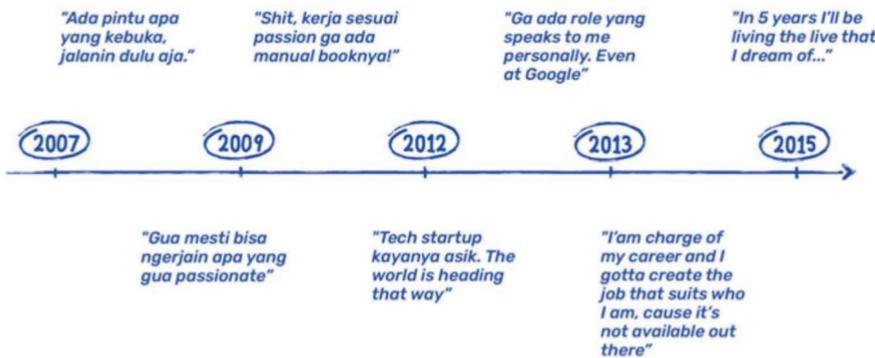
Sebagian besar orang akan melihat perjalanan ini terlalu acak dan liar. Tapi kalau dilihat lebih dalam lagi, dari satu *role* ke yang berikutnya, ada benang merah yang perlahan tapi pasti mulai terbentuk. Gue coba visualisasikan, untuk membantu lo *connect the dots* sambil melanjutkan dongeng ini.

Garis putus-putus menggambarkan berapa lama gue bereksperimen di bidang itu. Garis x menunjukkan tahun pertama sampai tahun ke-10 karier profesional gue.





Timeline karier gue dalam sembilan macam bidang pekerjaan



Monolog internal gue selama berkarier

By the way, pahami kalau ini 13 tahun yang lalu. Facebook baru saja rilis. Senayan City belum jadi. Dan Instagram? Apa itu Instagram? *Life wasn't as connected, as rich with information and options as today.*

Jujur, di awal karier gue, *I relied on my guts*. Layaknya kebanyakan anak muda di usia 20-an tahun, *I followed the money*. Di mana ada pintu terbuka dan ada duitnya, gue masuk. Barulah gue mulai menyadari kalau gue perlu mencari keseimbangan yang baru, yang sesuai dengan *value* gue: *balance*. Karena sesenang-senangnya dapat komisi dari jualan alat berat yang nilainya bermiliar-miliar, senangnya cuma bertahan seminggu setelah gajian. Setelah itu kembali lagi ke “Gue ngapain sih ngerjain ginian? Apakah ini sesuatu yang mau gue kerjain seumur hidup?”

Kalau kita menggunakan diagram *ikigai* sebagai peta, gue mulai dari ‘*what you can be paid for*’, lalu gue mulai bereksperimen mencari ‘*what you love*’ dan ‘*what the world needs*’. Pada masanya, fotografi lagi *on demand* banget, dan gue juga melihat dunia F&B mulai menunjukkan bibit-bibit baru yang seksi. Mereka yang sekarang *celebrity chef*, seperti Chef Yuda Bustara, Rinrin Marinka, bahkan Arnold Poernomo, sempat gue fotoin di awal-awal kariernya untuk salah satu majalah ternama.

Ini adalah tiga tahun hidup gue yang paling eksperimental. Lo bisa lihat grafik tadi, ada masanya gue *juggling* dua-tiga hal sekaligus. Gue masih menjakkan kaki di dunia alat berat, dan juga di dunia *food blogging*, *food photography*, dan memulai bisnis pertama gue, *digital agency*.

Setelah berhasil mengumpulkan cukup dana darurat

untuk membiayai hidup gue selama setahun, akhirnya gue memutuskan untuk *take a leap of faith* dan berdikari. Gue masih ingat, gue cabut dengan berbekal satu proyek dari Nestlé yang nilainya sekitar Rp30 jutaan, dana darurat, dan iman kalau Tuhan itu baik dan cuma bisa baik. Dalam satu tahun ke depan, masa gue nggak ada proyek lain lagi? Adalah berkat-berkat berikutnya yang gue nantikan.

And I was right. Gue mulai melihat *ikigai* gue menjadi irisan seperti dalam diagram.

Skill gue sebagai fotografer semakin terasah dengan bertambahnya proyek setiap bulan. Mungkin ada yang pernah ngopi di Common Grounds? Di dua tahun pertama, foto yang digunakan di menu dan *marketing collateral* adalah foto gue. Atau ada yang doyan merayakan hari spesialnya dengan kue dari The Harvest? Atau mungkin *brand-brand* ini *ring a bell*: Blackmores, Bake Japanese Cheesecake, Fitbar, Sake+, Sariwangi, Le Quartier, Yourganic, F45, Kartika Sari, Indomie, Brownies Amanda? Oke. Nanti gue makin jemawa. Haha.

- Intinya, dengan *skill* yang makin tajam, gue merasakan makin banyak '*what the world needs*' dan '*what you can be paid for*'.
- Buat pertama kalinya, gue benar-benar merasa bahagia. Ternyata, ini rasanya hidup bermakna yang selaras dengan *ikigai* lo.

Tapi bukan Ruby namanya kalau berada di zona nyaman kelamaan. Memang hidup punya cara yang unik dalam mengingatkan gue untuk terus belajar hal baru, koleksi *skill* baru, dan lihat dunia lagi mengarah ke mana.

Tahun 2013 jadi tahun yang sangat menarik buat ekosistem *startup* di Indonesia. Rocket Internet sedang berada di masa kejayaan dan banyak ‘lulusan’-nya yang hijrah ke Indonesia untuk membangun *the next startup scene*.

Suatu hari, gue di ajak ketemu dengan dua *co-founder startup* yang bergerak di bidang F&B. *Out of nowhere, e-mail* dari mereka masuk, dan mereka menemukan gue dari blog gue, wanderbites.com, yang pada waktu itu hanya sebagian kecil dari blog makanan berbahasa Inggris di Indonesia. Obrolan yang rencananya singkat berakhir menjadi obrolan panjang. Gue berasa lagi diinterogasi; Isi kepala gue ‘dibedah’ tentang industri F&B dan *food scene* di Indonesia, terutama Jakarta. *Little did I know*, dua *co-founder* dari US ini lagi berburu tim untuk mengembangkan *startup* mereka. *Fast forward*, seminggu kemudian, gue malah mendapat *offer letter* untuk bergabung sebagai *product manager*.

Wait, what?

I wasn't looking for any job.

I'm happy doing what I'm doing.

Tapi kok hati gue cukup bergetar, ya, melihat *role* ini. Melihat ‘*what the world needs*’ dalam beberapa tahun ke depan, sepertinya ini bisa jadi investasi ilmu dan pengalaman yang bernilai. Setelah melewati pergumulan panjang, *I said yes to the challenge, and the rest is history*.

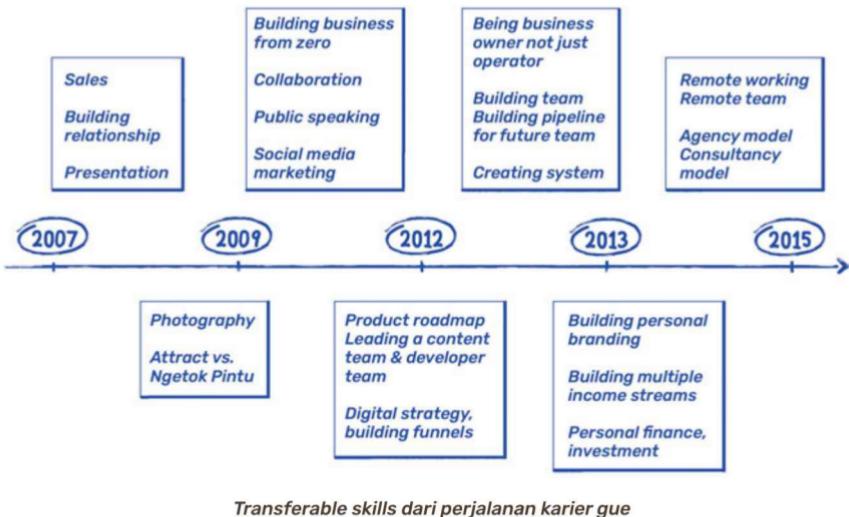
Satu tahun yang terasa seperti dua tahun. Dari ruang kerja sebesar 4 x 5 meter yang dipaksa untuk diisi belasan orang, sampai kita pindah ke kantor yang lebih layak dengan ukuran tim hampir tiga kali lipatnya. Bekerja 10–12 jam per hari adalah normal untuk ukuran *startup*. Gue belajar bikin *product*

roadmap, menjadi jembatan antara *development team*, UI/UX, hingga *customer & business*. Belum selesai pembelajaran gue di sana, gue diangkat untuk sekaligus bertanggung jawab atas konten aplikasi ini. Jelas, 10–12 jam sudah tidak cukup lagi. *Pace, hustle*, dan *learning*-nya gue nikmati banget. Tapi kesehatan fisik dan mental nggak bisa dibohongin. Setelah sekitar satu tahunan, gue memutuskan mengambil akhir pembelajaran gue di sini dan kembali ke jalur pengusaha.

Apakah satu tahun itu lantas terbuang percuma? Tentu tidak. Kalau nggak ada satu tahun itu, mungkin di 2019 kemarin gue nggak punya cukup *skillset* dan pengalaman untuk memulai *startup* baru di bidang *edu-tech*, namanya MentorGue, sebuah aplikasi yang lahir dari *passion* gue di bidang edukasi. Gue pengin bisa menjembatani jurang antara kaum *privileged* dan *underprivileged* lewat akses ke buku-buku *best-seller* yang sudah diintisarikan dan diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, dan juga lewat mentor-mentor keren yang akan berbagi *practical tips* mereka.

“*That’s life.*” Kalau kata Steve Jobs. “*You can’t connect the dots looking forward. You can only connect the dots looking backward.*” Gue percaya itu, dengan catatan versi gue: *you can pick the dots with the good likelihood to connect.*

Sekarang, 13 tahun kemudian, semua proses yang gue lalui menjadi satu kesatuan yang selaras.



Transferable skills dari perjalanan karier gue

Buat teman-teman yang masih di 3–5 tahun pertama karier lo, coba deh mulai *connect the dots*. Coba bedah *skill* dan pengalaman apa saja yang sudah lo kumpulkan sampai saat ini, dan kira-kira untuk berada di *role/kerjaan idaman* lo di masa depan, *skill* dan pengalaman apa saja yang lo perlukan untuk sampai di sana.

Gue paham banget bahwa ke depannya, *skill* dan pengalaman yang gue punya selama ini di bidang *sales*, *marketing*, *content creation*, *team building*, *public speaking*, *remote working*, *creating system*, dan presentasi adalah semua yang gue butuhkan untuk menjadi pengusaha yang baik. Gue masih punya segudang *skill* dan pengalaman yang mau gue pelajari: kepemimpinan, investasi, dan *corporate finance* adalah sebagian kecil yang bisa gue bagikan sekarang.

MULTIPOTENTIALITE

Di bab ini, gue mau *kenalin* lo dengan orang-orang ‘aneh’ yang gue temukan. Orang-orang yang sulit dimasukkan dalam satu kotak tertentu untuk mewakili profesi mereka. Orang-orang yang ketika ditanya, “*What do you do?*” mengalami kesulitan menjawabnya. Karena dunia mengharapkan satu jawaban, sementara mereka adalah orang-orang yang nyaman mengerjakan berbagai macam *role* dalam hidupnya. Mereka adalah orang-orang yang seperti gue, yang juga percaya hidup bukan pilihan ganda dengan satu jawaban benar saja.

- Dr. Bob Childs - Pembuat biola dan psikolog*.
*www.psychologytoday.com/us/therapists/bob-childs-cambridge-ma/132845
www.harvardmagazine.com/2014/05/raw-wood-sings
- Jack Conte - CEO Patreon dan musisi (Pomplamoose)*.
*www.linkedin.com/in/jack-conte-a15a3686
- Leonardo da Vinci - Seniman, ahli matematika, penemu, dan penulis.
- Ika Natassa - Bankir dan penulis.
- Tompi - Dokter bedah plastik dan musisi.
- Wendi - Teman masa kecil gue, kepala departemen hukum dan CEO dari berbagai usaha.

Saat ini gue mengerjakan tiga bisnis yang berbeda, sambil menjadi kreator konten di Instagram dan *podcast*. Gue juga investor di beberapa bisnis lain. Kebetulan sempat juga menjadi *talent* di berbagai iklan televisi dan iklan cetak untuk beberapa *brand*, salah satunya Uniqlo. Dengan dirilisnya buku ini, gue juga sudah sah menjadi seorang penulis. Tapi gue nggak bisa menjawab dengan semua itu, kan, ketika kenalan sama orang dan ditanya, “*What do you do for a living?*”

Biasanya gue menjawab pengusaha. Tapi menjawab itu saja seolah-olah sudah mengurangi *value* gue sebagai manusia yang multipotensi.

Begitu juga ketika waktu SD lo ditanya, “Nanti besar mau jadi apa, Nak?” Pertanyaan itu membuat lo merasa bersalah menjawab lebih dari satu. Kita dibesarkan dengan pemahaman cita-cita yang terlalu diromantisasi. Seolah-olah ada satu panggilan hidup mulia yang harus kita cari sampai ketemu. Seolah-olah menjadi orang-orang seperti gue yang multipotensi adalah sesuatu yang aneh dan tidak lazim. Tidak jarang gue mendengar selentingan “Nggak tahu si Ruby. Nggak jelas apa yang *dikerjain*.”

Well, why not? Kenapa kita harus mengotakkan diri kita dalam satu bidang saja?

Buat gue sih jelas banget. Gue mengerjakan banyak hal karena *that's how I'm wired*. Kalau gue dipaksakan mengerjakan satu hal saja, mungkin gue bisa depresi berat.

Kalau lo merasakan hal yang sama, lo nggak aneh. Bisa jadi lo adalah seorang *multipotentialite*. Ini istilah yang baru, tapi sebenarnya generasi sebelumnya sudah punya sebutan versi

mereka: *renaissance people*, *scanners*. Ini adalah beberapa istilah serupa yang pernah digunakan untuk orang-orang seperti lo dan gue.

Menjadi *multipotentialite* berbeda dengan menjadi generalis. Ketika generalis lebih condong ke arah '*jack of all trades, master of none*', *multipotentialite* lebih condong seperti *M-shaped people* (lihat Bab 4.8), orang-orang yang spesialis di beberapa hal yang berbeda.

Menurut Emilie Wapnick, pencetus kata *multipotentialite*, ada banyak kelebihan dari seorang *multipotentialite*. Gue juga merasakan hal yang sama. *Leaders, you would want to have them in your team.*

- **Idea synthesis**: kemampuan untuk mengombinasikan dua hal atau lebih. Kemampuan untuk *connect the dots*, dan melahirkan sesuatu yang baru. *Multipotentialite* yang kebanyakan punya latar belakang beragam akan lebih mudah untuk membuat irisan-irisan terhadap beragam hal yang terlihat tidak lazim bagi orang biasa.
- **Adaptability**: kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan berbagai *role* yang berbeda dalam situasi yang berbeda. *By the way*, ini adalah *skill* nomor satu menurut Fast Company yang dibutuhkan untuk menjadi pemenang di dunia yang semakin cepat berubah.
- **Rapid learning**: kemampuan untuk menyerap ilmu baru dengan cepat ketika *multipotentialite* tertarik dengan sebuah bidang. Bagi *multipotentialite*, menjadi pemula dalam suatu hal baru adalah hal biasa, karena mereka sudah sering melewati fase yang sama dengan begitu banyak eksperimen. Ditambah

lagi, ada banyak *skill* yang dapat diterapkan di bidang dan industri lain.

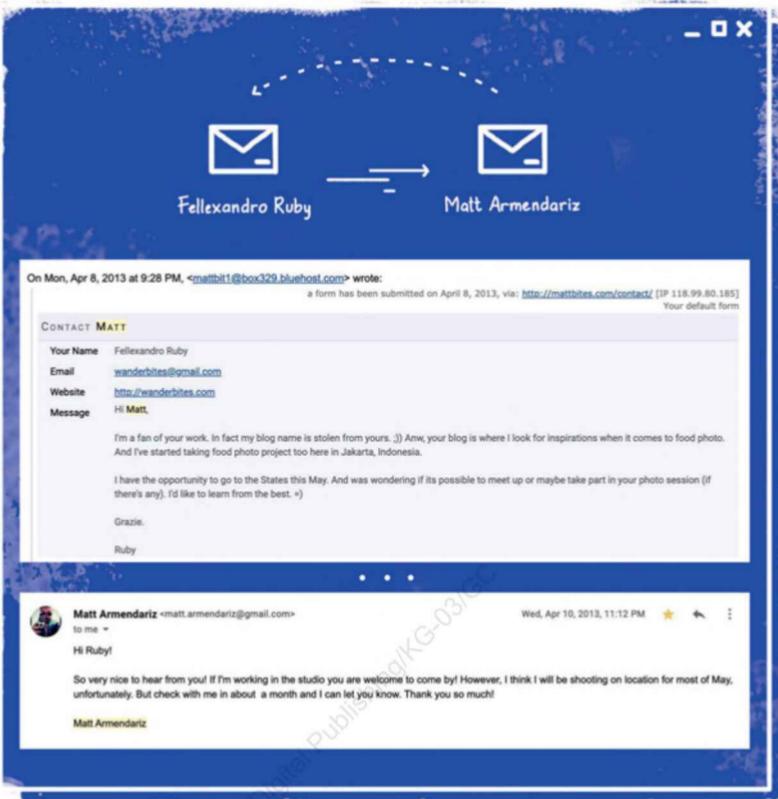
Saat ini, dunia memiliki berbagai macam masalah dan isu yang kompleks sehingga memerlukan solusi yang multidimensi. Kehadiran *multipotentialite* menjadi pelengkap yang manis untuk sebuah tim di perusahaan mana pun yang mau menjawab masalah-masalah tersebut.

REVERSE ENGINEER KARIER

Reverse engineering: sebuah proses mendekonstruksi proses pembuatan sebuah produk menjadi komponen-komponen kecil yang mudah direka ulang.

Ketika memulai perjalanan sebagai *food photographer*, salah satu hal pertama yang gue lakukan adalah bertemu dengan *food blogger*/fotografer senior yang sudah beberapa tahun lebih dulu berkecimpung di dunianya. Waktu itu gue *bela-belain* ke Surabaya untuk bertemu dengan Inijie, *lunch* bareng lalu mengenal Jie dan prosesnya.

Setelah itu gue menganalisis lebih lanjut perjalanan karier beberapa fotografer makanan dunia, seperti Katie Quinn Davis dan Matt Armendariz. *I'm a big fan of them*, dan hobi gue ngajak *lunch* sudah terbentuk dari dulu. Gue percaya. *Nothing to lose*. Modal berani dulu saja. Biar semesta bekerja dengan caranya yang magis. Gue mengirimkan *e-mail* ke Matt, dan kebetulan gue ada rencana untuk *solo trip* ke US. Setelahnya, ini yang terjadi...



E-mail gue ke Matt dan Balasan e-mail dari Matt ke gue

Sayangnya, kami nggak berjodoh untuk bertemu, karena *trip* gue tidak searah dengan lokasi *shoot* Matt ketika gue di US. Tapi ini adalah sebuah bukti autentik kalau lo dan *rockstar* lo kadang kala cuma berjarak sebuah *e-mail* atau sebuah *direct message*. Walaupun gue akhirnya nggak sempat bertemu, gue tetap mempelajari prosesnya Matt. Dari *blogpost*-nya yang pertama sampai yang terbaru. Gue bisa lihat *trajectory* kariernya. Di mana dia mulai, klien seperti apa saja yang dia kerjakan, bagaimana cara dia mengomunikasikan karyanya ke publik secara *online*. Gue tampung semua itu, lalu gue mulai *reverse engineer* prosesnya.

Di awal karier, Matt banyak foto buat majalah. *Why?* Supaya mendapat *exposure*. Dulu media sosial belum *booming* banget, majalah masih menjadi media nomor satu di dunia F&B. Akhirnya, gue juga perlahan merintis dari foto editorial untuk majalah. Dari situlah karya gue dilihat oleh salah satu *group* F&B besar di Jakarta. Gue mulai foto untuk menu restoran. Sampai akhirnya gue melayani ratusan klien sepanjang karier profesional gue.

Matt selalu menyempatkan untuk ambil foto *behind the scene*. *Why?* Supaya ada cerita yang bisa dibagikan di blognya. Keseruannya bisa dinikmati oleh calon klien. Ternyata, fotografer bukan cuma jualan *skill*, tapi juga jualan *service*. Bagaimana membuat klien nyaman dan memperlakukan mereka sebagai rekan kerja yang setara juga penting. Plus, klien mana yang nggak senang dapat bonus *exposure* di sebuah blog?

Akhirnya, gue juga rajin *update* proses di belakang layar lewat media sosial. Memastikan gue menciptakan suasana yang asyik buat *food stylist*, tim klien, dan siapa pun yg ada di lokasi. *Best investment: bluetooth speaker* Bose. Ketika musik asyik, mood asyik, ide mengalir, klien juga lebih cair.

Matt juga terkadang membuat foto-foto eksperimental walaupun tanpa klien. *Why?* Supaya mengundang klien baru di kategori makanan tersebut.

Akhirnya, gue pun membiasakan sesekali eksplorasi jenis makanan atau *cuisine* yang belum pernah gue *shoot*. Tidak jarang, dari foto ‘main-main’ inilah datang klien yang bilang, “Lucu juga kalau produk saya di-*shoot* dengan gaya seperti itu.”

What I'm trying to say here is: there is nothing new under the sun.
Jalan tercepat buat kita untuk mencapai tujuan adalah *reverse engineer* dari mereka yang sudah menjalaninya lebih dulu.

Dalam konteks karier, gue akan berikan satu *exercise* simpel yang lo juga bisa lakukan.

Misal, lo sangat tertarik dengan *people development*. Lo merasa *passionate* untuk bisa ngobrol dengan berbagai macam tipe orang di organisasi dan bisa membantu tumbuh kembang mereka supaya bisa berkontribusi lebih di organisasi. Lo merasa *human resources/talent management* adalah bidang yang cocok buat lo. *Well*, tapi lo belum pernah menjalani bidang ini. Bagaimana mulainya?

Ada banyak cara *reverse engineering*. Ini versi gue. *Feel free to find your own hack.*

Gue akan mulai dari survei gaji Kelly atau Michael Page. Bukan untuk melihat kisaran gajinya saja, tapi juga untuk melihat *role* apa saja yang tersedia di dalam konteks *human resource*. Gue akan mencoba menemukan satu-dua *role* yang gue rasa paling gue banget. Dalam kasus ini, *role*-nya adalah *learning and development specialist*. Gue lumayan kebayang mesti *ngapain*, dan gajinya juga menarik, dari Rp155–585 juta per tahun. Dan di industri yang menurut gue nggak akan ada matinya: FMCG *should be a safe, steady job, with a promising career progression*.

Dengan *googling* sekilas saja, gue bisa menemukan beberapa lowongan untuk *role* ini. Gue bisa mengekstrak *job requirement* dan *job description*-nya, untuk menemukan *skill* dan pengalaman apa yang dibutuhkan di *role* ini. Lalu, untuk hal

yang gue belum punya, segera gue cari sumber lain yang ada untuk belajarnya.

Di zaman ini, hampir semua *basic skill* bisa lo pelajari dari YouTube. *Guess what? A quick search* bisa menghasilkan ribuan video tentang *training needs and analysis*. Ini adalah salah satu *skill* utama yang gue butuhkan. Kalau masih kurang, *lunch* adalah jalan ninjaku. Mulai berjejaring dengan orang-orang yang sudah mengisi *role* serupa di LinkedIn. Ajak mereka ngobrol, *lunch*, jangan lupa untuk *stay connected*, berterima kasih pada mereka. Gue akan dalami soal *tips* berjejaring di Bab 4 nanti.

Ternyata dari hasil ngobrol, lo menemukan sertifikasi CHRP (*Certified Human Resource Professional*) yang menjadi jalur cepat buat lo daftar kerja di *role* tersebut. Ibaratnya ini stempel persetujuan yang diterima secara luas di dunia HR. Lagi-lagi, *quick google search* menunjukkan beberapa kursus yang menyediakan pelatihan sekaligus ujian sertifikasi untuk mendapatkan sertifikasi CHRP.

Dengan dana Rp18 juta, apakah *worth it* mengikuti prosesi ini untuk *role* yang akhirnya bisa memberikan gaji Rp155–585 juta per tahun?

You decide.

Silver lining-nya di sini adalah lo bisa melakukan proses *reverse engineering* yang sama ke semua *role* yang lo tuju. Temukan *skill gap*, pengetahuan, sertifikasi, dan jaringan antara posisi lo sekarang dan posisi yang lo incar. *Fill the gap, and voila*, lo baru saja menambah persentase kemungkinan lo diterima di *role* yang lo idam-idamkan. Apalagi kalau

lo berhasil membuat *personal branding* yang menjadi nilai tambah ketika lo daftar kerja. Kemungkinan lo diterima menjadi semakin bertambah.

Kita akan bahas *personal branding* secara mendetail di Bab 4. Tapi untuk saat ini, *nangkep*, kan, konsep *reverse engineering* seperti apa? Coba praktikkan, atau cari celah lain, and *let me know how it goes*.



Tren pekerja di Indonesia tahun 2018
(sumber: Michael Page)

Banking and Financial Services

ROLE	MIN	MAX
Payroll Specialist	130	195
Mobility Specialist	156	390
HRIS Specialist	156	390
Learning and Development Specialist	156	390
Recruitment Specialist	156	390
HR Generalist/Business Partner	325	780
Organisational Development	390	650
Compensation and Benefits Specialist	156	390
Head of Human Resources	780	1,560

FMCG

ROLE	MIN	MAX
Payroll Specialist	130	195
Mobility Specialist	156	390
HRIS Specialist	156	390
Learning and Development Specialist	156	585
Recruitment Specialist	156	390
HR Generalist/Business Partner	195	585
Organisational Development	390	650
Compensation and Benefits Specialist	195	585
Head of Human Resources	650	1,560

KISARAN GAJI SEBAGAI
LEARNING AND DEVELOPMENT
SPECIALIST

Google

learning and development specialist job opening

All Images News Shopping Videos More

Settings Tools

About 442,000,000 results (0.59 seconds)

HASIL PENCARIAN GOOGLE
TENTANG LOWONGAN LEARNING AND
DEVELOPMENT SPECIALIST

Kisaran gaji sebagai Learning and Development Specialist (sumber: Michael Page) dan Hasil pencarian Google tentang lowongan Learning and Development Specialist

LEARNING AND DEVELOPMENT SPECIALIST



Job Requirements

- Bachelor's Degree in Business or Human Resources
- Interpersonal Communication, Problem Solving, Critical Thinking, Planning Skills, Time Management, Attention to Detail, Decision Making
- Have at least 5 years experience in Retail Industry.
- Fluency in English is a must both verbal and written.
- Having good communication and analysis skills.
- Understand about Training Need Analysis.

PERSYARATAN KERJA



Job Description :

- Responsible for analyzing the training needs for the company.
- Preparing Training programs & training curriculum.
- Creates training materials and other supporting materials as needed.
- Responsible for the results of training evaluations that have been held and preparation of the training program.
- Responsible for the development of E-learning.
- Responsible for selecting internal or external training facilitator.
- Handling New Employee Orientation program.
- Making training weekly report.

DESKRIPSI PEKERJAAN

*Persyaratan kerja sebagai Learning and Development Specialist dan Deskripsi pekerjaan sebagai Learning and Development Specialist
(sumber: LinkedIn)*

YouTube

TRAINING NEEDS ANALYSIS

training needs analysis
training needs analysis step by step
training needs analysis funny
training needs analysis case study
training needs analysis example
training needs analysis in hindi
training needs analysis explained
training needs analysis youtube
training needs analysis process
training needs analysis template example
training needs analysis methods
training needs analysis case study ppt
training needs analysis workshop
training needs analysis report

LinkedIn

LEARNING AND DEVELOPMENT

Ostanian Catherine • 2nd
Learning & Development | Talent Acquisition at Translink
Current: Learning & Development Specialist at Translink
26 connections, 263k views, 93 posts, 93 other shared connections

Bernadette Angelita • 2nd
Learning and Development at Shopee
Current: Learning And Development at Shopee
26 connections, 1,433 views, 1 post, 6 other shared connections

Fabryanti Lesmana • 2nd
Learning & Development at PT. Kawan Lanta
Current: Human Capital - Learning Content & System Development Officer at PT. Kawan Lanta
26 connections, 1,000 views, 1 post, 1 other shared connection

Likith Yuliantoro, CHRP • 2nd
Corporate Learning & Development Manager
Human Resources Manager
Current: Corporate Learning Development Manager in Learning & Development Professional

Hasil pencarian YouTube tentang analisis kebutuhan pelatihan dan Hasil pencarian LinkedIn tentang Learning and Development

BROSUR PELATIHAN
LEARNING AND DEVELOPMENT SPECIALIST

Jadwal pelatihan dan biaya investasi

Jadwal Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan secara intensif selama sekitar 10 (sepuluh) minggu efektif termasuk ujian-ujian. Jadwal :

- Senin s/d Jumat: 18:30 s/d 20:30, dan
- Sabtu: 08:30 s/d 15:45

Biaya investasi untuk ikut Pelatihan

Training Fee normal : Rp 18.200.000 (dapat dibayar 2 kali, pembayaran pertama minimal Rp 8.200.000).
Dimungkinkan menggunakan Guarantee Letter dari Perusahaan (syarat dan ketentuan berlaku).

BATCH 54
Starting
4 August 2020

**CERTIFIED
HUMAN
RESOURCES
PROFESSIONAL**

Segera Dapatkan
Group & Early Bird Discount
20 % - 25%
Waktu Terbatas

*Brosur pelatihan untuk menjadi Learning and Development Specialist
(sumber: Universitas Atma Jaya)*

TERNYATA...

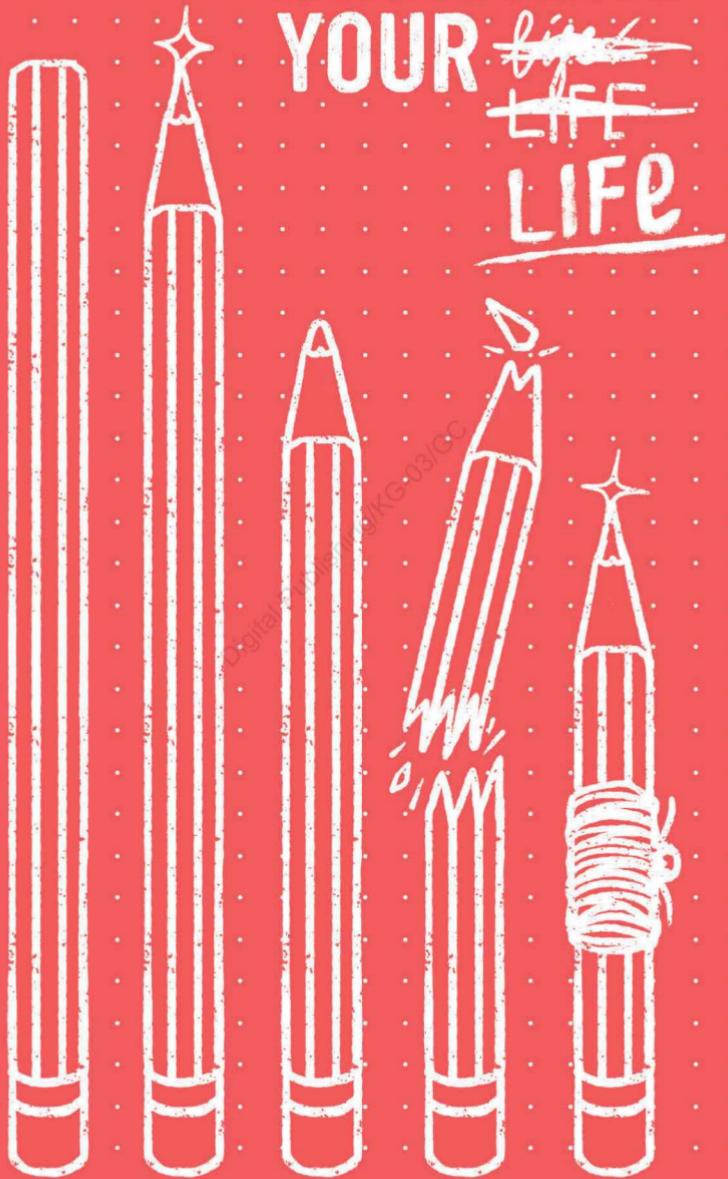
Digital Publishing/KG-03/GC

Digital Publishing/KG-03/GC



https://linktr.ee/bab_2

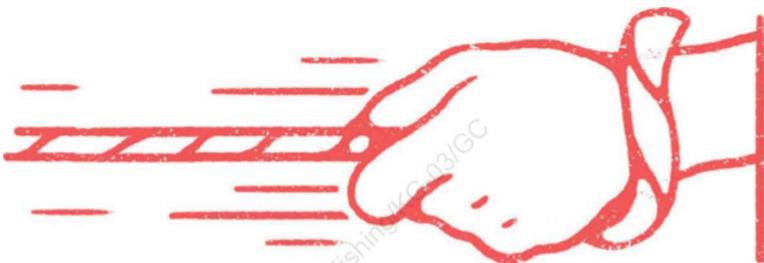
DESIGNING YOUR ~~life~~ LIFE



Digital Publishing/KG-03/GC

**"ADA MUSIM UNTUK SEGALA SESUATU.
ADA MUSIM MENABUR. ADA MUSIM
MENUAI. PROSES DIHADIRKAN SEBAGAI
BAGIAN DARI PERJALANAN. BUKAN
UNTUK DILOMPATI, TAPI DINIKMATI."**

SEASONS IN LIFE = SEASONS IN CAREER = SEASONS IN MONEY



"YOUR TWENTIES ARE THE TIMES YOU ARE SUPPOSED TO BE FIGHTING IT OUT."

John Mayer

Layaknya bumi yang mengalami musim semi, musim panas, musim gugur, dan musim dingin, begitu juga hidup. Ada musim di mana kita menabur benih, ada musim di mana kita menuai buahnya. Ada musim di mana kita berguru, ada musim di mana kita menjadi guru.

Gue percaya, umur 20-an tahun adalah musim yang seharusnya menjadi musim paling eksperimental dalam hidup seseorang.

Lo mau ambil *holiday visa* dan mencoba kerja sambil liburan di Australia selama setahun? **Go for it.**

Lo mau *solo travelling/couchsurfing* di Eropa? **Go for it.**

Lo mau bikin *startup* di kubikel apartemen studio seluas 24m²? **Go for it.**

Lo mau mencoba sebanyak-banyaknya *passion* lo? **Go for it.**

Lo mau mulai kanal YouTube tentang *planned parenthood* sekaligus seni membuat tato? **Why not? It might become a hit.**

Lo mau ambil *gap year* dan mempelajari filsafat dari biksu-biksu di Cina? Daripada penasaran seumur hidup. **Cobain.**

Buat sebagian besar dari kita, ini adalah musim di mana pilihan hidup belum dibuat kompleks dengan berbagai variabel seperti anak, gaya hidup, atau tanggungan lainnya. Ini adalah musim di mana langkah kita lebih ringan untuk mengambil opsi yang paling liar. Kemungkinan besar, musim seperti ini tidak akan terulang lagi.

"You should be taking your riskiest bet, working the hardest, and investing the most in yourself in your twenties."

Catatannya cuma satu: *do it responsibly*. Lakukan dengan penuh kesadaran bahwa lo akan bertanggung jawab sepenuhnya atas keputusan hidup yang lo ambil dan semua konsekuensinya.

Artinya, kalau lo perlu dana untuk membiayai eksperimen lo, cari jalan sendiri.

Kalau lo perlu meyakinkan orangtua lo untuk mendapatkan izin, jadilah dewasa dan tunjukkan keseriusan lo.

Gue teringat satu obrolan penting ketika mau mengambil *leap of faith* besar dalam karier. Gue datang ke nyokap gue dan bilang, “Mam, tugas Mami sudah selesai. Mami udah *kuliahin* gue. Mulai hari ini Mami nggak usah *pusingin* gue lagi mau *ngapain*, ya.” Gue menyampaikan ini bukan untuk sompong atau sok dewasa. Waktu itu gue cuma punya kurang dari Rp4 juta di rekening tabungan. Tapi gue sadar banget, gue harus mengambil keputusan untuk berdikari, atau gue akan selamanya berada di zona nyaman dan ketergantungan dengan orangtua. Menariknya, di sinilah *#turningpointconversation* terjadi. Mungkin memang benar yang dikatakan orang bahwa ucapan itu doa. Sejak saat ini sampai belasan tahun kemudian, gue bersyukur belum ngerepotin orangtua dari segi pendapatan atau masalah kehidupan apa pun.

Cerita serupa juga gue dapatkan dari obrolan dengan David Gadgetin di salah satu episode *podcast* gue, *Thirty Days of Lunch*. David bercerita awal mula dia membangun karier sebagai YouTuber, dia bikin proposal ke kakaknya. Isinya konsep kanal YouTube yang mau dia bikin, berapa besar dana yang dia butuhkan untuk memulai, apa saja *gear* yang dibutuhkan dan seterusnya. Akhirnya sang Kakak mentransfer biaya yang David butuhkan. Menariknya, kakak David mengaku nggak pernah melihat secara rinci isi proposal yang dibuat David. Kakaknya salut dengan kedewasaan David, bagaimana dia mengambil tanggung jawab untuk keputusan hidupnya, bahkan sampai dituangkan dalam bentuk proposal. Itu saja sudah cukup meyakinkan kakaknya untuk mendukung mimpi tersebut.

The rest is history. David tidak menya-nyiakan kepercayaan itu. David membuat 30 video di tahun pertama, 106 video

di tahun kedua, 151 video di tahun ketiga, 205 video di tahun keempat, dan 216 video di tahun kelima. Dengan lebih dari 5 juta *subscriber*, David sekarang menikmati buah dari kerja kerasnya dan keberaniannya bereksperimen, mengambil pilihan yang di luar kebiasaan. Ketika dia memulai di 2014, YouTuber belumlah menjadi profesi yang sementereng seperti sekarang.

Nah, bagaimana dengan lo?

Singkatnya, lo nggak bisa *approach life with just one formula* dari awal lo memulai karier (kuliah) sampe lo *nulis* buku biografi di usia 55 tahun. Semua ada musimnya, dan pendekatannya berbeda. Buku ini buat lo yang melewati musim usia 20-an dan 30-an tahun. Di musim lain, mungkin lo akan butuh buku lain. Buku-buku bisa menjembatani antara apa yang lo tahu dan apa yang lo belum tahu.

Seperti layaknya main *game*, setiap naik level, tingkat kesulitannya akan bertambah, tapi kita juga bisa terus membenahi diri kita dengan *skill* baru, *tools* baru, *mindset* baru, kedewasaan pemikiran baru, dan tentunya strategi yang juga baru.

“Every different level of you requires a different kind of you.”

Kalau dibuat lebih terstruktur, mungkin ini bedanya musim 20-an, 30-an, dan 40-an.

- **Musim 20-an (benih)**: eksplorasi > *mindset*.
Elimination is the key to focus. Experience a lot of things. See the trend, see where the world is heading. Network with a lot of people. When it comes to money, build the habit and build the knowledge.

- Musim 30-an (pertumbuhan): going all out in one or two things you believe in. Focus. Make yourself the top of mind in your field. Grow your income.
- Musim 40-an (matang): growing the first one or two career/business, preparing for the long term and sustainable, and if you're lucky, add one or two more things into your portfolio.

Jangan sampai musim 20-an berlalu begitu saja, lalu tanpa disadari, musim berikutnya datang menghampiri. Tiba-tiba lo sudah di umur 30-an tahun, sudah menikah, dengan dua orang anak. Jujur, bukan tidak mungkin mengambil eksperimen karier yang liar di usia 30-an tahun, tapi pertimbangan dan persiapan lo perlu lebih matang daripada musim 20-an.

Di musim 20-an, gue juga melihat banyak yang terbuai dengan pilihan-pilihan karier yang hanya mengutamakan uang. Menurut gue, ini adalah pilihan yang terkadang menyesatkan. Ya, bisa jadi lo berpenghasilan Rp1–2 juta lebih banyak dari teman lo, tapi belum tentu percepatan karier lo akan lebih baik dari mereka.

Case in point, bayangkan lo ada di antara dua pilihan tawaran kerja. Pekerjaan yang pertama memberikan lo gaji sesuai UMR, Rp4,5 juta, tapi lo akan bekerja langsung di bawah *founder* dan punya kesempatan untuk terekspos dengan divisi yang berbeda-beda. Lo bisa belajar hal-hal baru. Pekerjaan yang kedua, lo ditawarkan gaji yang lebih tinggi, Rp6,5 juta, tapi lo masuk ke sebuah perusahaan yang berstruktur baku. Jarak antara lo ke pimpinan tertinggi ada 3–4 lapisan manajerial. Lalu, karena lo ditempatkan di satu *function* yang sama terus, pemikiran, ilmu, dan jejaring lo tidak luas.

Mungkin di 1–3 tahun pertama terlihat bahwa lo lebih unggul dari sisi penghasilan. Tapi yang harus lo catat, musim 20-an adalah masa yang tepat untuk memaksimalkan potensi, membangun kompetensi, *skill*, pengalaman, *network* yang akan berbuah beberapa tahun kemudian ketika lo mendekati usia 30 tahun. Teman lo yang gajinya lebih kecil, karena dia belajar begitu banyak di tahun 1–3-nya, di tahun keempatnya, kemungkinan besar dia mendapat percepatan karier dan gaji yang lompatannya jauh dari yang lo dapatkan.

	Dian	Raisa
Tahun #1	Rp4.500.000	Rp6.000.000
Tahun #2	Rp5.000.000	Rp6.500.000
Tahun #3	Rp5.500.000	Rp7.000.000
Tahun #4	Rp9.500.000	Rp7.500.000
Tahun #5	Rp12.500.000	Rp8.000.000

**“TIDAK SEMUA KESEMPATAN
DALAM HIDUP HADIR DIBUNGKUS
DENGAN UANG.”**

Musim 20-an juga masa yang tepat untuk membangun *net worth* lo. Kita akan membahas *net worth* ini lebih dalam di Bab 4. Untuk saat ini, catat dulu bahwa *net worth* tidak melulu soal uang. Uang adalah efek samping dari tiga *net worth* lainnya, yaitu *skill*, *influence*, dan *wellbeing*.



— 4 NET WORTH —

Empat net worth versi gue

Kumpulkanlah *skill* yang bernilai tinggi. Bangunlah ‘tribe’ lo. Bangun *network* dan audiens lo. Dukung dengan kesehatan fisik dan mental yang baik. Maka, *net worth* lo dari sisi uang akan mengikut dengan sendirinya.

Musim 20-an adalah musim terbaik untuk bereksperimen, membangun fondasi *net worth* yang bisa melipatgandakan

potensi pendapatan lo sampai 10 atau bahkan 20 kali lipat di usia 30-an tahun. Ingat, *your 20s are supposed to be the time you are fighting it out. Your 30s is when you start seeing the fruit, maybe enjoying one or two of it.*

Banyak yang justru terbalik. Keburu terbuai dengan gaya hidup di usia 20-an tahun sehingga lupa membenahi diri dan akhirnya kalah bersaing dengan rekannya ketika memasuki musim 30-an.

Terakhir, jangan kaget juga kalau banyak kesulitan hadir di usia 20-an tahun. Mereka datang untuk membentuk lo, untuk mempersiapkan lo supaya layak bersanding dengan orang-orang terbaik di musim 30-an. Layaknya kita bisa menikmati musim gugur dan musim dingin, kita juga harus bisa menikmati proses dalam musim ini. Jangan lupa, justru di musim gugur dan dinginlah akar-akar pohon menanamkan cakarnya semakin dalam, mempersiapkan fondasi yang lebih kuat sekaligus melakukan regenerasi, menyiapkan diri untuk musim terbaik: musim semi.

CASE: FINDING IKIGAI IN YOUR 30s

Buat gue, berproses dalam *ikigai* adalah perjalanan seumur hidup. Di umur 30-an tahun pun gue masih mempertajam *ikigai* gue. Buku ini adalah bukti tertulis gue masih terus bereksperimen. Gue nggak pernah tahu apakah buku ini akan menjadi *best-seller* atau tidak, tapi gue tidak akan pernah tahu kalau tidak pernah mencoba. Menariknya, gue sadar banget buku ini bukan gue tulis untuk uangnya, melainkan untuk berbagi manfaat.

Kalau menggunakan diagram *ikigai*, mungkin buku ini memiliki irisan seperti berikut:

- **What I love:** membagikan pengalaman dan pencerahan kepada kaum muda-mudi *to live the best 10 years of their lives that their 30-year-old self will thank them for.*
- **What I'm good at:** membuat konten, mengajar, presentasi, menulis. Semuanya dirangkum dalam buku ini dan *webinar* yang akan gue lakukan setelah buku ini selesai.
- **What the world needs:** proses ini dibantu oleh lebih dari 100 orang yang berpartisipasi dalam Kickstarter buku ini. Mereka semua gue berikan kesempatan bertanya tiga pertanyaan tentang

kehidupan, karier, dan uang. Dari sini gue semakin memahami apa yang dunia butuhkan.

- **What you can be paid for:** jujur, gue nggak terlalu memusingkan hal ini. Gue salah satu orang yang percaya bahwa orang yang berguna bagi sesama, *reward*-nya akan datang dengan sendirinya.

Oleh karena itu, *mental mode* yang pengin gue bagikan adalah *ikigai* bukan sebuah pencapaian akhir. Manusia pasti berubah. Ingat dulu mau kuliah jurusan apa? Sekarang masih menikmati nggak? Atau berharap ambil jurusan lain? Dulu lo melek soal makan sehat enggak? Sekarang siapa yang udah mulai mencoba vegan setelah menonton dokumenter *The Game Changers*? Atau mungkin ada di antara lo yang baru saja berduka sampai mengubah cara pandang lo terhadap dunia dan prioritas dalam hidup?

Seiring lo bertumbuh dan berubah sebagai manusia, lo akan terus menyesuaikan *ikigai* dengan diri lo yang ‘baru’. Kuncinya bukan di sebuah tujuan akhir di mana kita bisa santai di *comfort zone*, tapi justru menyelaraskan antara siapa kita dan apa yang kita kerjakan dalam keseharian. *Remember, your life (career, business, finances) should be an extension of who you are.*

Kalau itu artinya lo harus bereksperimen lebih ekstrem dari gue di usia 30-an tahun, *so be it*. Lo yang paling kenal diri lo sendiri. Jangan sampai lo di umur 65 tahun, ketika lutut dan sendi sudah tidak sekuat dulu, ketika pikiran dan daya ingat sudah tidak secemerlang dulu, baru terpikir, “Seandainya dulu gue...“

Do it, but remember to calculate all risks and rewards. Gue hanya akan berbagi beberapa hal yang perlu lo perhatikan. Bedanya mengeksplorasi *ikigai* ketika lo di umur 20-an dan 30-an tahun. *You do you.*

Umur 20-an tahun	Umur 30-an tahun
Tanggung jawab sedikit = bisa berubah haluan dengan mudah dan cepat.	Menjaga tanggung jawab (anak istri) dengan baik = lebih perhitungan dalam mengambil langkah.
<i>Wild experimentation</i> = masih muda, sehingga lo perlu mencoba banyak hal baru. Banyak <i>trial and error</i> .	<i>Calculated experimentation</i> = lo sudah lebih paham diri. <i>You have better hint of what you love, good at, world needs, can be paid for</i> = tidak banyak coba-coba karena akan cenderung sesuai.
Lo bisa dibilang memulai dari nol.	Lo menggunakan pengalaman yang lo punya selama sepuluh tahunan terakhir sebagai pedoman.
Hidup irit biaya.	Sediakan dana darurat sebelum menerjunkan diri, atau gunakan waktu luang lo untuk bereksperimen.
Lo punya sepuluh tahun untuk bereksperimen.	Lo punya waktu sebesar jumlah dana darurat yang bisa dipakai untuk menghidupi lo dan keluarga.

By the way, silakan tantang semua yang gue bagikan di sini kalau berbeda dengan situasi dan kondisi lo. Gue menulis untuk mencoba serelevan mungkin ke ratusan atau bahkan ribuan orang. Gue akan sangat paham kalau ada kasus-kasus unik yang tidak 100% dapat menerapkan poin-poin gue tadi. *Feel free to take what's relevant. If you need someone to discuss with, I'm a DM away: @fellexandro.*

CASE: BELOKAN TAJAM

Kisah: Regina Nalasetya

Regina yang gue kenal empat tahun lalu adalah seorang pramugari Singapore Airlines yang lagi seru-serunya dengan kariernya. Tiap minggu bisa berada di belahan bumi yang berbeda, di ruang tunggu bandara yang berbeda, menikmati kuliner-kuliner yang *Instagenic* dan pastinya khas negara yang berbeda pula.

Fast forward ke 2020, Regina yang gue kenal sudah berevolusi—*upgrade* menjadi seorang pilot, *first officer* di Cathay Pacific. Sebuah *plot twist* yang jarang sekali gue dengar. Menariknya, buat Regina, dia sebenarnya sangat menikmati bekerja sebagai pramugari. Namun, rasa penasarannya membawa Regina mendalami seluk-beluk dunia aviasi lebih dalam lagi.

Berawal dari bertanya kenapa ujung sayap pesawat beda-beda, akhirnya Regina pun tertarik mengulik cara kerja pesawat, teknologi di baliknya, dan *one thing lead to another*, dia memberanikan diri mengambil *leap of faith* untuk kembali sekolah. *Back to zero*. Berproses dari awal untuk menjadi pilot dan mengumpulkan jam terbangnya.

Yang perlu lo catat, Regina tidak lantas berbelok tanpa meminta restu orangtua. Tidak seketika mengundurkan diri tanpa memikirkan *bibit bebet bobot*-nya. *First thing's first*, dia sadar bahwa untuk sekolah lagi di sekolah penerbangan yang dia impikan di Selandia Baru, biayanya tidak kecil. Untuk itu, dia mengambil tanggung jawab dengan menabung selama sisa 1 tahunan kariernya sebagai pramugari. Kemudian dia menyampaikan keinginannya kepada sang Ayah dan menunjukkan keseriusannya dengan meminta tolong orangtuanya mensponsori biaya kuliahnya. Sementara itu, dia akan bertanggung jawab untuk semua biaya hidup selama 3 tahun di Selandia Baru.

Dengan tekad yang kuat, perencanaan yang matang, dan pengaturan keuangan yang baik, Regina berhasil bertahan dengan NZ\$250 per bulan. Angka yang bikin gue pun kaget. Untuk hidup di Jakarta atau di beberapa kota besar lain di Indonesia, butuh biaya lebih dari \$250 (setara dengan Rp2,5 juta). Regina pun jadi lebih sering masak sendiri, dan dia menjaga diri untuk tidak terlalu *hedon*. *Reward* diri pun secukupnya.

I love the fact that she takes her life in her own hands and does the sacrifices she needs to do to get closer to her dream. Perjalanan Regina cukup terjal dan berliku. Sekarang pilot, dulunya lulusan Biologi dan sempat menjadi *management trainee* di FMCG yang gagal dan kemudian dirumahkan. Mungkin ini yang dimaksud orang-orang dengan '*your rejection is your direction*'. Setelah berproses selama 6–7 tahun, sekarang Regina sudah memulai lepas landas menuju karier impiannya. *What an amazing, strong woman.*

Proses pendewasaan inilah yang perlu sama-sama kita catat sebelum mengambil belokan tajam dalam hidup. Bersiasat dengan baik dari segi finansial, restu dari orang-orang penting dalam hidup kita, dan siap bertualang, siap berkomitmen, apa pun kesulitan yang dihadapi nantinya.

Lo bisa mendengarkan kisah lengkapnya di Instagram @reginanalalala atau *podcast* gue, *Thirty Days of Lunch* musim kedua, episode #16 di Spotify.

Kisah: Richard Tjie

Richard mengambil belokan tajam di hidupnya di usia 25 tahun, tepat dua tahun setelah dia menjalani karier pertamanya sebagai pengacara korporasi. Coba tebak, dia sekarang *ngapain*?

Jualan bakmi *frozen* saudara-saudaraaaa.

Wait, what?

Ini kisah nyata. Lo bisa ke akun dia @richardtjie atau akun dagangannya @mamiemoy untuk membuktikan, bukan hoaks. Tapi yang lebih esensial di sini adalah alasan di balik keputusannya untuk mengundurkan diri dan banting setir dengan drastis.

Richard mengundurkan diri bukan karena tidak menikmati atau tidak *passionate* dengan *role*-nya sebagai pengacara. Faktanya, dia merasa dua tahun itu luar biasa sekali. Pengalaman, impian, kegembiraan, koneksi, ilmu baru, dan hal-hal lainnya yang positif benar-benar dia rasakan. Dia punya *managing partner* yang super banget dan sangat

sabar dalam membimbing semua rekannya. Dia menikmati lingkungan kerja yang kekeluargaan. Bahkan, bisa jalan-jalan ke luar negeri dan puluhan kota di Indonesia. *Cherry on top*, banyak banget makanan-makanan enak yang dia bisa nikmati dalam setiap *business trip*.

Tapi... ini gue *quote* kata-kata Richard, verbatim.

“Mungkin akan menjadi *cliché* kalau gue bilang alasan gue *resign* karena *passion* gue dagang dan bisnis. Tapi memang benar adanya. Gue merasa ada yang kurang. Kurang gereget. Kurang ‘gue’ banget.”

Keputusan besar ini gue ambil karena:

- sudah konsultasi dengan keluarga, mentor, teman pebisnis, dan orang berpengaruh lainnya di dalam hidup gue,
- momentumnya pas karena peluang bisnis mendadak terbuka untuk gue melangkah. Gue cuma berpikir, ‘Kalau nggak sekarang, kapan lagi?’ Gue nggak mau buang kesempatan dan peluang yang ada di depan mata gue,
- gue mau *grow* dan terus belajar. Karena *grow* itu harus di lingkungan yang tepat, jadi *better* untuk gue memilih di lingkungan bisnis.

Setelah mempertimbangkan beberapa hal ini dan dengan keadaan sadar tanpa paksaan dari siapa pun, gue siap keluar dari *comfort zone* gue.

Gue sadar:

- nggak ada gaji tetap,
- nggak ada makan *fancy* lagi setelah gue *resign*,
- nggak ada *trip* ke luar negeri atau ke luar kota,
- dan bakal banyak perubahan drastis lainnya.

Tapi gue pegang utuh, ‘*if you’re brave enough to say goodbye, life will reward you with a new hello.*’”

We have to start normalizing career change.

Beberapa riset terbaru dari David Epstein menunjukkan bahwa kemungkinan besar preferensi kerja dan hidup kita akan berubah, karena kita juga berubah dalam hidup dan bukan lagi orang yang sama dengan diri kita 5–10 tahun yang lalu.

Ada juga riset dari Steven Levitt dalam bukunya *Freakonomics* yang mendukung perubahan karier. Dalam risetnya, Steven meminta partisipan yang memang sedang mempertimbangkan perubahan karier untuk *flip a coin*. Kalau muncul angka, *quit*. Kalau muncul gambar, *stay*. Hasilnya, dalam enam bulan, orang-orang yang memilih berganti haluan merasa jauh lebih bahagia. Mereka merasa lebih bebas ketika punya pilihan mencoba hal lain dan mereka juga kebanyakan menemukan hal-hal yang lebih *fulfilling* dari karier mereka sebelumnya.

CASE: ENTREPRENEUR VS. PROFESSIONAL

To save you the trouble, kalau lo berharap menemukan jawaban mana yang lebih baik—pengusaha atau profesional—lo nggak akan menemukan jawabannya di sini. Tapi kalau lo pengin tahu mana yang lebih cocok dengan lo, *you're more than welcome to learn.*

Gue akan memulai dengan menyampaikan bahwa tidak ada karier yang lebih superior dari yang lainnya. Banyak yang bilang, “Kalau mau kaya, jangan jadi pegawai. Jadi pengusaha.” *Well*, mungkin orang ini kurang bergaul, jadi temannya itu-itu saja. Banyak, loh, profesional yang gajinya miliaran per tahun. Belum lagi tambahan fasilitas lainnya, mulai dari asuransi kesehatan lengkap yang mencakup klaim untuk gigi, penerbangan kelas bisnis ke mana pun dia *business trip*, sampai kendaraan operasional dan pinjaman berbunga rendah untuk membeli properti pribadi.

Begitu juga sebaliknya. Yang merasa bekerja sebagai karyawan profesional adalah yang paling mulia. Gue beberapa kali menemukan orang yang mencibir pengusaha industri kreatif, atau ekstremnya, mencibir *influencer*. Mungkin dia juga butuh bergaul lebih luas. Banyak *influencer* yang jago banget

membangun karier, *personal brand*, bahkan menciptakan bisnis yang produknya sesuai dengan audiensnya. Yang jual 10.000 kaus dalam sembilan bulan, ada. Tinggal kalikan saja dengan Rp150.000, lo bisa hitung sendiri *cuan*-nya. Yang dibayar puluhan, bahkan ratusan juta untuk satu konten di media sosial (Instagram maupun YouTube), ada. Yang karyawan di bawah 10 orang, tapi penghasilan setara direktur, juga banyak.

Tidak ada gunanya membandingkan mana yang lebih baik. Lebih baik membandingkan mana yang lebih cocok dengan sejatinya lo.

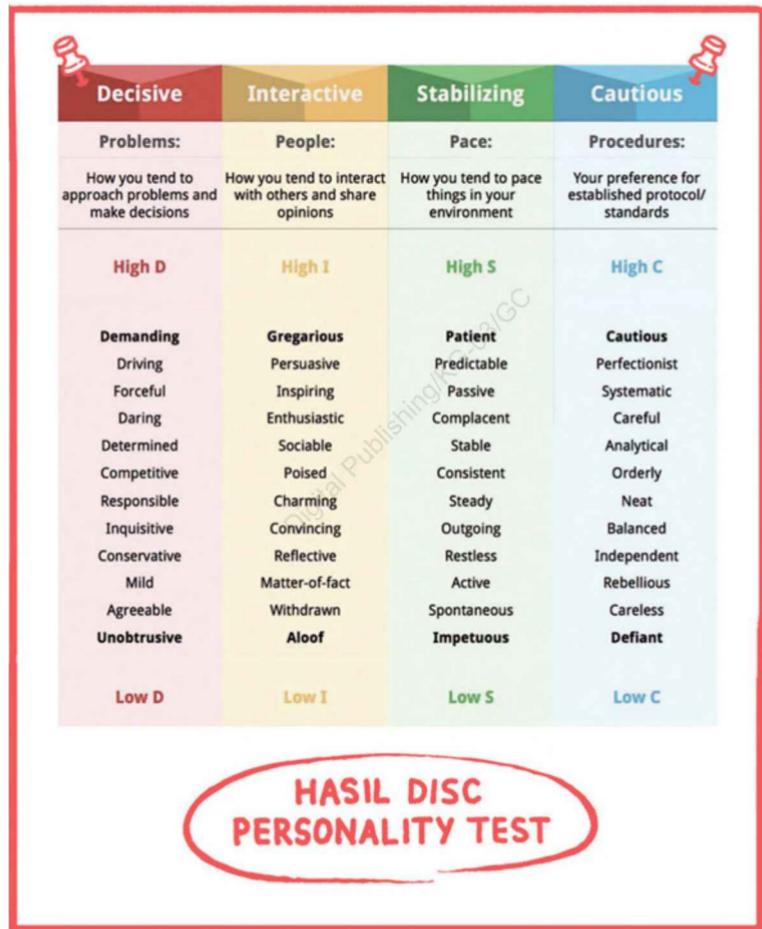
(Please read also chapter 1.9, 1.10, and 2.8)

Gue sering menyarankan teman-teman yang akan berganti karier dari profesional ke pengusaha untuk minimal mengulik ‘*nature*’-nya diri mereka dulu. Apakah mereka tipe yang *risk appetite*-nya tinggi? Kalau iya, artinya dia cukup bisa menerima risiko di balik pilihan-pilihan sulit yang sering muncul dalam bisnis. Kenapa lo perlu tahu ini? Faktanya adalah 30% bisnis baru gagal di tahun kedua, 50% gagal di tahun kelima, 66% gagal di tahun ke-10. Kalau nggak siap mental, kasihan lo.

Ada beberapa cara untuk melakukan tes terhadap hal ini. Yang paling terstruktur, lo bisa coba DISC *personality test* di situsnya Tony Robbins. Ini yang gue temukan dan yang membuat gue semakin yakin ketika memutuskan berubah haluan dari karyawan menjadi pengusaha.

Gue cukup tinggi di D (*Decisiveness*) dan rendah di S (*Stability*). Ketika membaca hasilnya, gue lumayan kaget, karena ini

mewakili gue banget, walaupun tetap ada 1–2 hal yang gue rasa tidak 100% sesuai. *But, this is helpful!* Kadang, kita hanya perlu afirmasi dari semesta kalau memang benar bahwa inilah bibit-bibit yang kita bawa sejak lahir atau terbentuk lewat cara kita dibesarkan.



Decisive	Interactive	Stabilizing	Cautious
Problems:	People:	Pace:	Procedures:
How you tend to approach problems and make decisions	How you tend to interact with others and share opinions	How you tend to pace things in your environment	Your preference for established protocol/standards
High D	High I	High S	High C
Demanding	Gregarious	Patient	Cautious
Driving	Persuasive	Predictable	Perfectionist
Forceful	Inspiring	Passive	Systematic
Daring	Enthusiastic	Complacent	Careful
Determined	Sociable	Stable	Analytical
Competitive	Poised	Consistent	Orderly
Responsible	Charming	Steady	Neat
Inquisitive	Convincing	Outgoing	Balanced
Conservative	Reflective	Restless	Independent
Mild	Matter-of-fact	Active	Rebellious
Agreeable	Withdrawn	Spontaneous	Careless
Unobtrusive	Aloof	Impetuous	Defiant
Low D	Low I	Low S	Low C

HASIL DISC PERSONALITY TEST

Hasil DISC personality test gue

Ini menjelaskan kenapa saat gue sudah mulai menikmati karier di industri alat berat, saat memasuki tahun ketiga, gue merasa perlu belajar lagi, mengambil kesempatan yang ada di depan mata, dan lanjut sekolah S-2 di Sydney. Ketika di sana pun, gue termasuk mahasiswa yang nggak bisa diam. Setiap waktu luang yang gue punya, gue gunakan untuk bekerja paruh waktu di Myers, *department store* nomor 1 di Australia saat itu. Lumayan, AU\$20-an per jam.

Selalu ada jiwa petualang untuk mencoba hal-hal baru dan cenderung mempertanyakan *status quo* (baca: *comfort zone*). Bahkan ketika mendekati akhir studi, gue kembali menantang diri untuk menangkap peluang program pertukaran pelajar. Ketika itu ada kompetisi yang pemenangnya akan diberikan kesempatan belajar bareng mahasiswa dari seluruh dunia di Prancis. Singkat cerita, gue menang dan menghabiskan musim panas di kampus ESCEM di kota Tours, sekitar 2 jam dari kota Paris.

Pola ini yang kita cari bersama, *guys*. Adakah hal-hal yang berulang dalam hidup yang terjadi karena '*nature*' lo? Kuncinya cuma satu: jujur sama diri sendiri dan pahami bahwa ada alasan kenapa lo dilahirkan seperti itu.

Inilah yang menguatkan gue untuk menjadi pengusaha. Ketika paham diri bahwa gue kemungkinan besar akan merasa bosan dalam sebuah sistem perusahaan yang kaku. Karena pola kerja *startup* yang *dinamis*, gue masih bisa merasakan kenikmatan dan tantangannya. Tapi waktu itu gue bekerja di perusahaan milik keluarga dan gue mengulang rutinitas yang sama setiap hari. *I love what I did, but I feel there's so much more in store for me*. Akan jadi *counterproductive* juga buat gue dan perusahaan kalau saat itu gue *stay*.

Dengan S (*stability*) yang rendah, gue menikmati naik-turunnya perjalanan sebagai pengusaha. Mulai dari mencari anggota tim pertama, bertahan dan tetap membayar gaji di saat-saat sulit, sampai berjuang 12–14 jam sehari, 7 hari seminggu untuk mengembangkan dua perusahaan sekaligus.

ELABORASI DARI TINGGINYA NILAI DI SPEKTRUM D GUE

Your score shows a moderately high score on the 'D' spectrum. The comments below highlight some of the traits specific to just your unique score.

- The higher the stress, the less you are likely to hear and the more you are likely to act or command.
- Your decision-making style is a rapid and straight-forward one.
- You can be a high risk-taker, but usually not too extreme.
- You are adventuresome in trying new ideas and innovations.
- When under pressure, you can become more of a one-way communicator (from you to others).
- You can miss important details because you were too focused on the big picture.

ELABORASI DARI RENDAHNYA NILAI DI SPEKTRUM S GUE

Your score shows a very low score on the 'S' spectrum. The comments below highlight some of the traits specific to just your unique score.

- You prefer dynamic and unpredictable environments that keep things interesting.
- You are a change agent who welcomes new things with open arms, actually seeking them out.
- You're a big advocate for new ideas and change.
- You constantly seek flexibility and diversity in the work you do.
- You can become easily frustrated with the status quo, which motivates you to find alternatives quickly.
- You work well in a wide variety of locations and are able to shift gears quickly onto various projects.

*Elaborasi dari tingginya nilai di spektrum D gue dan
Elaborasi dari rendahnya nilai di spektrum S gue*

Pertanyaan gue, apakah lo juga seseorang yang D-nya tinggi dan S-nya rendah?

Ini bukan pakem, ya, *guys*. Menurut gue, lo tetap bisa menjadi pengusaha, walaupun S lo tinggi. Artinya lo tipe orang yang mencari stabilitas. Mungkin salah satu turunannya adalah gaya rambut dan gaya berpakaian dari kuliah sampai sekarang nggak berubah. Bisa. Lo bisa jadi pengusaha. Tapi lo mesti sadar bahwa ‘*nature*’ lo bisa menghambat perjalanan lo. Mungkin solusinya lo butuh rekan yang bisa menyeimbangkan pengambilan keputusan lo, supaya nggak sepenuhnya bermain aman terus.

Your call. You do you. Tapi gue percaya, ketika lo kenal diri lo dengan baik, lo tahu bias lo di mana, kekuatan lo di mana, kelemahan lo di mana, sehingga lo bisa menggunakan di saat yang tepat. Maka, ketika itu semua terjawab, saatnya mencari tim, rekan, dan jenis usaha yang sesuai dengan lo.

EMPAT PILIHAN KARIER

Kalau mau disederhanakan, pilihan karier itu nggak banyak. Gue membaginya menjadi empat. Sekali lagi, bukan soal benar atau salah, tapi cocok apa nggak dengan lo. Cukup tahu konsekuensi dari setiap pilihan dan apakah lo bisa hidup dengan konsekuensi tersebut.

1. Profesional

- Lo mesti panjat tangga. Semua orang mulai dari bawah.
- Gajian lebih ‘aman’.

2. Wiraswasta

- Lo bisa atur waktu lo sendiri. Hidup lo, aturan lo sendiri. Tapi kantor selalu buka 24/7 di kepala lo.
- Lo adalah bos lo sendiri. Kalau lo nggak suka disuruh-suruh orang lain, ini cocok buat lo.
- Lo bisa aja dapat Rp1 miliar hari ini, tapi kehilangan Rp2 miliar bulan depan.

3. Meneruskan usaha

- Hidup lo enak, tapi dalam kendali orangtua lo.
- Lo mungkin belum punya kepercayaan dari mereka sampai lo bisa membuktikan bahwa lo mampu.

4. Akademisi

- Guru, dosen, peneliti. Meskipun bukan pekerjaan dengan gaji terbesar di dunia, lo berkontribusi pada dunia dengan memajukan pendidikan.

CASE: DO YOU COMPROMISE YOUR IDEALISM?

Let me answer this by using John Mayer's real story.

Di film dokumenter *Someday I'll Fly*, John sempat bilang gini,

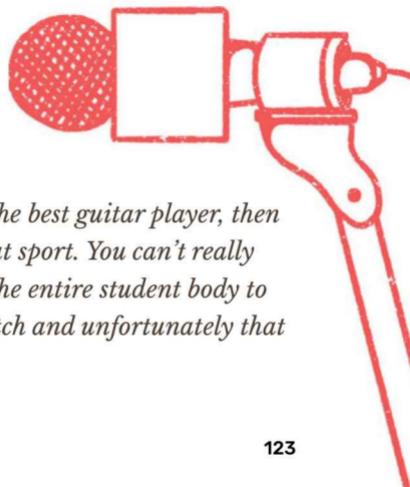
"By deductive reasoning, I realize that I didn't wanna become the exercising guitar player when I play. Not that it was a bad school. I went home and realized, 'I don't need the instructions anymore.' I started writing songs when I was at Berklee, I started ditching class to write songs. I needed the fuel of that sort of rebellion.

*One day, I bumped into one of my guitar instructors,
'I don't see you in class anymore.'*

'I just withdrew.'

'Yeah, I get it. Hit the road, man.'

If you're a guitar player who wants to be the best guitar player, then your only audience would be the fan of that sport. You can't really transcend. I wanna be listenable. I want the entire student body to become my audience. That flipped the switch and unfortunately that didn't include Berklee so much."



John menyadari bahwa yang dia butuhkan dalam kasus ini adalah menemukan irisan antara ‘*what the world needs*’ dan ‘*what you’re good at*’. Mungkin ini berarti menyesuaikan jenis lagu yang dia tulis, tipe musik yang dia mainkan. Tapi ketahuilah, idealisme itu bukan pilihan ekstrem antara ya dan tidak. Idealisme adalah sebuah spektrum. Kadang kita rela idealisme kita kadarnya dua, kadang kita berjuang idealisme kita di delapan. *But there will always be take and give when it comes to what the world needs.*

Dalam kesempatan lain, John mengakui dia kurang suka dengan lagu “Daughters” yang dia tulis, bahkan dia meminta kepada produsernya untuk tidak memasukkan lagu itu dalam album yang akan dirilis. Tapi setelah melalui perdebatan yang alot, produsernya berhasil meyakinkan dia untuk memasukkan lagu itu, dan sisanya bebas ditentukan John sesuai idealismenya. Tanpa disangka, justru lagu itulah yang membuat John memenangkan *Grammy Award*.

CASE: WHEN PARENTS EXPECT YOU TO DO SOMETHING ELSE

Pernah nggak punya barang yang lo koleksi bertahun-tahun? Yang lo cari dengan niat, lo bayar dengan menabung berbulan-bulan, lo rawat supaya tetap awet, dan umurnya bisa panjang.

Atau, pernah punya anjing kesayangan yang menemani lo di saat lo sendiri, yang tahu lo di saat-saat terendah, yang lo ajak jalan setiap sore, yang kegirangan menyambut setiap kali lo balik dari jalan-jalan yang lama?

Bayangkan kalau lo tiba-tiba harus kehilangan kedua hal itu.

Tough, right?

Well, itu baru kasus barang koleksi dan anjing kesayangan. Bagaimana rasanya kalau itu hubungan orangtua ke lo? Darah dagingnya sendiri?

Gue yakin semua orangtua mau yang terbaik untuk anaknya, termasuk buat lo. Delapan belas tahun? Dua puluh tahun? Mereka merawat, mendidik, dan membesarkan lo. Hal yang paling mereka takutkan adalah kalau sesuatu terjadi sama lo.

That being said, selama hidup lo, kamar yang lo *tinggalin*, makan malam yang lo makan, mobil yang lo kendari masih dalam tanggungan mereka. Lo punya tanggung jawab untuk setransparan mungkin dengan kedua orangtua lo. *Respect* mereka dengan mengomunikasikan keinginan lo dengan cara yang baik. Dari sekian banyak kasus yang gue temukan dan mendengarkan curhatan lo semua yang masuk lewat *direct message* di Instagram, bisa gue simpulkan bahwa solusinya kebanyakan sesimpel komunikasi.

Gue paling sedih melihat orang yang masih bergantung sama orangtuanya, tapi nggak sopan ke *bokap-nyokapnya*. Masalah lo nggak akan selesai dengan itu.

Di sisi lain, buat orangtua, pahami bahwa tugas utama lo adalah menyiapkan dan melengkapi anak lo supaya bisa transisi dari *dependent* menjadi *independent*, dari bergantung sama orangtua sampai bisa berdaya dan berdikari dengan cara mereka sendiri.

Ketidakcocokannya di sini menurut gue. Ketika lo sudah mau bergerak sendiri, tapi orangtua lo merasa belum saatnya.

Ingat kisah gue, David Gadgetin di Bab 3.1, dan Richard Tjie di Bab 3.3?

Ketika lo bisa membuktikan lo mampu hidup cukup dari apa yang lo kerjakan, ketika lo bisa menunjukkan keseriusan lo untuk mengerjakan apa yang lo mau, bahkan sampai seekstrem mempersiapkan proposal seperti David, ketika lo sudah *ngasih* lihat seaneh-anehnya pilihan hidup lo, itu yang menghidupi dan bikin lo senang. Ketika itu pula, gue rasa orangtua lo juga akan melihat, “Wah, anak gue *udah* dewasa.”

Gue juga sempat menanyakan hal serupa ke Maudy Ayunda dalam *podcast* gue, *Thirty Days of Lunch*. Maudy yang sejak kecil disiapkan oleh sang Ibu dengan pendidikan yang baik dari SD, SMP, sampai SMA. Namun, ketika sang anak bisa masuk Oxford, malah dilarang ke luar negeri. Akhirnya, Maudy memutuskan untuk mengambil *gap year*, sambil perlahan mengomunikasikan keinginannya dan mencoba meyakinkan keraguan ibunya.

“Ma, kalau aku mau aneh-aneh, nggak perlu di luar negeri. Di sini juga bisa.”

Dari obrolan inilah akhirnya sang Ibu mengizinkan Maudy bertolak ke Inggris untuk melanjutkan studinya.

Omongan panjang-panjang ini sebenarnya cara sopan gue untuk bilang, “Kalau lo *kagak ngerepotin* hidup orangtua lo mah, kagak ada *dah ribet-ribet* kayak gini. Bebas lo mau *ngapain*. Yang ada *mah*, lo banyak maunya, terus *nyusahin* hidup orangtua lo. Ketika lo bisa membuktikan kedewasaan lo, orangtua juga bisa merasakan keseriusan lo itu.”



GUE & TETANGLA

Dulu gue pikir gue mesti punya mobil mewah.

Dulu gue pikir gue kudu bisa jalan-jalan ke lima benua.

Dulu gue pikir gue harus bisa makan makanan yang berbintang Michelin.

Well, semuanya sudah tercapai sih, tapi mobil mewah itu akhirnya gue lepas, karena gue nggak suka nyetir juga. Di hari-hari setelah ada MRT di Jakarta, hampir setengah dari transportasi gue menggunakan MRT. Justru dengan cara ini, gue jadi bergerak. Gue bisa mengumpulkan 10.000 langkah yang nggak akan kejadian kalau gue menyetir mobil.

Makan makanan berbintang Michelin pun sudah gue *jabanin*. Di Puyol, Mexico, dengan *signature dish* Mole Madre yang proses bikinnya 1.023 hari. Di Atelier Crenn, San Francisco, dengan menu makanan yang berbentuk syair puisi. Di Gaggan, Bangkok, yang berturut-turut menjadi nomor 1 di daftar Asia Best 50 Restaurant dan nomor 4 di World's Best 50 Restaurant. Di *Dinner*-nya Heston Blumenthal, London, gue masih ingat pemandangannya yang *cakep* banget di pinggir Hyde Park.

Ah kan, jadi keenakan pamer. Semua nikmat dunia itu gue terima sebagai buah dari kerja keras gue. Dan gue

akui, sebagai pencinta kuliner, mantan *food blogger*, dan *photographer*, they were one of the most memorable moments. Tapi, apakah gue masih ingat sensasinya? Yes. Rasanya? Sudah mulai abu-abu sih di memori gue. Gue pun menyadari, sensasi yang mirip bisa gue dapatkan bukan hanya dari makan apa, tapi makan sama siapa. *I get the same level of joy from dining with people I care the most, friends I'm close with, and especially with my wife.* Tahu gitu, gue nggak perlu cari yang mahal-mahal. Huh.

Sekarang di *bucket list* gue masih ada beberapa restoran terbaik di dunia seperti Alinea di Chicago, Osteria Francescana di Modena, Eleven Madison Park di New York, dan banyak lagi. Tapi bukan untuk pamernya, lebih karena gue *nge-fans* berat dengan semua juru masak dan pemilik restoran di balik karya besar ini. Gue membaca buku-buku mereka, dan kalau dibukakan jalan, gue pengin bertemu dan berkenalan, sekalian menyelipkan bumbu rendang. Kali *aja* dia jadi doyan masakan Indonesia. Lumayan, kan, dalam upaya *food diplomacy*.

Satu-satunya yang gue rasa ‘gue’ banget ternyata adalah jalanan. Ini menjadi bagian besar dari ritme kerja gue. Sampai gue jadwalkan 6 bulan kerja keras bagai kuda, lalu 2–3 minggu rehat. Biasanya liburan di musim semi dan musim gugur. Dua musim favorit gue.

Moral of the story, dari tiga hal yang gue sotek dari ‘tetangga’, ternyata hanya 1,5-nya yang dekat dengan sejatinya gue. Begitulah hidup kalau menggunakan standar kebahagiaan orang lain untuk diri kita. Masih beruntung di kasus gue ada yang *nyantol*. Lah, kalau tiga-tiganya buang uang sia-sia? *Boncos* dong? Sudah nggak terlalu bahagia, rugi uang pula.

Bab 3 ini gue hadirkan lebih singkat dan lebih penuh cerita dari perjalanan gue pribadi dan teman-teman yang menginspirasi di sekeliling gue. Upaya kita belajar kompleksnya hidup sekaligus simpelnya kebahagiaan.

Kompleks karena ada begitu banyak variabel yang berbeda yang mesti kita cocokkan dengan siapa kita, bagaimana kita dibentuk, kekuatan kita, kelebihan kita, kekurangan kita, apa yang mengisi irisan *ikigai* kita, cara belajar kita, bias dalam pikiran kita, cara kita mengatur energi, sampai bagaimana menyamakan keinginan kita dan orangtua kita. Tapi hidup juga simpel. Ketika kita kenal diri, paham diri, sebagian besar kegalauan dalam persimpangan akan lebih mudah pula diselesaikan.

Kalau sekarang ditanya, “Pengin nggak punya Ferrari?” Pengin, kalau gue sudah bisa punya Ferrari-nya dari kelimpahan gue. Artinya, kalau duit yang sama bisa digunakan untuk hal-hal yang lebih bermanfaat daripada Ferrari, ya berarti gue belum butuh banget. *Value* yang gue pegang dalam hidup adalah *balance, altruism, money. In that particular order*.

Gampang, kan? Sampai ke kesadaran dirinya yang butuh proses panjang.

Selamat menikmati menemukan diri sendiri dan mendesain hidup yang ‘lo’ banget.

‘Lo’ banget. Bukan ‘tetangga lo’ banget.

BERSAHABAT DENGAN GAGAL

***“IN ORDER TO LOVE WHO YOU ARE,
YOU CANNOT HATE THE EXPERIENCES
THAT SHAPED YOU.”***

Andrea Dykstra

- (1) “Mas, pernah gagal nggak?”
- (2) “Mas, ketika gagal, udah di titik paling bawah, *gimana cara bounce back-nya?*”
- (3) “Mas, aku takut gagal, nih. Ada cara untuk mengatasinya nggak?”

Untuk (1), nggak perlu gue jawablah ya. Di umur 30-an tahun dan setelah 13 tahun berkarier serta bikin bisnis, nggak mungkin gue nggak pernah gagal.

Untuk (2), dari pengalaman gue bereksperimen dengan sembilan hal, cara *bounce back* terbaik adalah membenahi *mindset* kita. Psikolog Tom Gilovich dan Vicky Medvec melakukan riset yang menemukan bahwa dalam jangka panjang, orang-orang dari berbagai usia cenderung menyesal karena tidak melakukan apa yang mereka mau lakukan daripada menyesali hal-hal yang telah mereka lakukan*.

*www.psycnet.apa.org/journals/rev/102/2/379/

Gue jadi ingat, setiap kali *travelling* pasti ada momen-momen naksir dengan *sneakers*, prop foto (*yes, I collect little trinkets for my house*), baju, atau barang-barang lucu yang mungkin cuma bisa ditemukan di negara itu. Momen-momen inilah muncul bisikan, “Lebih baik *nyesel* beli, daripada *nyesel* nggak beli.”

Racun memang.

Tapi gue bisa bilang bisikan ini lumayan tepat guna. Karena kalaupun beli dan akhirnya menyesal, nggak terpakai, gue selalu bisa jual lewat *marketplace online*. Semoga habis ini gue nggak dihujani komplain dari suami-suami atau istri-istri yang pasangannya menggunakan tulisan ini untuk membenarkan beli *gadget* terbaru atau sepatu terbaru.

Ketika gue benahi *mindset* gue, hal-hal yang orang sebut kegagalan gue anggap sebagai persiapan. Justru ketika gagal, ketika gue salah, gue jadi belajar cara yang benar untuk melakukan segala sesuatu.

Reporter: “How did it feel to fail 1,000 times?”

Thomas Alva Edison: “I didn’t fail 1,000 times. The light bulb was an invention with 1,000 steps.”

Perubahan *mindset* inilah yang gue pakai ketika membangun bisnis pertama di dunia fotografi, dan gue gagal untuk membangun tim yang solid. Akhirnya jadi *one-man show* dan tinggal tunggu waktu untuk kelebihan muatan lalu kandas.

Down? Iya. *Capai?* Pasti. *Berhenti?* Nggak dong.

Rehat sesaat untuk memetakan lagi mana strategi yang meleset, eksekusi yang kurang tepat, sistem yang belum solid.

Kembali ke analogi main *game*. *Reset*, tapi nggak ulang dari nol. Ulang dari level terakhir gue gagal. Mungkin itu level 10, mungkin 15, mungkin 37, bahkan mungkin level 99. Satu level lagi gue ketemu *final stage*.

Pada akhirnya, yang paling kita sesali bukanlah kegagalan karena mencoba, tapi kegagalan karena nggak pernah mencoba sama sekali.

Ini sekaligus menjawab pertanyaan nomor (3). Rasa takut gagal juga banyak membuat kita kalah sebelum bertanding. *Lah*, ikutan kompetisinya saja nggak. Padahal sebenarnya kalau ikutan, kita punya kesempatan 50:50 untuk menang. Kalau nggak ikutan, sudah pasti 100% kalah.

Another mindset upgrade is needed. Gue pernah diingatkan oleh salah satu teman soal ketakutan untuk gagal ini. Dia bilang, “Setiap orang punya jatah gagal. Gue justru malah senang kalau gue menghabisi dulu jatah gagal gue. Karena berarti, setelah itu, ya sudah, tinggal suksesnya.”

Terakhir, izinkan gue benahi lagi satu *mindset* lo. Menurut lo, mana yang akan lebih baik hasilnya: olahraga satu kali seminggu durasi lima jam atau olahraga lima kali seminggu durasi masing-masing satu jam?

Gue rasa lo bisa menjawab sendiri.

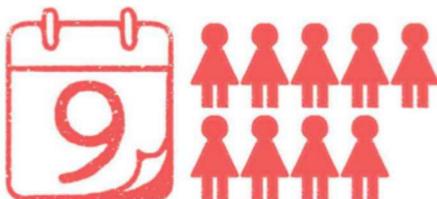
Ada banyak hal dalam hidup yang membutuhkan proses.

Gagal adalah bagian dari proses itu. Karena di balik gagal, ada pembelajaran. Sebagai gudangnya ilmuwan roket terbaik di dunia, NASA punya sebuah dokumen kumpulan kegagalan

yang mereka namakan *Flight Rules*. Isinya adalah rekaman semua kesalahan, miskalkulasi, dan *error* yang terjadi di masa lalu, sebagai panduan untuk mengerjakan misi mereka dengan lebih baik di masa depan. Sejak 1960, semua ini didokumentasikan lengkap beserta dengan solusi yang mereka temukan.

Bertumbuh bukan berarti harus selalu berhasil.
Bertumbuh bukan berarti menjauhi kegagalan.
Bertumbuh adalah belajar dari semua situasi, baik keberhasilan maupun kegagalan.

Selamat menghabiskan jatah gagal, guys.
Gue tunggu catatan “*Flight Rules*” versi lo.



“YOU CANNOT MAKE A BABY IN ONE MONTH, BY GETTING NINE WOMEN PREGNANT.”

Warren Buffett

TERNYATA...

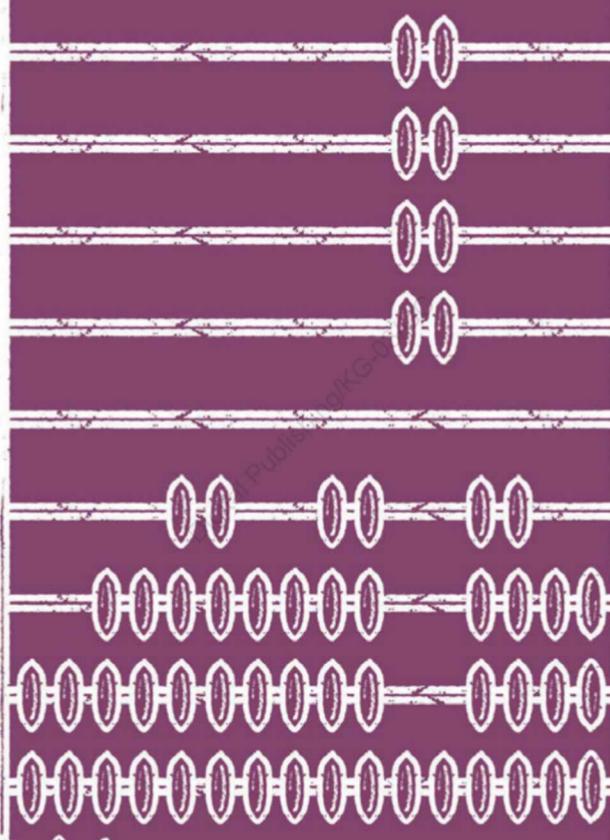
Digital Publishing/KG-03/GC

Digital Publishing/KG-03/GC



https://linktr.ee/bab_3

BUILDING YOUR



new **NETWORTH**

Digital Publishing/KG-03/GC

***"STRATEGY WITHOUT TACTICS IS THE
SLOWEST ROUTE TO VICTORY.
TACTICS WITHOUT STRATEGY IS THE
NOISE BEFORE DEFEAT."***

SUN TZU

THE NEW NET WORTH



Empat net worth versi gue

Bertahun-tahun lamanya gue fokus pada *net worth* dalam satuan Rupiah.

Bertahun-tahun sejak itu pula gue merasakan intensitas stres yang bertambah.

Hustle culture menjadi sesuatu yang gue adopsi tanpa sengaja.

Love on the weekend bergeser menjadi *work on the weekend*.

Dan semakin lama semakin terbiasa.

Atas nama *net worth*.

Atas nama *net worth*, badan ini mulai memberikan tanda. Yang tadinya produktif, sekarang banyak bengong pasif. Yang tadinya penuh sukacita, sekarang bersungut-sungut. Yang tadinya panjang sabar, sekarang mudah tersulut.

Atas nama *net worth*.

Ya, angka tidak bisa bohong. Rupiah bicara fakta. Walaupun jarak antara gue dan tujuan finansial semakin dekat, apakah semuanya bisa dianggap berkat?

Mungkin iya, mungkin tidak.
Iya, jika *value* gue uang semata.
Tidak, jika gue melakukannya atas nama *net worth* saja.

Guys, izinkan gue untuk memperkenalkan *the new net worth* versi gue. Definisi ini lahir dari perjalanan 13 tahun mengelola keuangan pribadi, menampung dari berbagai sumber, mempraktikkan, melalui sendiri, merasakan seru dan lelahnya. Ini cara gue menemukan keseimbangan baru.

Kesadaran bahwa uang adalah buah dari tiga *net worth* lain yang perlu kita bangun bersamaan: *health*, *skill*, dan *influence*.

Tanpa kesehatan, baik mental maupun fisik, lupakan bisa berkarya. Tanpa *skill*, pikiran dan tubuh lo percuma karena tidak ada nilai tambahnya. Tanpa *influence*, *impact*, dan nilai lo akan di situ-situ saja. Membangun tiga pilar *net worth* ini terbukti telah membuka jalan gue ke uang. *With that in mind, as much as I know you love to talk about money, it will be the last one to be discussed.*

To ease you into this discussion, let me tell you a story of my favorite dentist, and see if you can find the new net worth in this story.

Beberapa waktu lalu, gue bangun dengan rasa nyeri di gusi kiri bagian belakang. Sebelumnya pernah mengalami hal serupa, tapi entah kenapa kali ini terasa beda. *It felt like it's here to stay unless I find the root of the cause.* Setelah konsultasi singkat dengan dokter gigi via aplikasi HaloDoc, gue disarankan untuk berobat ke dokter spesialis bedah mulut, karena ada indikasi kasus impaksi (gigi bungsu tumbuh miring/mendatar dan terbenam di dalam gusi).

Shit just got serious.

Ketakutan yang gue diamkan bertahun-tahun akhirnya datang menjemput gue. Bukan milenial namanya kalau tidak mencari jawaban... dari internet! Instagram *to the rescue*. Gue meminta rekomendasi dokter dari teman-teman yang sudah pernah menjalani operasi serupa.

Puluhan rekomendasi masuk. Herannya, ada satu nama yang terus terulang: drg. Marzella.

“Dulu gue operasi di Dokter Marzella, empat gigi bungsu *dikelarin* dalam satu jam. Canggih!”

“Agak mahal, sih, tapi *worth it*. Gue dulu sama dokter lain, habis operasi, pendarahan heboh. Sama dia, habis operasi bisa nyanyi-nyanyi.”

Makin penasaran, tapi gue mencoba objektif. Gue tetap mencari opsi kedua, ketiga, keempat. Sampai gue *niatin googling review-review online, bacain* komen di Foursquare. Wah, ternyata ada yang pernah punya pengalaman kurang baik sama opsi kedua. Ada yang sampai curhat kesakitan pas operasi. Hmm, yang opsi keempat kok jagonya bikin gigi cakep ya, bukan jago bedah.

Akhirnya balik juga gue ke opsi pertama. Kebetulan dekat juga dengan rumah. Berdoa. Bulatkan tekad.

Singkat cerita, dua gigi bungsu gue dicabut dengan mulus banget. Saking mulusnya, ketika dokternya mau menyuntik gusi, dia ngomong, “*Are you okay? Sorry*, ya, bakal sakit sedikit”. Lalu gue menunggu, bersiap-siap sakit. Sepuluh detik kemudian, dokternya bilang, “Oke, sudah, ya.”

Lah, nggak berasa sakitnya. Lebih sakit kena jarum *rapid test* Covid-19 sebelum operasi. *By the way*, karena tindakannya dilakukan pada masa pandemi, jadi perlu mengikuti protokol kesehatan yang berlaku.

Nggak sampai satu jam, operasi selesai. Malamnya, gue nggak ngerasain bengkak sama sekali, rasa nyerinya pun sangat *bearable*. Nggak heboh. Langsung bisa makan yang lunak-lunak, kayak bubur, roti, agar-agar. Besoknya pun tidak ada pendarahan. *And here I am, sharing with you how awesome this dentist is*, walaupun total tagihannya sekitar Rp20 juta. Kaget? Tahan dulu, jangan *salfok*. Lazim kok untuk kasus seperti gue.

Nah, sudah kebayang belum *the new net worth* yang gue maksud?

Skill

Mau tahu nama lengkap profesionalnya? Dr. drg. Marzella M. Lestari, MDS, Sp.BM, Ph.D. *No, she's not trying to flex.* Memang secanggih itu. Dokter gigi lulusan UNPAD yang lulus dengan meraih Ph.D. Presidential Scholar Award in Dental Surgery ini, kemudian mendapatkan Master of Dental Surgery dari NUS Singapura, dan Master kedua dari UCLA, serta Ph.D. dari UI. Semuanya di bidang spesialisasinya: kedokteran gigi, implan, bedah mulut, atau bahasa kerennya *Oral Maxillofacial Surgery*.

Influence

Walaupun kuliahnya di tahun 1980-an dan nggak punya kehadiran yang kuat di media sosial, Dokter Marzella punya pengaruh yang nyata lewat *word of mouth* pasien-pasiennya yang merekomendasikan jasanya dan menceritakan kecanggihan *skill*-nya lewat cara mereka masing-masing.

Health

Gue ingat ketika masuk ruangan operasi, yang pertama Dokter Marzella minta adalah menyalakan musik. Sepanjang operasi, dia bekerja dengan santai sambil nyanyi lagunya Ed Sheeran. Bukan hanya fisiknya yang segar di usianya yang sudah 50-an tahun, beliau juga menjaga kesehatan mentalnya, bahkan sampai di ruangan operasi. *By the way*, beliau baru mulai praktik pukul 14:00. Mungkin ini juga cara dia untuk menyeimbangkan kehidupan kerja dan keluarganya.

Ketiga *net worth*-nya yang dijaga baik akhirnya berperan dan berkontribusi besar pada *net worth* dari sisi uang. Dengan *skill*

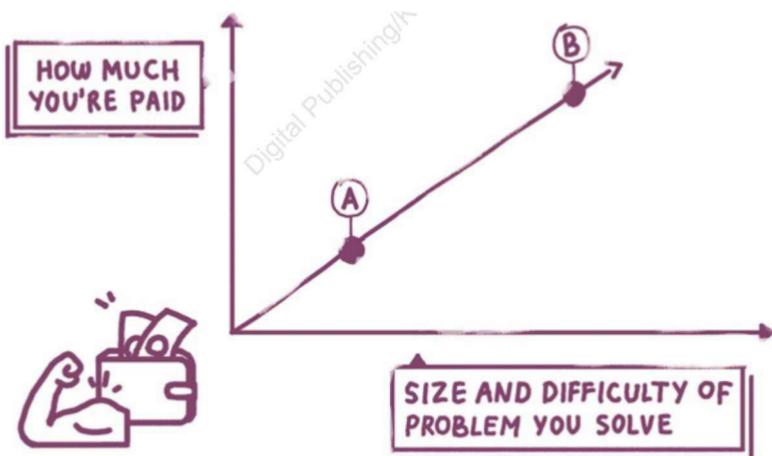
yang di atas rata-rata, bukti dari pasien-pasien yang puas, dan gue sendiri yang merasakan langsung prosesnya dengan lancar, gue nggak lagi heran dan mempertanyakan *rate* beliau tersebut.

Now it's your turn. Ready to build your new net worth?

THE NEW NET WORTH: SKILL

"YOU ARE PAID IN PROPORTION TO THE SIZE AND DIFFICULTY OF THE PROBLEM YOU SOLVE."

Elon Musk



Kurva bayaran berbanding dengan skala dan kesulitan pekerjaan

Get good at solving hard problems! Semakin kompleks, semakin besar, semakin unik masalah yang bisa lo pecahkan, semakin

besar pula kontribusi lo untuk perusahaan/institusi/organisasi/bisnis tempat lo berkarya, dan ujungnya semakin besar *reward*-nya.

Bagaimana cara lo memecahkan masalah-masalah ini? *Skills*. *Hard skill* maupun *soft skill*.

Bagaimana cara mengumpulkan dan mengasah *skill*? Belajar, alami, *review*, *improve*. *That's the only way*.

Tapi sebelum lo memulai, gue sangat menyarankan untuk memetakan *skill* lo saat ini, yang akan lo butuhkan di masa depan, dan mulai buat *roadmap* menuju ke sana. Polanya bisa dilihat di bagan berikut:



I SHAPE

Vertical line
functional disciplinary skill

Good ★★★★☆

Examples

- Microsoft CRM expert
- Paid search expert
- Mobile analytics



T SHAPE

Horizontal line
ability to apply
knowledge across
situations

Better



Examples

- Social manager
- Content marketer



M SHAPE

Multiskill profile
with ability to apply
knowledge across
situations/domains

Examples

- Product designer + coder
- Big data + electronics
- Musician + animator

Best ★★★★★

Pola pemetaan skill

Kebanyakan dari kita akan memulai dari satu *skill* yang kita dalami sampai level *master*. *You are an I-shaped person. This is what a college degree is for.* Kalau soal salah jurusan, baca Bab 2.5. Tapi untuk memulai, minimal lo punya satu ini.

Kemudian, untuk naik dalam jenjang karier, lo perlu bertumbuh, melebarkan *skill*, walaupun mungkin nggak terlalu dalam, lo paham hal-hal fundamental yang dibutuhkan. Perlahan tapi pasti, lo akan bergerak menjadi *T-shaped person*.

Pada akhirnya, lo akan bergerak menuju *M-shaped person*, punya beberapa keahlian sekaligus dari berbagai bidang.

Contoh:

- I-shaped: *graphic designer*. Lo spesifik ngedesain/memvisualisasikan konten.
- T-shaped: *content creator*. Lo jago banget soal desain. Tapi lo juga bisa sedikit *copywriting*, lo bisa riset topik, lo bisa sedikit *video editing*, lo cukup paham media sosial, sehingga proses bikin konten dari *ideation* sampai *posting* bisa lo kerjakan sendiri.
- M-shaped: *marketing manager*. Lo punya semua *skill* di atas plus lo juga kepemimpinan yang bagus. Lo pintar mengatur dan membangun tim. Lo juga jago jualan ke klien dan mengatur klien.

Apakah ini berarti yang *M-shaped* sudah pasti akan dibayar lebih dalam pekerjaan?

Belum tentu. Dalam dunia korporasi, biasanya memang level manajerial akan banyak membutuhkan *M-shaped people*, dan biasanya level manajerial ini gajinya lebih tinggi. Tapi

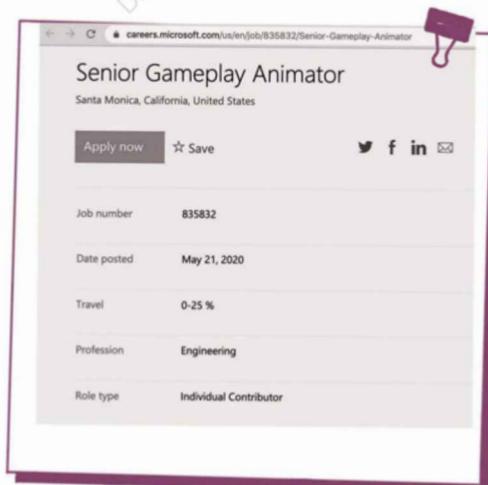
ada juga yang namanya *individual contributor*, orang-orang yang berkontribusi besar kepada perusahaan tapi tidak harus mempunyai tim/bawahan yang harus melapor pada mereka.

Berikut contoh *role*-nya.

Software engineer di perusahaan seperti Google dan Facebook, atau *animator* di perusahaan seperti Disney. Yang percaya kalau lo jago *programming/coding*, nggak serta-merta lo mesti menjadi manajer yang memimpin sebuah tim *programmer*.

Kalau dilihat dari sisi perusahaan, kontribusi lo sebagai *programmer* atau *animator* sangat besar untuk perusahaan, tapi menempatkan lo sebagai manajer bisa jadi *counterproductive*, atau malah menurunkan kontribusi lo dibandingkan sebagai *individual contributor*.

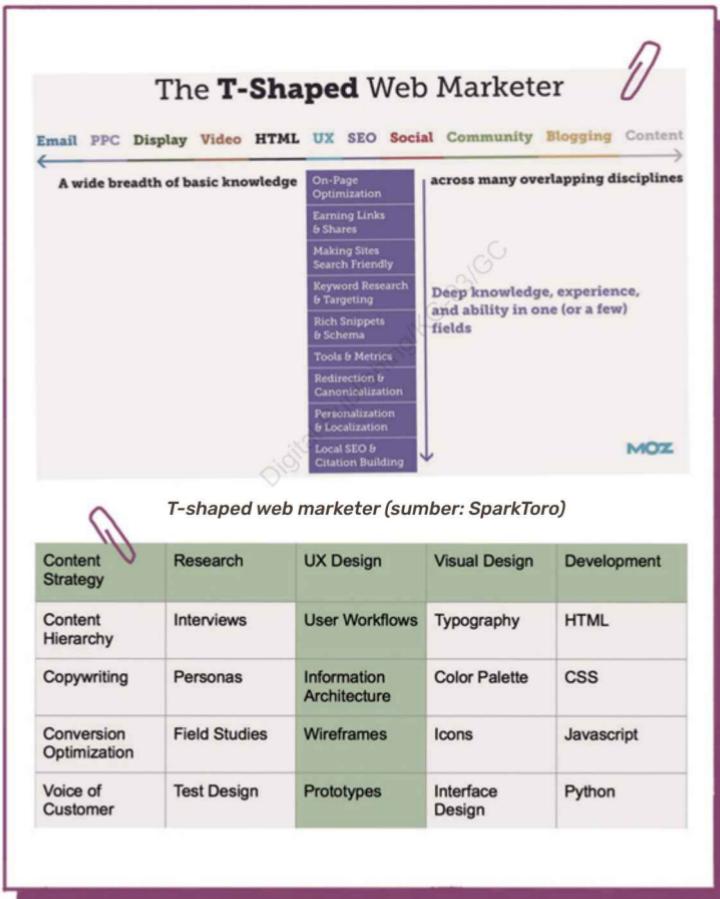
Biasanya *role individual contributor* ditandai dengan ‘junior’ atau ‘senior’ di depan *role* lo, *as compared to manager or director or VP* kalau *role* manajerial.



Lowongan Senior Gameplay Animator di Microsoft

Biasanya di dalam ‘junior’ atau ‘senior’ pun akan ada tingkatan gaji tersendiri lagi. Bisa jadi sebagai *animator* senior yang tidak punya tim, lo punya gaji yang bersaing dengan seseorang yang *role*-nya manajer di perusahaan yang sama.

Berikut adalah contoh *T-shaped* person dalam beberapa industri yang gue tahu banget.



Broad

Analyst	Programmer	Test Engineer	Web Designer	System Engineer
Write Executable Documents	Write Unit Test Code (xUnit)	Write Automated Tests	UX Design	DevOps
Requirements Engineering	Write Production Code	Functional Testing	Java Script, HTML, CSS, Less	Python, Perl, Go, shell
Write User Manuals	Design System Architecture, DB	Write Test Plan	Image, Icon, Logo Design	System and OS
...

Deep

*T-shaped software engineer
(sumber: Scrum Team)*

GENERALIST VS SPECIALIST

Remember when we talked about seasons in life? Go read that a bit on chapter 3.1.

Kita juga perlu membuat konteks dengan bertanya berada di musim manakah lo dalam hidup.

Kalau lo dalam musim eksplorasi (20-an), gue akan sangat menyarankan untuk mencoba dan mengalami sebanyak mungkin hal-hal yang lo minati. Cicipi kesehariannya, orang-orang yang berprofesi di dunia itu seperti apa, tipe-tipe kliennya, model bisnisnya seperti apa, *role model*-nya siapa, *who are the players in the industry*, dan *as we discussed above*, *skill-skill* apa yang lo perlu bangun untuk bisa menjadi yang terbaik di bidang itu. Cocokkah dengan '*nature*', DISC, dan *value* yang lo pegang?

Singkatnya, lo perlu menggunakan *mindset* generalis di fase eksplorasi. Tapi ketika lo sudah menemukan 1–2 hal yang lo rasa 'lo' banget, go all in. Invest waktu dan tenaga lo untuk menjadi spesialis.

Ambil contoh Roger Federer. Kita kenal Federer sebagai petenis yang sudah memenangkan 20 *grand slam*, sebuah rekor yang belum bisa dipecahkan oleh siapa pun. Tapi

yang jarang kita ulik adalah masa mudanya, Federer mencoba berbagai macam olahraga lain, mulai dari basket, ski, pingpong, renang, dan *skateboarding*. Pertanyaannya, apakah Federer seorang generalis karena mencoba berbagai bidang olahraga atau kita baru akan melihat Federer sebagai generalis kalau dia juga mencoba bidang lain selain olahraga? *You decide.* Tapi yang pasti, dia menggunakan masa mudanya untuk melakukan eksplorasi, sesudah itu baru fokus pada satu bidang spesialisasi.

Nah, inilah musim berikutnya yang gue pengin bahas. Ketika lo di fase pertumbuhan (30-an) atau matang (40-an), jangan berhenti di saat lo sudah menjadi *I-shaped*, kembangkan lagi menjadi *T-shaped*, hingga *M-shaped*. Ini akan membuat lo terlihat seperti generalis secara sekilas, tapi sebenarnya lo adalah spesialis dalam berbagai bidang (*multipotentialite*, lihat kembali Bab 2.7).

THE BEST INVESTMENT IS IN YOURSELF

"THERE IS NOTHING NOBLE IN BEING SUPERIOR TO YOUR FELLOW MAN; TRUE NOBILITY IS BEING SUPERIOR TO YOUR FORMER SELF."

Ernest Hemingway

Betul, iya, dan amin. Gue rasa, bab ini nggak perlu terlalu panjang. Dengan lo membaca buku ini, sudah cukup bukti bahwa lo menyadari pentingnya #upgradediri. Namun, ada satu hal yang ingin gue titipkan: *don't get caught up in intellectual masturbation.*

Excuse the language, tapi gue perlu mendapatkan perhatian lo. Yang semakin sering gue lihat akhir-akhir ini adalah orang-orang yang *nyandu* belajar, tapi miskin eksekusi. Ikutan *workshop*, daftar *webinar* ini, *webinar* itu, baca buku banyak, tapi nggak ada waktu untuk merenungkan manfaatnya dalam kehidupan mereka sehari-hari, apalagi buat diperaktikkan.

Sayang duitnya, *guys*. Belajar tidak berhenti di tahu. Ambil waktu dan kesempatan sebanyak-banyaknya untuk mengaplikasikannya. Lo juga bisa mencoba aturan yang gue bikin buat diri gue sendiri: gue mengalokasikan sekian persen dari pendapatan tiap tahun untuk investasi ke diri sendiri, dan sebelum investasi itu menunjukkan hasil yang nyata dalam hidup, gue harus menahan diri untuk investasi lebih lanjut di tahun berikutnya.

THE NEW NET WORTH: INFLUENCE

Masih lanjut dari Bab 4.2. Sebagian besar masalah diselesaikan dengan *skill*, tapi nggak bisa pula dimungkiri, ada beberapa masalah yang cuma bisa diselesaikan atau lebih cepat kalau diselesaikan dengan ‘*orang dalam*’. Hehe. *I know what you’re thinking.*

*This is where your new net worth—*influence*—plays a role.* Kalau bisa gue sederhanakan, *influence* adalah reputasi kita. Kunci membangunnya ada tiga:

- karya, —
- *networking*, —
- *personal branding*. ——

Miliki karya yang bisa lo banggakan.

{ Be so good that people google about you and your work.

Be so good that people can’t ignore you.

Be so good that your reputation precedes where you live and who you know.

Karya lo pula yang kemudian akan berbicara untuk lo dan ini adalah pembuktian terbaik yang membedakan orang keren dengan orang yang *bacot*-nya aja yang keren (pencitraan).

Tapi, di era “Kalau nggak muncul di Instagram, berarti belum kejadian”, lo semakin butuh membangun *influence* lebih

dari karya. Kadang karya lo juga bisa tenggelam dengan banyaknya kebisingan di luar sana. Atau kadang, kita punya lingkar yang terlalu sempit, sehingga karya kita berputar di orang yang itu-itu saja.

Itulah kenapa gue pribadi senang banget bisa ketemu, kenalan, dan berteman dengan orang-orang dari industri, ahli, dan level yang berbeda-beda. Selain memperkaya perspektif, *you'll never know who you might work together with one day.*

"LIFE IS ABOUT THE PEOPLE YOU MEET AND THE AWESOME THINGS YOU CREATE WITH THEM."

Terakhir, *personal branding* secara *online*. *Personal branding* ibarat megafon yang menceritakan karya lo supaya bisa sampai ke audiens yang lebih besar. *Personal branding* adalah yang akan menjembatani lo kepada kesempatan-kesempatan baru dalam hidup. *Personal branding* bisa membawa lo ke tempat-tempat yang belum pernah lo tuju sebelumnya. Proyek, kolaborasi, perusahaan, rekan bisnis yang berikutnya bisa datang dari bagaimana cara lo menceritakan karya lewat *personal branding*.

"PERSONAL BRANDING IS NOT JUST A MEANS TO SHARE YOUR STORIES, BUT ALSO A WAY TO ATTRACT LIKE MINDED PEOPLE, OPPORTUNITIES AND YOUR TRIBES."

PERSONAL BRANDING VS PENCITRAAN



Perbedaan personal branding dan pencitraan

Personal branding bukan pencitraan semata.

Personal branding adalah orang-orang dengan mentalitas sebagai berikut:

“Saya berbagi pengalaman, ilmu, dan pemikiran personal yang bermanfaat bagi orang lain, dengan menggunakan media yang cocok untuk dampak yang baik.”

Perhatikan kata kunci yang gue garis bawahi. Yuk, kita dalami satu per satu.

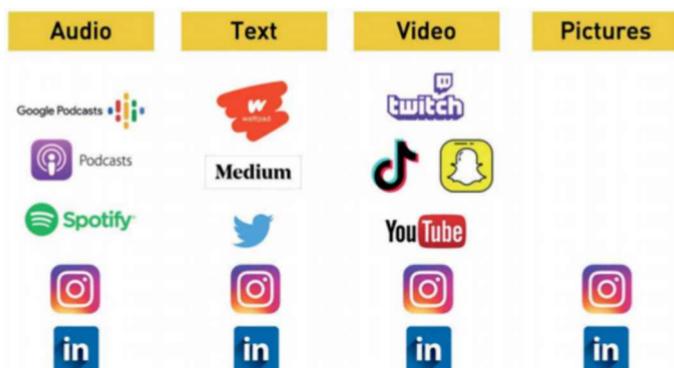
Personal branding berangkat dari karya.

Personal branding adalah orang-orang yang ‘*talk the walk*’.

I'm not a believer of ‘walk the talk’. Konsep ini mengartikan orang-orang yang berani melakukan apa yang mereka khawatirkan. *Well*, berarti bicara dulu dong baru mengerjakan? Ya, kalau beneran dikerjakan. Kalau *ngemeng* lalu kabur? *I'm a believer of ‘talk the walk’.* Yes, you read that right. Artinya sudah melakukan dulu sebelum bersuara.

Lo bisa bagikan pembelajaran lo, proses lo memulai dari nol, ilmu yang lo kumpulkan selama ini, apa pun yang bisa bermanfaat bagi orang-orang yang mengonsumsinya. Bermanfaat dalam hal ini berarti edukatif atau menghibur. Cek *posting*-an abu-abu gue di Instagram @fellexandro, pasti lo akan menangkap maksud gue.

Media apa yang bisa lo gunakan?



Private & proprietary. Copyright of Feliandrea Rudy H.

Media yang dapat digunakan untuk berkarya

Pilihannya ada sebanyak ini. *Monggo* cari yang ‘lo’ banget.

Personal branding pada intinya adalah membangun reputasi seumur hidup. Karena itu dibutuhkan konsistensi. Pilihlah *media/platform* yang paling nyaman untuk lo. Kalau lo kurang nyaman menampilkan wajah lo, canggung di depan kamera, lo bisa berbagi lewat tulisan di blog atau audio di *podcast*. Kalau lo senang bercerita lewat foto, visual, atau video, mungkin *platform* media sosial seperti Instagram, YouTube, atau TikTok cocok buat lo.

Tapi buat sebagian besar dari kita, pekerja profesional, LinkedIn adalah media yang cukup *underpriced*. Dari LinkedIn-lah ada teman gue yang di-reach out oleh perekruit dari salah satu perusahaan multinasional di bidang *tech*, dan sekarang dia bekerja sebagai ahli *cyber security* dengan gaji berkali-kali lipat dari gaji di posisi sebelumnya. Dari LinkedIn-lah teman gue membangun bisnis fotografi yang

fokus pada foto profil untuk profesional. Dari LinkedIn-nya banyak teman gue berjejer dengan calon *employer*-nya.

Let me tell you a story of how one man can have two different personal brandings and attract two totally different audiences and eventually different projects, collaborations, and brands. Not to brag, but to show you, it's totally possible if you put in the work.

Sebelumnya, gue dikenal sebagai @captainruby, seorang *food photographer* dan *food blogger*. Lebih dari lima tahun gue berkecimpung di industri ini, sampai akhirnya dinobatkan sebagai Top 4 Food Influencer versi Influence Asia di Malaysia. Gue pun memenangkan kesempatan untuk mewakili Netflix Asia mengunjungi lima juru masak terbaik di dunia dan bikin konten untuk Netflix #MyChefsTable.



Terpilih untuk membuat konten untuk My Chef's Table di Netflix

Brand-brand yang bekerja sama dengan gue variatif banget, tapi tidak jauh dari *personal branding* gue. Tourism Board Thailand, hotel bintang empat dan lima di Indonesia, Singapura, Thailand, restoran, kafe, *coffee shop*, jasa antar makanan, FMCG, dan masih banyak lagi.

Di awal 2018, gue memulai sebuah babak baru. Gue memulai akun kedua gue @fellexandro dari nol, untuk berbagi pengalaman yang selama ini belum pernah gue bagikan, terutama perjalanan finansial, tips produktivitas, karier, dan *personal development* yang gue alami dalam 12 tahun berkarier. Serunya, akun ini justru menemukan audiens yang lebih besar daripada yang satunya.

Kerja sama yang datang juga cukup berbeda dengan akun satunya. Hampir semua *brand* asuransi, bank, *fintech*, sampai BUMN dan kementerian sudah pernah berkomunikasi. Beberapa yang gue suka dan gue pakai sendiri akhirnya bekerja sama dalam jangka panjang.

Studi kasus yang paling jelas untuk *personal branding* adalah ketika di @captainruby gue diajak kerja sama oleh Kemenparekraf, ketika di @fellexandro gue diajak kerja sama oleh Kemenkeu, ketika di @captainruby gue bertemu dengan berbagai juru masak berbintang Michelin, di @fellexandro gue nge-podcast dengan GaryVee.



Gue bersama Chef Dominique Crenn dan GaryVee

Two persona, one guy. Bisa sampai sebeda itu kalau lo mau seriusin *personal branding* lo. Buat lo yang tertarik untuk mendalami *personal branding*, buku ini nggak akan cukup membahas sampai sedetail itu. Pantengin aja akun Instagram @negeripembelajar dan situs negeripembelajar.com, gue sudah menyiapkan *course* lengkap yang bisa lo tonton.

MY 10 RULES OF BUILDING NETWORK

"REAL NETWORKING WAS ABOUT FINDING WAYS TO MAKE OTHER PEOPLE MORE SUCCESSFUL."

Dalam bab ini, gue akan langsung bagikan sepuluh tips membangun koneksi/jaringan yang gue jalankan.

1. *Mindset*-nya harus benar dulu. Lo lagi bangun koneksi, bukan lagi transaksi. *Make genuine connections.*
2. Bangun jaringan bahkan sebelum lo membutuhkannya.
3. *Give, give, give, receive.*
Biasakan untuk memberikan *value* dalam pertemanan. Bantu mereka kalau ada yang mereka butuhkan. Hubungkan mereka ke orang-orang yang mungkin lo juga kenal. *Share ilmu/pengalaman* lo yang mungkin bermanfaat untuk mereka.
4. Jangan lupa *follow up*.
Satu hal yang gue sering terlewat dan akhirnya kehilangan momentum adalah lupa *follow up*. Sering kali ketika kita bertemu dengan seseorang di sebuah acara, kita bertukar kontak, kartu nama, tapi

kartu nama itu berakhir di tong sampah, atau baru ingat lagi beberapa bulan kemudian setelah terselip di mobil, di kantong, dan lainnya. Biasakan *follow up* entah via *e-mail* atau WhatsApp dalam waktu kurang dari 24 jam. Apa saja yang bisa lo tulis dalam *follow up* lo?

- Ucapkan rasa terima kasih untuk waktu mereka, dan selalu sebut nama mereka ketika mengucapkan terima kasih.
- Cantumkan 1–2 hal yang berkesan dari obrolan kalian. Afirmasi ulang kalau ada ide, proyek, atau komitmen lain yang dibahas di dalam obrolan.
- Sampaikan dengan singkat dan tidak bertele-tele.
- Sampaikan juga terima kasih untuk orang yang telah menghubungkan kalian.

5. Jaga koneksi lo juga secara virtual.

- *Timing* dengan baik. Nyalakan notifikasi. Usahakan hadir (*comment/share/message*) ketika mereka baru *post* sesuatu. Ini akan menambah kemungkinan mereka melihat dan membalas.
- *Ping regularly*. Berbagi artikel, tulisan, video, atau sesuatu yang lo rasa bermanfaat untuk mereka. *Let them know you're thinking of them*.

6. *Online to offline*.

- Menurut para ahli, lo membutuhkan dua kali ketemuan di luar kantor untuk membuat seseorang berpindah status dari kenalan menjadi teman.
- Ketika lagi berada di luar kota, gue biasakan

untuk cek apakah ada yang *available* untuk ketemuan, *lunch*, atau ngopi.

7. Buat kategori. Ini dimudahkan banget sekarang dengan WhatsApp Business yang bisa menggunakan label. Fungsinya adalah untuk memfokuskan lo ke jaringan yang lagi mau *diseriusin*. Mungkin ada koneksi yang perlu lo *ping* sebulan sekali, seminggu sekali, atau lebih sering dari itu.
8. Jangan menggunakan informasi rahasia atau gosip sebagai bagian dari pertemanan. Awalnya akan menarik karena lo dilihat sebagai sumber informasi, tapi lama-kelamaan lo akan kehilangan kepercayaan.
9. Lupakan “*follow back* dong, Mas”. Kalau lo sekeren itu, dan mengikuti saran yang gue bagikan di sini, lama kelamaan juga akan *di-follow* sendiri, tanpa lo minta.
10. *Whenever possible, ask a friend to connect.* Ini adalah jalan tercepat dan paling mulus untuk berkenalan dan membangun jaringan baru. Memulai dari orang-orang *random*, tanpa *mutual friend*, lewat *message/DM/e-mail*. Bukannya tidak bisa, cuma prosesnya jauh lebih kompleks. Kecuali memang benar-benar nggak ada jaringan ke orang itu, *then do e-mail/message*.

THE NEW NET WORTH: HEALTH

Circa 2014, ada momen ketika apa pun yang gue kerjakan hasilnya nggak keren. Padahal gue sudah mendedikasikan banyak waktu dan usaha. Bisnis gue berkembang, tapi kok nggak sebaik yang gue harapkan? Level energi gue rendah. Gue jadi sering merasa nggak percaya diri. *I feel like I'm climbing up a hill while carrying a ton of weight on my shoulders.* Puncaknya adalah ketika gue beraktivitas, napas gue cepat sekali terengah-engah.

Ada alarm yang berbunyi di kepala gue. *Something is not right.* Gue nggak bisa *stay* seperti ini selamanya.

Gue berpikir dan mengambil waktu untuk refleksi sejenak. Saat itu gue kebetulan bertemu dengan salah satu teman yang lagi seru-serunya dengan bisnis *catering* makanan sehat. Entah kenapa, gue merasa ini bisa jadi jawaban gue. Kalaupun nggak, minimal badan gue sedikit lebih sehat.

Man, I wasn't prepared for what's coming.

Gue mengikuti program *catering* makanan sehat selama dua minggu. Tiga–empat hari pertama sulitnya bukan main. Bayangkan makan malam yang tadinya penuh karbohidrat, tiba-tiba hanya boleh pepaya dan edamame sebagai camilan

kalau lapar. Memasuki hari kelima, sepertinya perut gue mulai terbiasa, dan gue mulai merasakan ada yang berbeda dengan badan gue.

I feel lighter somehow.

Di minggu kedua gue bahkan menambahkan 30–45 menit lari pagi setiap harinya. Di akhir perjalanan dua minggu ini, berat badan gue turun sekitar 3,5 kg. Momentum pun mulai berbalik.

Not only do I feel lighter, I feel more energized.

Sejak itu pula, gue yang tadinya lebih sering ketemu ‘jam bego’ dalam satu hari, malah jadi sering dapat ide-ide keren, dan gue sanggup mengerjakan hal-hal yang kompleks bahkan sampai 12–13 jam sehari. *I feel like I’m on top of the world.*

Tidak lama setelah itu, bisnis dan kehidupan pribadi gue ikut merasakan perubahan.

Beberapa tahun-tahun terbaik di hidup gue hadir setelahnya.

- 2015, klien bertambah 2–3 kali lipat.
- Juli 2016, menang kompetisi dan menjadi kreator Netflix untuk seri dokumenter *Chef’s Table*. Gue mendapat *privilege* mengunjungi lima juru masak terbaik dunia di Slovenia, Bangkok, San Francisco, New York, dan Meksiko.
- Oktober 2016, berbagi di *Kick Andy* sebagai bagian dari peluncuran *Generasi Langgas* bersama Mas Yoris Sebastian.
- 2017, menjadi Top 4 *Food Influencer* versi *Influence Asia* dan dihadirkan di malam penghargaan di Kuala Lumpur.

Okay, back to my message, gue menemukan bahwa:

“One good thing will lead to another.”

Kadang kala, ketika merasa mentok, kita merasa memerlukan solusi yang kompleks. Padahal, sering kali kita cukup memulai dari membereskan satu hal dulu. Dalam kasus gue, (*and in a lot of my circle’s case*), menata kebugaran dan kesehatan fisik. Kemudian hal-hal baik berikutnya dalam hidup akan mengikuti. Kita seperti mendapatkan momentum efek bola salju.

Mungkin ini maksud mantra yang diulang berkali-kali ketika kita SD, *“Mens sana in corpore sano”*. Dalam tubuh yang sehat, terdapat jiwa yang kuat.

Gue rasa lo sebagai pembaca juga sudah tahu ini, tapi memang dasar malas saja. Banyak hal dalam hidup kita yang akhirnya stagnan disebabkan oleh tiga hal: nggak tahu, nggak bisa, dan nggak mau.

Hari ini ketika lo baca, lo sudah tahu. Besok lo tinggal *googling* atau cari di YouTube, atau mulai *catering* makanan sehat, atau memulai obrolan sama teman yang sudah lebih dulu lebih aktif olahraga. Tapi semua itu percuma kalau lo nggak mau-mau banget untuk *improve* hidup lo.

So, you decide.

Remember, one good thing will lead to another.

Lo cukup memulai dari satu hal baik dulu.
Gue tunggu cerita lo tentang ini.

THE NEW NET WORTH: MONEY

Semua berawal dari sini. Kita menukar waktu dengan uang.

Kemudian kita menukar *skill* dengan uang.

Kemudian kita menukar *influence* dengan uang.

Tidak jarang juga kita bablas menukar *well-being* (kesehatan) dengan uang.

Mungkin saatnya kita memikirkan ulang bahwa uang adalah buah dari *skill*, *influence*, dan *well-being*.

Coba jawab ini: apa yang tersisa di dalam diri lo ketika semua harta benda yang lo miliki diambil dari lo? Itulah kekayaan yang sejati.

Gue menempatkan uang sebagai tujuan terakhir dalam *new net worth* untuk mengingatkan kita bahwa uang adalah turunan dari *skill*, ilmu, jaringan, *influence*, dan kesehatan yang lo punya. Fokus ke tiga *net worth* yang pertama, maka uang akan mengikut.

Bab ini dihadirkan untuk membantu lo memahami *mindset* uang, *how money works*, *how to manage them so that it doesn't take control of you*. Bab ini bukanlah tujuh jalan pintas *tajir*-

melintir. Nggak ada yang namanya jalan pintas untuk kaya. Gue sendiri pernah melewati masa-masa ketika gue mendewakan uang. *It's a dangerous path that I will never recommend. Try at your own risk.* Gue menemukan kaya itu seperti minum air laut; semakin diminum, semakin haus. Kita tidak akan pernah merasa cukup.



Uang adalah medium, alat tukar nilai (*value*). Kita menggunakan uang untuk membeli hal-hal yang kita anggap bernilai. Jadi, pertanyaannya adalah nilai (*value*) apa yang lo bisa berikan ke dunia?

MONEY MINDSET: 8 INCOME STREAMS

1. Sweat Income

In a nutshell; gaji yang kita terima dari perusahaan tempat kita bekerja saat ini.

Kita hitung bego, *yuk*. Kalau lo punya penghasilan Rp10 juta per bulan, pernah hitung penghasilan per jam lo?

Gue asumsikan, lo bekerja di kantor yang super baik hati dan pengertian seperti perusahaan gue. Kalau sehari lo bekerja 8 jam, seminggu lo bekerja 40 jam, berarti dalam sebulan lo bekerja 160 jam. Maka, penghasilan per jam lo adalah Rp10 juta dibagi dengan 160 jam.

Rp62.500 per jam.

Inilah kenapa gue sebut *sweat income*, karena kita menukarkan waktu dan tenaga kita untuk uang. Kalau lo mau menghasilkan pendapatan lebih besar dari *sweat income*, pilihannya cuma dua: kerja lebih lama, atau tingkatkan *rate* penghasilan per jam.

Betul, penghasilan kita juga akan berkembang kalau kapasitas (*skill*, pengalaman, jaringan) kita berkembang dan akhirnya

mendapat promosi. Tapi, jumlah yang lo dapatkan dalam sebulan ada batas atasnya, karena jumlah waktu yang bisa lo gunakan untuk bekerja juga terbatas.

Makin mengerti, kan, sekarang kenapa gue menggaungkan *upgrade* diri di Instagram gue? Karena gue pengin lo semua bisa memaksimalkan penghasilan per jam lo. Lebih jauh lagi, gue pengin lo punya sumber pendapatan lebih dari satu. Dalam bab ini, gue akan bahas delapan sumber penghasilan yang bisa lo kulik, dimulai dari *sweat income* yang sudah gue jelaskan sebelumnya.

2. *Profit Income*

In a nutshell; pendapatan dari menjual barang atau jasa dengan harga di atas biaya produksinya. Bisa sesimpel punya toko *online*, bisa sekompleks punya perusahaan dengan tim puluhan orang.

Buatlah produk yang dibutuhkan oleh dunia. Sebisa mungkin produk ini mempunyai biaya produksi, biaya distribusi, dan biaya *maintenance* yang serendah-rendahnya. Jual dengan margin profit yang sehat untuk menutupi semua biaya itu.

Produk yang mudah untuk *di-scale* adalah produk digital seperti situs web atau aplikasi. Produk seperti ini hanya membutuhkan satu kali biaya produksi, biaya reproduksi yang cukup rendah dalam jangka panjang, dan bisa disebarluaskan dengan mudah ke seluruh dunia.

Kalau kehabisan ide, lo bisa menjual produk orang lain. Untuk pilihan kedua, ada opsi *affiliate marketing*, *dropshipping*, dan *franchising*.

Tidak jarang barang atau jasa yang lo jual ini akhirnya perlu lo ubah menjadi sebuah bisnis dan perusahaan yang layak. Lo perlu merekrut tim, membentuk sistem dan *workflow* kerja, dan mengatur keuangan perusahaan. *It's a whole different discussion.* Mungkin nanti kita bahas kalau gue bikin buku lagi soal bisnis.

3. Interest Income

In a nutshell; penghasilan dari bunga meminjamkan duit ke orang lain.

“Maksud lo jadi rentenir, Mas?”

Nggak gitu. Kan ada banyak kanal *interest income* yang legal, diakui, dan diawasi oleh OJK.

Menabung di bank, menabung di deposito, dapat bunga. Ini sudah termasuk *interest income*. Berikut beberapa opsi lain yang bisa gue bagikan.

- Obligasi negara, ada beberapa macam: *Fixed Rate, Savings Bond Ritel, ORI (Obligasi Negara Ritel)*, atau *Sukuk Ritel* dan *Sukuk Tabungan* buat lo yang lebih condong ke opsi syariat.
- Obligasi swasta (*Corporate Bond*). Ini ada banyak banget. *Googling* aja lebih cepat dapat jawaban.
- *Peer-to-peer lending* (P2P). Ini juga ada banyak banget. Silahkan dieksplorasi sendiri. Saran gue cuma dua, pastikan lo memilih yang sudah mendapatkan izin dan diawasi oleh OJK, lalu hindari P2P yang sifatnya pinjaman konsumtif. Jangan lupa baca Bab 4.13 juga.

Pilihan Produk Obligasi

Nama Produk	Jatuh Tempo	Tingkat Kupon (% p.a.)
<input type="checkbox"/> Fixed Rate Seri FR0053	15 Juli 2021	8,25
<input type="checkbox"/> Fixed Rate Seri FR0056	15 September 2026	8,38
<input type="checkbox"/> Fixed Rate Seri FR0059	15 Mei 2027	7,00
<input type="checkbox"/> Fixed Rate Seri FR0061	15 Mei 2022	7,00
<input type="checkbox"/> Fixed Rate Seri FR0063	15 Mei 2023	5,63
<input type="checkbox"/> Fixed Rate Seri FR0064	15 Mei 2028	6,13
<input type="checkbox"/> Fixed Rate Seri FR0065	15 Mei 2033	6,63
<input type="checkbox"/> Fixed Rate Seri FR0068	15 Maret 2034	8,38

Pilihan produk obligasi Fixed Rate (sumber: BCA)

Yang lebih pengin gue angkat di sini sebenarnya adalah kekuatan *compound interest* (bunga berbunga) yang sering dianggap remeh.

Contoh kasus, misalnya ada dua anak muda, sebut saja Nadya dan Jenny.

Nadya sudah 2–3 tahun bekerja. Di usia 25 tahun, dia berhasil menabung Rp50 juta. Dia menginvestasikannya di instrumen yang memberikan *interest income* 7% per tahun. Lalu dia menambahkan Rp25 juta setiap tahunnya, sampai dia berusia 65 tahun.

Jenny sebagai manajer punya penghasilan lebih besar. Di usia 35 tahun, dia menabung sebesar Rp100 juta, dua kali lipat

Nadya, lalu menambahkan Rp50 juta setiap tahunnya sampai dia berusia 65 tahun. Investasinya juga memberikan *interest income* yang sama, 7% per tahun.

Di usia 65 nanti, siapakah yang mempunyai tabungan yang lebih besar nilainya?

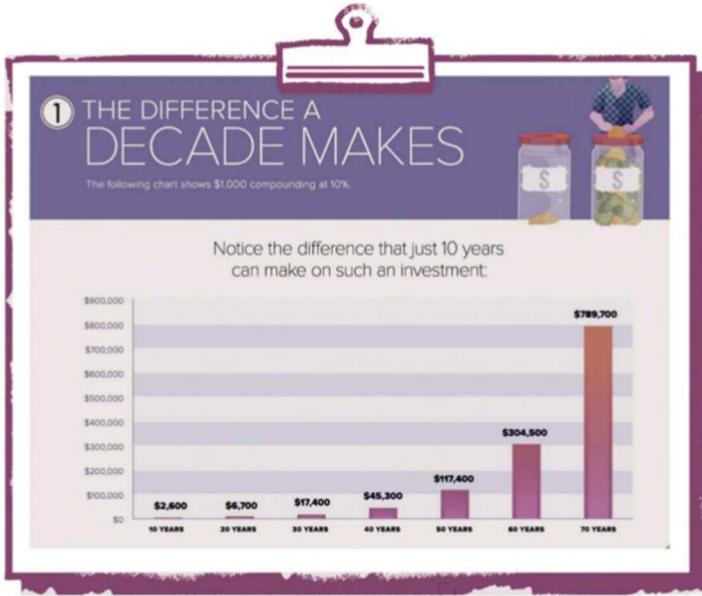
Kalau lo *nebak* Nadya, lo benar.



Tabungan Nadya dan Jenny di umur 65 tahun

Ada dua hal yang perlu lo ingat di sini.

- Semakin panjang jangka waktunya, efek *compound interest* semakin menunjukkan kekuatannya.
- Kalau lo konsisten sejak muda memanfaatkan *compound interest* ini, dalam jangka panjang lo bisa punya tabungan pensiun lebih banyak daripada orang yang menabung dua kali lebih besar daripada lo. Artinya, modal lo lebih kecil dan bisa dapetin hasil yang lebih besar. Asyik, kan?



Keajaiban compound interest (sumber: Visual Capitalist)

Inilah alasan kenapa Albert Einstein menyebut *compound interest* sebagai keajaiban dunia kedelapan. Kalau sedari muda kita sudah paham ini dan bisa memaksimalkan *compound interest*, kondisi keuangan kita akan lebih kuat dan berdaya seiring dengan bertambahnya usia.

4. Dividend Income

In a nutshell; penghasilan yang lo dapatkan dari dividen (bagi hasil) karena memiliki porsi saham di sebuah perusahaan.

Ketika gue bilang saham, tidak harus perusahaan yang sudah secara umum terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Lo bisa kok jadi pemegang saham di perusahaan pribadi. Lo bisa investasi di restoran teman lo, kemudian di akhir tahun kalau bisnisnya menguntungkan dan RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham) memutuskan untuk membagi dividen,

lo akan mendapatkan dividen sesuai porsi saham lo. Kalau selembar saham, dividennya bernilai Rp1.000 dan lo punya 10.000 lembar saham, simpelnya, lo berhak untuk dividen senilai Rp10 juta.

Nah, makanya kalau buka usaha bareng teman, keluarga, atau siapa pun harus dibuat hitam di atas putih yang jelas dan dijalankan secara profesional. Sehingga, kalau ada keuntungan, bagi hasilnya juga mudah dan transparan. Begitu juga kalau ada kerugian.

Buat yang tertarik dengan *dividend income*, ada puluhan perusahaan yang terdaftar di BEI yang rutin membagikan dividen setiap tahun, bahkan bisa beberapa kali dalam satu tahun. Cek *aja* Index IDX High Dividend 20.

Ayo, siapa yang mau investasi pada perusahaan publik di BEI atau lebih milih investasi di perusahaan gue?

5. Rental Income

In a nutshell; penghasilan dari menyewakan aset yang sudah kita miliki.

Rumah, apartemen, indekos, mobil, atau mainan anak?

Gue punya teman yang sangat fokus membangun *rental income* ini. Di usia 30-an tahun dia sudah memiliki beberapa properti di Jakarta untuk disewakan. Semuanya memberikan penghasilan yang cukup untuk biaya hidup dia setiap tahunnya, bahkan kalau dia mau stop bekerja pun *rental income* ini masuk terus dan memberikannya penghasilan tiap bulannya.

Yang menjadi kekurangan dari *rental income* adalah besarnya modal yang dibutuhkan di awal untuk membeli aset ini. Kalau sudah berpengalaman dan bisa bermain cantik, ada orang-orang yang cukup lihai untuk membeli properti yang sudah siap tinggal, mengambil pinjaman dari bank untuk membiayai, mempercantik si properti supaya menarik penyewa, dan akhirnya bisa menyewakan dengan nilai sewa per bulan yang cukup atau bahkan lebih untuk membayar angsuran bank.

6. *Capital Gain*

In a nutshell; selisih keuntungan yang lo dapatkan ketika nilai aset lo bertumbuh.

Rumah, apartemen, indekos, tanah, Rolex GMT Pepsi Vintage 1675, atau tas Hermes Birkin dan Kelly yang lo beli bertahun-tahun lalu, kemudian nilainya naik dan lo jual, itulah yang dimaksud dengan *capital gain*.

It's a game of waiting and choosing the right asset with a sunrise trend. And I'm not even kidding when I mentioned Rolex. Jam yang sama nilainya sekitar Rp100 jutaan 3–4 tahun lalu, dan sekarang sudah mendekati Rp200 juta atau bahkan lebih kalau kondisinya bagus banget. Kalau empat tahun lalu gue beli dan gue jual hari ini, selisih Rp80–90 juta adalah *capital gain* gue. *Not bad at all.* Bisa gue pake selama empat tahun, dapat *cuan* pula.

Ini sekaligus mau memberitahu, nggak usah nyinyir sama orang yang belanja barang mewah. Bisa jadi itu investasi yang menguntungkan dalam jangka panjang.

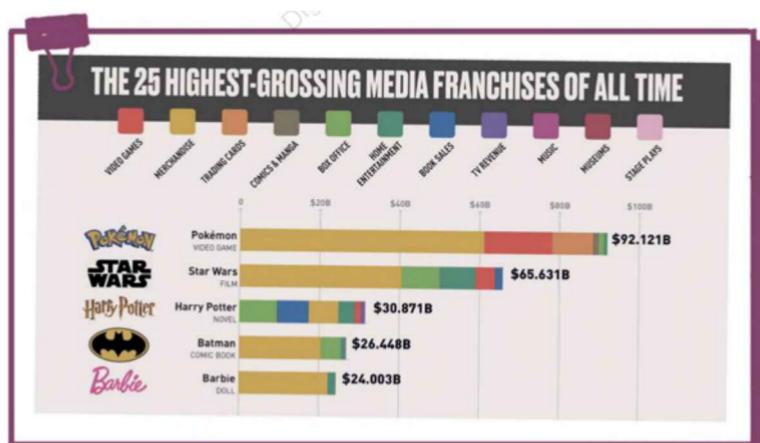
7. Royalty Income

In a nutshell; penghasilan yang lo terima dari melisensikan Intellectual Property (IP).

Buku ini adalah salah satu bentuk kekayaan intelektual. Dari setiap buku yang terjual, penulis akan mendapatkan royalti. Kalau ada produser film yang tertarik untuk mengangkat isinya menjadi film, penulis akan mendapatkan royalti. Kalau ada perusahaan mainan yang mau mengadopsi isi buku ini menjadi *board game*, penulis akan mendapatkan royalti.

Kasarnya, royalti adalah penghasilan dari ‘ide’ yang lo pinjamkan ke orang supaya mereka bisa menggunakannya untuk menghasilkan produk lain lagi.

Supaya lebih kebayang, mungkin lo lebih tahu Pokémon atau Star Wars? Kira-kira berapa porsi penghasilan Pokémon dari game? Berapa porsi penghasilan Star Wars dari film?



Franchise dengan penghasilan terbesar sepanjang masa
(sumber: TitleMax)

Ternyata, penghasilan mereka lebih besar dari jualan *merchandise* (*see the yellow block?*). *And that's the beauty of royalty.* Lo fokus membesarkan *brand* dan IP lo, orang lain yang akan membantu lo untuk menghasilkan pendapatan tambahan. George Lucas sebagai pencipta Star Wars nggak perlu tahu cara bikin boneka, bikin mainan, bikin sumpit (*yes, ada sumpit Star Wars*), bikin Lego, bikin kaus. Ada perusahaan yang akan capai-capai bikin dan *ngejualin*. George Lucas sebagai pemilik IP tinggal tunggu dibayar royalti dari setiap barang yang terjual. *By the way, update* terbaru, Lucasfilm sudah menjual hak kekayaan intelektualnya ke Disney di 2012 dengan nilai US\$4 miliar.

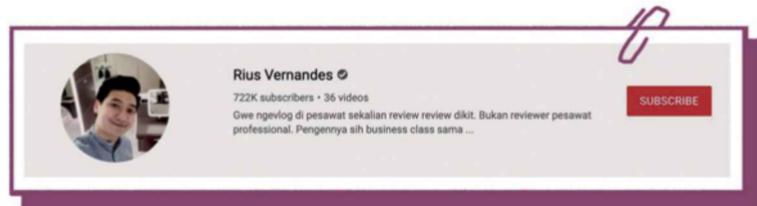
8. Attention Income

In a nutshell; YouTuber, e-sports, Twitch streamer.

Selamat datang di 2020, di mana *attention income* semakin merajalela. Generasi orangtua kita nggak nyambung dan sering kali nggak setuju anak-anaknya menjadi YouTuber karena *attention income* ini adalah bentuk penghasilan baru yang jadi semakin menarik karena berkembangnya internet dan bertambahnya jumlah pengguna internet dan *smartphone* itu sendiri.

Kelebihannya, dalam kasus YouTube, konten yang lo buat akan punya umur yang panjaaaannngg, dan semakin banyak ditonton, semakin besar penghasilan yang lo dapatkan. Efeknya akan semakin menggulung ketika *subscriber* lo bertambah dan mereka mengulik konten baru maupun konten lama. Kekurangannya, jangan anggap sebelah mata proses yang dilalui sang kreator. Ada orang yang sudah bikin 300 video, tapi *subscriber* nggak sampai 100.000. Ada yang

videonya viral banget, baru bikin 36 video, *subscriber*-nya sudah 700.000-an.



Profil singkat kanal YouTube Rius Vernandes

MONEY MINDSET: DEFENSE & OFFENSE

Semua dari kita mulai dari nol, kecuali lo adalah bagian dari 16% miliuner yang kekayaannya diwariskan. Nggak, kan? *Good.* Sama kayak gue. *Yuk,* usaha. Untuk membangun kekuatan finansial kita, sering kali kita dihujani dengan saran untuk investasi, investasi, dan investasi. Well, nggak sepenuhnya salah, tapi bayangkan, seandainya lo jago banget investasi dan lo bisa menghasilkan retur 20% dari *market* dalam setahun, tapi lo baru memulai bekerja, dan dengan gaji Rp6 juta standar Jakarta, lo hanya bisa menabung dan investasi Rp2 juta per bulan. Kira-kira lo butuh berapa lama untuk bisa punya Rp1 miliar dalam tabungan lo?

Kurang lebih 12 tahun.

Sekarang dengan skenario yang sama, tapi lo bisa menabung dan investasi Rp4 juta per bulan. Kira-kira lo butuh berapa lama untuk bisa punya Rp1 miliar dalam tabungan lo?

Kurang lebih 9 tahun.

Sekarang dengan skenario yang sama, tapi lo bisa menabung dan investasi Rp10 juta per bulan. Kira-kira lo butuh berapa lama untuk bisa punya Rp1 miliar dalam tabungan lo?

Kurang lebih 5 tahun.

Pelajarannya di sini adalah, sejago-jagonya lo investasi, kalau nilai yang lo investasikan kecil atau stagnan, pertumbuhan aset lo akan kalah dengan mereka yang bisa investasi dengan nilai yang lebih besar. Atau, lo harus investasi jauh sebelum mereka memulai supaya lo bisa mengejar mereka lewat *compound interest* (baca Bab 4.10).

“Bentar, Mas Ruby, kenapa nggak return *investment*-nya aja yang *digedein*? ”

Well, bisa saja. Tapi *learning curve*-nya tinggi banget untuk bisa menjadi jago dalam investasi. Bahkan untuk Warren Buffett yang membeli saham pertamanya di usia 11 tahun, Buffett baru mendapatkan Rp1 miliar pertamanya di usia 25 tahun. *That's 14 years*. Dan beliau akhirnya menjadi miliuner di usia 30 tahun. *That's 19 years*. Pertanyaan gue, lo bisa berkomitmen berapa tahun untuk mendalami dan mempelajari investasi sampai jago banget?

Inilah kenapa gue menyarankan teman-teman yang di usia 20-an tahun untuk memulai musim ini dengan *defense* dari sisi keuangan. Tapi bukan sembarang *defense*. Lo *defense* untuk:

- Membangun kebiasaan menabung.
- Melatih *delayed gratification*. Menangguhkan *reward* di saat ini, untuk reward yang lebih besar nantinya di masa depan.
- Belajar konsisten dengan tujuan keuangan jangka panjang yang dituju.
- Terakhir—yang paling penting—supaya lo punya cukup ‘amunisi’ untuk maju ke level *offense*.

What offense? Semua bisa lo lakukan untuk meningkatkan penghasilan. Catat, tidak hanya dengan investasi, tapi juga dengan menambah sumber pendapatan dan meningkatkan penghasilan. Buat lo yang di musim 20-an, ini saatnya *invest in yourself*. *Invest in knowledge, network, ideas, side hustles, dan businesses*. Semua ini yang akan berkontribusi untuk dua, tiga, bahkan sepuluh kali lipat pendapatan lo dalam 5–10 tahun ke depan.

"YOU EARN MORE WHEN YOU LEARN MORE."

My Offense & Defense Journey

Masih cukup jelas di ingatan gue, menerima gaji pertama. Tujuh digit itu muncul di buku tabungan: Rp3.800.000.

I was happy. Tapi gue juga sadar, gue butuh 250 bulan atau sekitar 20 tahun untuk bisa punya rumah yang sama dengan yang orangtua gue tempati sekarang. Itu pun kalau gue tabung semua Rp3,8 juta itu. *Lah*, terus gue makan apa?

Hebatnya, gue bisa mencukupkan diri gue dengan penghasilan yang gue punya dan masih bisa menabung sekitar 20–30%. Hebat, karena buat millenial yang BM (banyak maunya), gue cukup independen untuk nggak nyusahin orang lain.

Defense done, sekarang bagaimana *offense*-nya? Sebagai anak kemarin sore dengan *skill* terbatas, gue mencari jalan terpendek untuk mendapatkan retur yang sesuai dengan waktu yang gue berikan.

Ketika kuliah, gue sudah mencari penghasilan tambahan dengan menjadi guru les untuk anak-anak SMP. Lumayan, Rp1,5–2 juta per bulan aman. Gue juga sempat ikutan beberapa MLM (*Multilevel Marketing*). Gue rasa setiap orang dalam hidupnya pasti pernah minimal sekali terpapar dan mencoba pengalaman MLM. Bedanya, kalau dulu MLM *katrok*, sekarang dibuat keren. Produknya juga banyak yang beneran bagus, kalau dulu banyak yang nggak jelas. Atau jangan-jangan memang hoki gue aja ketemunya yang nggak jelas, haha.

Tapi gue merasa itu bukan jalur gue.

Gue capek menukar waktu untuk uang. Apalagi kalau uangnya segitu-gitu aja. *Ngajar* les 2–3 tahun, bayarannya nggak naik-naik. Jualan produk MLM, ujung-ujungnya kita beli untuk pakai sendiri. *Cuan*-nya nggak seberapa. Lagi pula gue enggak perlulah gelar Sapphire, Diamond, atau batu berlian lainnya. Nama gue saja sudah batu berlian.

Gue perlu menukar waktu dengan sesuatu yang lebih bernilai. Dunia menyebutnya *high income skills*.

Gue memulai riset dan menemukan ada beberapa *skill* yang dibayar lebih tinggi dari *skill* lain.

- Dokter. Untuk konsultasi dan berobat 15 menit, tagihannya bisa dari ratusan ribu sampai jutaan. Dengan catatan, klinik sendiri ya, bukan dokter yang digaji bulanan.
- Atlet. Untuk pemain level NBA di tahun 90-an, sepuluh gaji tertinggi nilainya di atas US\$ 10 juta per tahun. Gue juga masih ingat masa-masa jayanya bulu tangkis kita, di mana setiap menang kejuaraan,

- hadiahnya bernilai miliar. Belum lagi kalau menjadi *ambassador* untuk *brand*.
- *Public speaker*. Sudah menjadi rahasia umum untuk satu kali *manggung* dengan durasi 1–2 jam, *rate* pembicara publik yang jago banget di bidangnya sudah pasti 8 digit.
 - Masih banyak lagi yang gue alami, tapi untuk dokter dan atlet, gue cukup yakin sudah terlambat, mengingat dedikasi waktu yang diperlukan. Untuk menyelesaikan S-1 kedokteran, praktik menjadi dokter muda, dan bertugas ke daerah setidaknya butuh 8–10 tahun. Dan *well*, gue nggak pengin bertanggung jawab sama nyawa orang setiap harinya.

Pilihan gue waktu itu jatuh pada kamera dan fotografi. Mereka yang punya *skill* cukup, nggak perlu sampai kelas dunia, itu saja dibayar per hari minimal 1–2 kali lipat gaji bulanan gue. Well, tentunya ada *cost* seperti *gear*, *prop*, dan lainnya yang perlu disiapkan. Tapi gue bersedia untuk *take this bet* dan bereksperimen.

Singkat cerita, setiap selesai jam kantor, gue lanjutkan dengan mengikuti kursus fotografi. Gue juga mulai menulis blog untuk berbagi perjalanan sekaligus *showcase* foto-foto gue.

“Wah, keren lo, Mas Rub. Tapi, kan, kamera mahal, Mas Rub. Dapat *privilege* apa waktu itu? Dibantu orangtua?”

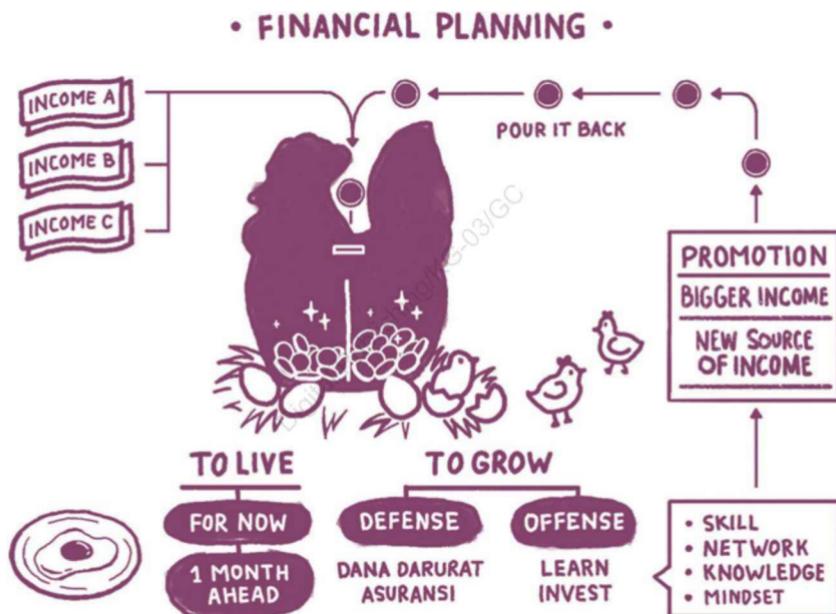
Just so you know, gue cicil kamera pertama gue Canon 7D yang nilainya Rp14 juta selama setahun dengan meminjam kartu kredit manajer gue. *I paid my dues in full by being defensive in the beginning, save up, and use it to learn high income skills so I can go on offense.*

Fast forward ke dua tahun kemudian, setelah mengerjakan beberapa proyek secara cuma-cuma, membantu beberapa majalah, akhirnya gue mulai menemukan *market* gue. Dari satu klien restoran ke restoran lain, portofolio gue sebagai *food photographer* mulai terbentuk. Pada puncak-puncaknya, nilai satu proyek tidak jarang lebih dari penghasilan setahun di pekerjaan lama.

And that, my friend, is how you move from defense to offense.



FINANCIAL PLANNING IN A NUTSHELL



Dari pengalaman gue belasan tahun mengurus keuangan personal, belasan buku yang gue baca, ikut seminar, belajar dari mentor dan mengalami sendiri pasang surutnya, gue coba simpulkan buat lo. Perencanaan keuangan menurut gue esensinya adalah:

- Tahu berapa yang lo perlukan untuk hidup layak.
(Starting point - defense)
 - **To do:** catat pengeluaran lo selama 1–2 bulan atau kalau bisa lebih panjang, lebih baik. Intinya, supaya lo tahu batas bawah lo. Lo bisa hidup dengan minimal *budget* berapa? Setelah itu, lo akan bisa punya hitungan *budgeting* yang baik.
 - **Tip:** gue pakai aplikasi Money Lover untuk memudahkan proses ini.
- Tahu berapa jumlah lo bisa menabung dan investasi.
(Saving power - defense dulu, supaya punya amunisi untuk offense)
 - **To do:** *budget list*. Tahu berapa yang bisa lo alokasikan untuk kebutuhan sehari-hari, untuk *reward* diri, untuk *upgrade* diri, untuk kebutuhan masa depan (termasuk rumah, mobil, jalan-jalan, dan lainnya).
- Tahu tujuan keuangan lo dan bersiap sedini mungkin.
(Goal setting - offense)
 - **To do:** pahami semua yang lo butuhkan untuk bisa mencapai tujuan keuangan lo. Misalnya lo punya mimpi mau punya rumah. Langsung riset. Rumahnya kayak *gimana*? Lokasi di mana? Harga berapa? Orang-orang yang tinggal sana puas nggak? Kelengkapan legalnya bagus nggak? Mesti punya DP (*Down Payment*) berapa? Nyicilnya berapa lama? Kalau perlu ngobrol dulu sama agen properti, iseng-iseng tanya dulu sama banknya.
- Tahu ke mana lo mesti menabung dan investasi untuk mencapai tujuan keuangan lo.

(Getting to your goal - offense)

- **To do:** gimana cara meningkatkan penghasilan?

Gimana cara promosi di kerjaan (baca Bab 2.8, 3.2, 4.2, 4.15)? Apa saja instrumen investasi yang ada dan harus mengalokasikan berapa?

- **Tahu prioritas tujuan keuangan dalam musim kehidupan yang berbeda. (Protection against risk - defense)**
 - **To do:** beresin (1) dana darurat, (2) asuransi, (3) investasi. Yes, urutannya seperti itu. Kalau fondasi (1) dan (2) sudah rapi, baru kita *ngobrolin* investasi.

Sengaja gue bikin simpel. Karena gue pengin lo paham *mindset* dan gambaran besarnya dulu. Kalau sudah tahu itu, perencanaan keuangan pribadi sebenarnya cukup simpel, sesimpel metode perencanaan keuangan yang gue gambar. Coba resapi lagi.

Pertanyaan berikutnya, “Haruskah gue menggunakan *financial adviser*, Mas?” Menurut gue, iya kalau pemahaman lo masih mendasar banget. Tapi apakah harus *financial adviser* yang paling mahal seibu kota? Nggak. *Financial adviser speeds up your learning curve*, jadi punya tempat bertanya yang siap ngebantu 24/7. Terutama kalau lo ada kasus keuangan yang cukup kompleks.

Tapi kalau lo sekarang berpenghasilan aman, nggak ada utang, dan baru mulai kerja, lo bisa mulai dari *course online* yang terjangkau seperti di negeripembelajar.com. Kelasnya *diajarin* langsung sama praktisi ahli yang punya pengalaman di bidangnya. Bahkan sudah disiapkan *spreadsheet budgeting* untuk membantu lo. Kita ketemu di sana, ya.

TO DIVERSIFY OR NOT TO DIVERSIFY

***“DON’T PUT YOUR EGGS
IN ONE BASKET.”***

Ini adalah saran investasi yang sudah dianggap seperti '*holy grail*'. Tidak banyak yang akhirnya berani menantang pemikiran ini. Gue sudah sempat membahas ini di podcast gue, *Thirty Days of Lunch*, tapi gue akan bagikan lagi beberapa poin gue di sini.

Are you diversifying for the right reason?

Satu-satunya alasan gue *diversify* adalah karena gue nggak bisa 100% menebak arah *market*. *It is very hard to time the market*. Gue memitigasi risiko ini dengan berinvestasi di beberapa instrumen yang gue tahu di kondisi *market* berbeda, investasi ini akan merespons dengan cara yang berbeda.

Coba kita kilas balik sedikit ke momen sebelum pandemi. Emas sudah menunjukkan kenaikan. Tapi kenaikannya semakin drastis setelah kasus Covid-19 *breakout* di Cina. Semakin luas sebaran pandemi dan semakin *volatile* kondisi *market*, investor mencari '*safe haven*', instrumen investasi yang cenderung lebih aman.

Emas. Secara historis, walaupun ada masa harganya *sideways*/stagnan untuk waktu yang lama, tapi secara garis besar, emas *uptrend* dalam jangka panjang karena emas adalah logam berharga yang punya unsur kelangkaan. Dibandingkan dengan mata uang yang sangat dipengaruhi berbagai kondisi *market*, emas menjadi opsi investasi yang banyak digunakan di saat pandemi. Dari Desember 2019–Juli 2020, emas sudah mengalami kenaikan lebih dari 25%. Sebaliknya, saham mengalami penurunan yang cukup drastis.

Pahami instrumen investasi seperti emas, saham, obligasi, properti, mata uang asing, dan apa yang terjadi dalam kondisi *market* yang berbeda-beda. Temukan siklus/pola di dalamnya. Kalau lo lihat secara historis, lo akan bisa menemukan bagaimana properti *booming* setelah kondisi krisis keuangan 1998 dan 2008. Lo juga bisa melihat bagaimana saham *uptrend* di masa yang sama. Gue nggak membahas analisis secara mendalam di sini, karena ini bukan buku *finance*. Ini buku untuk bikin lo *self-aware* dengan kondisi lo. Sampai di situ dulu. Setelahnya, gue sangat menyarankan untuk gali lebih dalam lewat buku, YouTube, atau *podcast* lain.

Diversifikasi bukan hanya untuk sekadar mengikuti saran yang diterima secara umum, tanpa memahami alasan di baliknya. *Even better*, kalau lo sudah sangat paham dengan instrumen tertentu, kalau lo sudah belasan tahun di saham dan paham *how it works*, terlalu banyak diversifikasi justru akan mengurangi potensi retur lo.

“DIVERSIFICATION IS PROTECTION AGAINST IGNORANCE.”



Kurva harga emas selama empat tahun terakhir

Lo akan kaget kalau tahu *quote* ini justru datang dari Warren Buffett, salah satu investor panutan yang selalu masuk dalam daftar sepuluh biliuner. Buffett percaya bahwa kalau lo paham banget sama satu bidang, *you should go all in.*

“You want to find one or two spaces you completely understand, that can't be destroyed, and go all in.”

Invest in what you know best. Biasanya investor yang ragu dan *over-diversify* adalah orang-orang yang *ignorant*, orang-orang yang mengambil waktu untuk menyelami, membedah, menghitung instrumen yang akan dia investasikan.

Intinya, *take everything with a grain of salt.* Nyalakan otak kritis lo dalam mencerna segala sesuatu, bahkan untuk sebuah *quote* yang sudah dianggap kebenaran mutlak.

INVESTING MISTAKES & HOW TO AVOID IT

Kita lihat data dulu, ya, biar seimbang antara *personal truth* dan *objective truth* (baca Bab 1.3).

Menurut Credit Suisse Global Wealth Report, ada sekitar 24,2 juta miliuner di dunia. Miliuner di sini dalam artian siapa pun yang memiliki total *net asset* senilai US\$1 juta atau setara dengan Rp14,5 miliar. Berarti, kalau dibagi dengan seluruh populasi penduduk dunia usia dewasa, ada sekitar 0,5% miliuner. Kalau melihat ini, lo jadi semangat atau jadi *jiper*?

Bisa jadi... *jiper*, karena lo merasa, susah banget untuk bisa masuk dalam lingkaran ini. Eh, tapi 24,2 juta orang itu sudah lebih dari populasi Australia, loh. Coba dipikir-pikir lagi.

Bisa jadi... semangat, karena ini berarti setiap 2.000 orang di dunia ada 1 miliuner. Nah, 1.999 yang lainnya, ya, sama saja, lo sama-sama bagian dari 99,5% yang lagi berjuang. Teman seperjuangan lo banyak.

Tapi melihat dari ini saja menurut gue masih belum lengkap perspektifnya. Kita tambah dengan sudut pandang lain dari salah satu ilmuwan favorit gue, Hans Rosling. Dalam bukunya yang berjudul *Factfulness: Ten Reasons We're Wrong About the World--and Why Things Are Better Than You Think*,

dia menggambarkan dengan begitu jelas, bagaimana dunia sebenarnya jauh lebih baik, dan kita sebenarnya jauh lebih kaya dari yang kita bayangkan. Coba teliti bagan ini.



Empat level penghasilan

Ketika kita fokus ke para miliuner, tanpa disadari, kita lupa soal angka dan fakta di luar itu, komposisi penduduk dunia kayak gimana sih? Yuk, kita analisis bagan sebelumnya.

Level 1: penduduk dunia yang hidup dengan pendapatan US\$1 per hari. Ada sekitar satu miliar orang yang hidup di level 1. Penduduk dunia di level ini rata-rata harus berjalan telanjang kaki selama satu jam untuk mendapatkan sumber air bersih. Kemudian, dalam perjalanan pulang, mereka harus mengumpulkan kayu bakar untuk memasak makanan seadanya. Mereka tidak sanggup membayar antibiotik, sehingga kalau ada anggota keluarga yang sakit, kemungkinan meninggal cukup tinggi.

Level 2: penduduk dunia yang hidup dengan pendapatan US\$4 per hari. Ada sekitar tiga miliar orang yang hidup di

level 2. Dengan pendapatan ekstra sekitar US\$3 per hari, penduduk di level ini mulai bisa menabung untuk membeli kebutuhan dasar seperti alas kaki, sepeda untuk mengambil air bersih. Mereka juga tidak harus tergantung pada hasil kebun mereka sendiri. Mereka bisa membeli ayam yang nantinya bisa menghasilkan telur untuk dimakan. Namun, tidak berbeda jauh dengan level 1, jika ada anggota keluarga yang terjangkit penyakit, kemungkinan besar mereka harus menjual seluruh harta mereka untuk berobat, dan akhirnya kembali lagi ke level 1.

Level 3: penduduk dunia yang hidup dengan pendapatan US\$16 per hari. Ada sekitar dua miliar orang yang hidup di level 3. Sandang, pangan, dan papan bukan lagi hal yang sulit untuk mereka. Air bersih sudah disalurkan langsung ke rumah. Dengan pendapatan ini, mereka bisa membeli motor untuk bisa mencari pekerjaan yang lebih baik di luar desa mereka. Anak-anak mereka sudah bisa bersekolah sampai lulus SMA.

Level 4: penduduk dunia yang hidup dengan pendapatan US\$32 per hari. Ada sekitar satu miliar orang di level ini. Sebagian besar penduduk di level ini adalah orang-orang yang sudah nggak perlu *mikirin* US\$3 per hari bisa buat makan apa. Akses ke air bersih sudah menjadi sesuatu yang lazim. Bahkan mereka bisa punya pemanas air. Mereka bisa bersekolah sampai tingkat kuliah. Mereka sudah pernah berjalan-jalan dengan menggunakan pesawat minimal satu kali dalam hidup mereka. Mereka terbiasa menikmati makan di restoran. Bahkan, mereka sanggup membeli mobil sebagai alat transportasi. Mereka, kemungkinan besar, adalah lo yang lagi membaca buku ini.

Penduduk di Level 4 ada sekitar satu miliar orang. Kalau lo ada di sini, berarti lo sudah masuk golongan ‘kaya’ yang lebih baik hidupnya dari enam miliar penduduk dunia lainnya.

Gimana? Masih merasa kurang ‘kaya’? Atau sudah mulai merasa ‘cukup’?

Sebelum berinvestasi, mulailah menentukan ‘cukup’ versi lo sendiri. Tahu nggak, riset menemukan bahwa sebesar-besarnya kontribusi uang terhadap kebahagiaan seseorang, ternyata di atas penghasilan US\$75.000 uang sudah tidak lagi memberikan penambahan kebahagiaan*?

*www.content.time.com/time/magazine/article/0,9171,2019628,00.html

Tentukan ‘cukup’ versi lo, supaya menjadi pengingat ketika keserakahan mulai menyerang. Dari sekian banyak kesalahan investasi yang gue lakukan, cukup besar porsi yang terjadi karena keserakahan mengalahkan rasa cukup, dan akhirnya mengalahkan *common sense*.



“HATI-HATI. KADANG KALA, KAYA ITU SEPERTI MINUM AIR LAUT, SEMAKIN DIMINUM, SEMAKIN HAUS.”

Keserakahan, sebagai sumber utama banyak kesalahan investasi, harus dibereskan dulu. Nah, sekarang kita masuk ke kesalahan-kesalahan berikutnya.

1. Mau cepat kaya

Sekali lagi, kita akan menggunakan data untuk menjawab ini*.

Sekitar 16% orang menjadi miliuner karena diwarisi harta.

Sekitar 47% orang menjadi miliuner dari memulai bisnis mereka sendiri.

Sekitar 23% orang menjadi miliuner dari bekerja sebagai profesional.

*Sumber: *The Economist: A special report on global leaders, More millionaires than Australians, 20 January 2011, pp. 4–7.*

Singkatnya, kalau lo tidak terlahir dengan nama keluarga yang mewariskan lo kekayaan, ya nggak apa-apa. Masih ada kesempatan dari jalur bisnis dan bahkan karyawan pun bisa jadi miliuner. Dari hasil *ngobrol* gue dengan begitu banyak pengusaha dan profesional yang sudah kaya, semua itu butuh proses bertahun-tahun. Nggak ada yang namanya instan.

Mau kaya, *monggo-monggo* aja. Yang berbahaya, kalau maunya cepat kaya. Biasanya malah jadi mudah kena tipu daya.

2. Memercayakan uang kita sepenuhnya kepada pihak ketiga

Gue nggak mau ambil pusing, *dah*. Gue *titipin* saja duit gue ke teman yang jago investasi. Hmm... Hati-hati, *guys*. Kita nggak pernah tahu apakah pihak ketiga itu memang tulus mau membantu investasi kita untuk bertumbuh atau nggak. Apalagi, kalau praktik ini di luar pengawasan dan izin OJK. Kalau kenapa-kenapa, *there's nothing you can do*. Ingat prinsip pertama dalam investasi: jangan sampai rugi modal.

3. Tidak mempelajari dan melakukan analisis yang cukup ke instrumen yang kita investasikan

Beli saham karena bisikan teman. Beli saham karena direkomendasikan di grup WhatsApp atau Telegram. Dapat tawaran investasi yang bisa berkali-kali lipat returnya dibanding deposito. Sering kali sesuatu yang *too good to be true*, ya, memang faktanya *too good to be true*. Selalu lakukan analisis yang lengkap sebelum melakukan investasi.

4. Menggunakan utang untuk investasi

Gesek kartu kredit, ambil tunainya buat investasi. Ambil KTA (Kredit Tanpa Agunan), dananya buat investasi. Returnnya masih lebih tinggi dari bunga tarik tunainya kok.

Sebelum lo mengambil keputusan ini, pahami dulu risikonya. Di balik pinjaman, ada kewajiban untuk membayar utang. Ini sesuatu yang pasti. Di balik investasi, ada potensi mendapatkan keuntungan maupun potensi rugi. Ini sesuatu yang tidak pasti.

Kalau gue secara pribadi akan menghindari mengambil risiko ini. Masih banyak pilihan-pilihan investasi lain yang lebih *prudent. But then again*, sesuai prinsip buku ini, *you do you*. Kalau lo merasa sanggup menanggung risikonya, *monggo*.

YOUR FIRST 1 BILLION

Gue banyak banget ngobrol dengan anak muda usia 20-an tahun, sering kali setelah dapat inspirasi, mereka nggak *follow up* dengan *action plan*. Nggak ada tujuan, atau kalaupun ada, mereka bermain aman.

"THE GREAT DANGER FOR MOST OF US LIES NOT IN SETTING OUR AIM TOO HIGH AND FALLING SHORT; BUT IN SETTING OUR AIM TOO LOW, AND ACHIEVING OUR MARK."

Michelangelo

Untuk itu, gue akan tutup bab ini dengan sebuah tantangan: Temukan jalan menuju Rp1 miliar dalam sepuluh tahun pertama karier lo. Gue akan bantu dengan bagikan *mind map* dan dua skenario versi gue. Gue tunggu versi lo. *Share and tag me on Instagram @fellexandro.*

- **Pengusaha**

Anggap lo jualan produk. Asumsi margin profit 20% dan semua profit menjadi penghasilan pribadi lo. Omzet penjualan sebesar Rp1 miliar = profit Rp 200 juta, jika omzet

Rp5 miliar = profit Rp1 miliar, maka lo perlu menjual:

**Rp1 juta x 5.000 produk—5.000 produk/10 tahun/12 bulan
= 42 produk per bulan**

Rp100.000 x 50.000 produk—50.000 produk/10 tahun/12 bulan = 420 produk per bulan

Rp20.000 x 250.000 produk—250.000 produk/10 tahun/12 bulan = 2084 produk per bulan

Skenario mana yang paling cocok dengan lo? Apakah lo lebih jago jualan barang senilai Rp1 juta atau barang yang senilai Rp20 ribu? *Your call.* Dua-duanya punya *market* dan strategi yang berbeda, tapi ujung-ujungnya bisa membawa lo ke Rp1 miliar pertama lo.

- **Profesional**

Kalau tadi kita sudah bahas dari sisi pengusaha, sekarang kita bikin skenario dari sisi profesional. Kita mulai dengan hitung-hitungan begonya dulu. Kalau mau punya tabungan Rp1 miliar dalam sepuluh tahun, kira-kira tiap bulan perlu *nabung* berapa sih?

Rp1 miliar/10 tahun/12 bulan = Rp8.333.333 per bulan

Nggak susah-susah banget menurut gue, apalagi kalau karier lo berkembang terus, seperti kasus salah satu teman yang percepatan kariernya cukup *gokil*. Semua angka ini sesuai dengan hasil riset pendapatan Indonesia versi Michael Page & Kelly Services.

ESTIMASI GAJI

selama 7 tahun

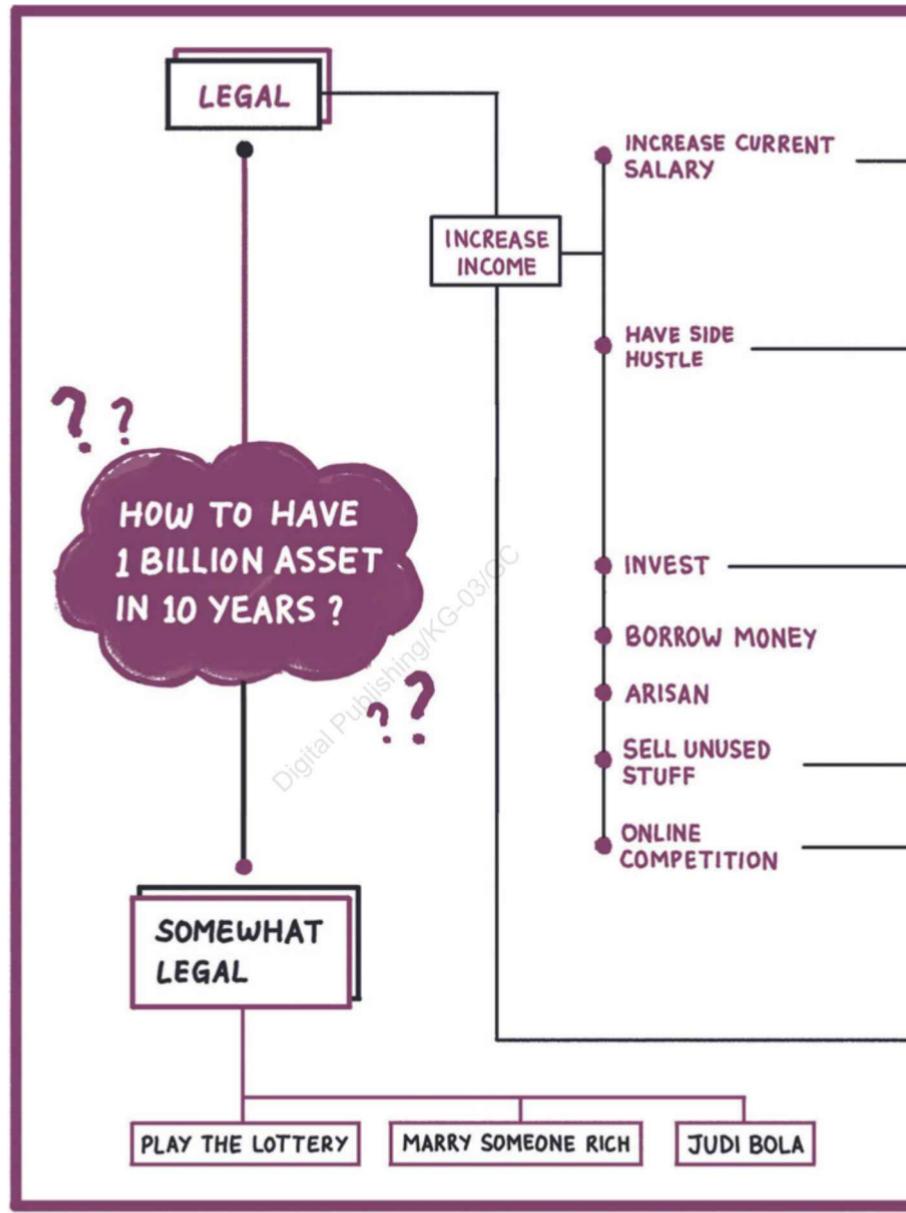
• DARI SISI PROFESIONAL •

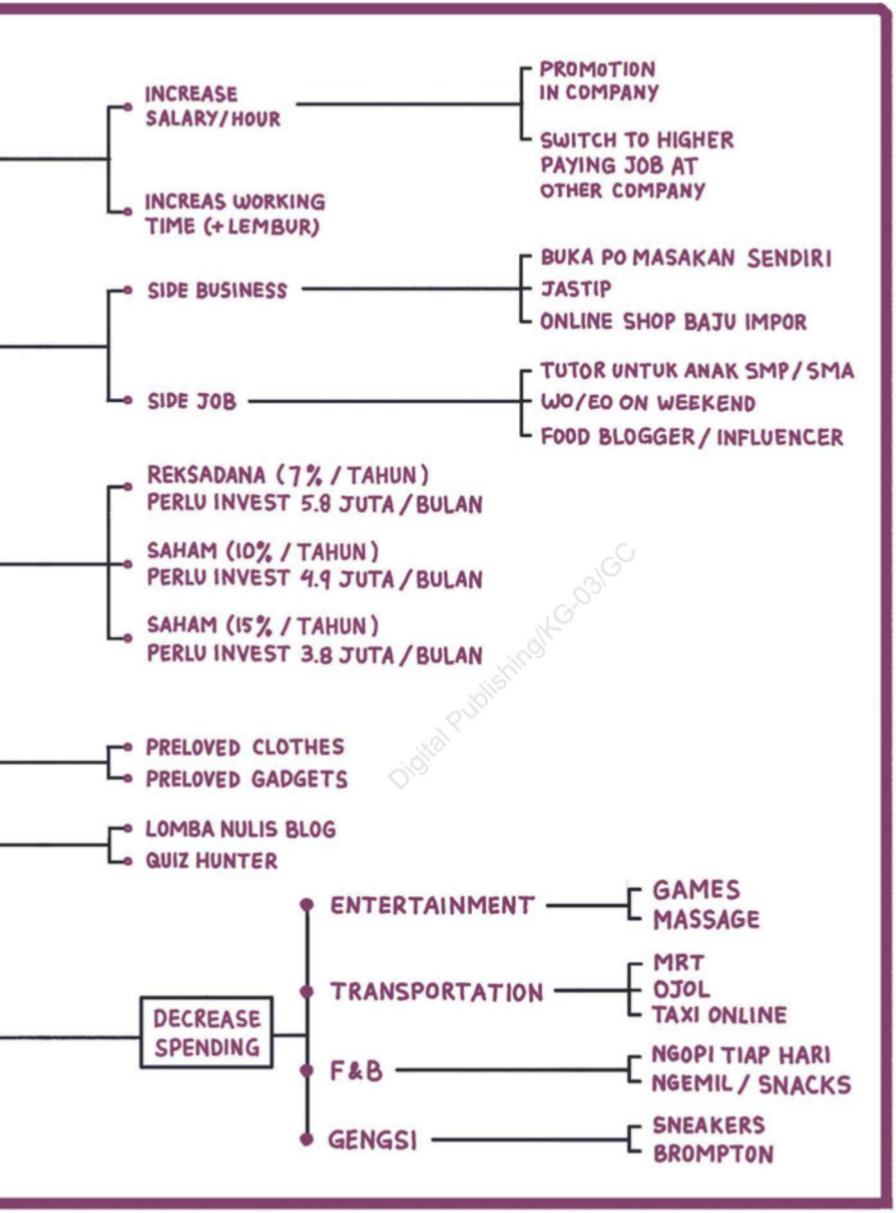
E-COMMERCE COMPANY	TAHUN	LOWEST SALARY IN THE FIELD/MONTH	SALARY/YEAR
Business Development Associate	1	5,500,000	66,000,000
Bussiness Development Associate	2	5,500,000	66,000,000
Digital Marketing Executive	3	10,000,000	120,000,000
Digital Marketing Manager	4	25,000,000	300,000,000
Digital Marketing Manager	5	27,000,000	324,000,000
Digital Marketing Manager	6	29,160,000	349,920,000
VP Marketing	7	45,000,000	540,000,000
TOTAL ACCUMULATED SALARY			1,765,920,000

Estimasi gaji dari sisi profesional selama tujuh tahun

Ternyata dalam tujuh tahun bekerja, total akumulasi malah lebih dari Rp1 miliar. Tapi karena ini masih jumlah kotor, kita anggap saja setelah jumlah bersih potong biaya hidup, misal tiap tahun perlu Rp 100 juta, masih tersisa Rp1.065.920.000.

Terkadang, jarak kita ke tujuan sebenarnya nggak terlalu jauh dan nggak terlalu susah, apalagi setelah kita ukur, kita bedah baik-baik. Gue bagikan lagi beberapa alternatif menuju Rp1 miliar. Semoga lo semakin mendapat inspirasi.





Mind map liar menuju Rp1 miliar versi gue. Apa versi lo?

TERNYATA...

Digital Publishing/KG-03/GC

Digital Publishing/KG-03/GC



https://linktr.ee/bab_4



Digital Publishing/KG3/GC

PRINCIPLES

GROWTH MINDSET VS FIXED MINDSET

Dalam sebuah riset yang dilakukan Carol Dweck, dia menemukan bahwa sejak kecil, anak-anak sudah bisa dibagi menjadi dua kubu dan bisa diprediksi siapa yang akan lebih sukses ketika dewasa nanti.

Riset ini menempatkan anak-anak umur 10 tahun dalam suatu ruangan lalu mereka diberi tantangan untuk menyelesaikan sebuah teka-teki. Setelah selesai, mereka diberi teka-teki baru yang lebih sulit. *This is the moment of truth.* Muncul anak-anak yang dengan girangnya bilang, “*I love challenge,*” dan muncul anak-anak yang komplain dengan kesulitan baru ini.

Dalam eksperimen lainnya, mereka menawari anak-anak berumur 4 tahun dua pilihan: mencoba kembali teka-teki yang sama atau mereka bisa main teka-teki baru yang lebih sulit. Bahkan di usia semuda ini, terlihat anak-anak dengan *fixed mindset* memilih pilihan yang aman. “Anak-anak yang lahir cerdas nggak melakukan kesalahan”, kata anak-anak ini. Sementara anak-anak dengan *growth mindset*, yang percaya bahwa kecerdasan bisa dilatih, merasa bahwa itu adalah pilihan yang aneh. “Apa gunanya *ngulang ngerjain* teka-teki yang sama?”

Anak-anak dengan *fixed mindset* lebih takut kelihatan bodoh. Mereka beranggapan anak cerdas harus selalu berhasil. Oleh karena itu, mereka memilih pilihan yang ‘pasti berhasil’, pilihan yang aman. *Sounds familiar?* Coba cek ke diri sendiri.

Sementara anak-anak dengan *growth mindset* merasa bahwa tantangan adalah cara mereka untuk bertumbuh. Gagal adalah bagian dari pembelajaran. Sukses adalah tentang berproses perlahan untuk menjadi lebih baik, lebih cerdas. Inteligensi adalah sesuatu yang tidak datang ‘dari sananya’. Inteligensi buat mereka adalah otot yang bisa dilatih.

Coba cek diri sendiri, ambil 1–2 menit dan jawab beberapa pertanyaan ini.

- Kapankah lo merasa cerdas? Ketika lo melakukan sesuatu dengan sempurna atau ketika lo belajar sesuatu yang baru?
- Pikirkan momen ketika teman lo mengalahkan lo dalam sesuatu. Apa yang ada di pikiran lo? Apakah lo merasa dia menang karena lebih pintar atau lebih bertalenta? Atau lo merasa dia menang karena menggunakan strategi yang lebih baik, karena dia berlatih lebih giat?
- Apakah lo kesulitan menerima *feedback* walaupun itu bermanfaat buat lo?
- Apakah lo setuju kalau kecerdasan manusia bisa bertambah atau berkurang sejalan dengan seberapa sering dia melatih pikirannya?



Kalau jawaban lo adalah:

- belajar sesuatu yang baru,
- menang karena berlatih lebih giat,
- tidak masalah menerima *feedback*,
- setuju manusia bisa mengembangkan kecerdasan dengan berlatih,

kemungkinan besar lo punya *growth mindset*. *Congrats! This will take you far in life.* Dengan *growth mindset*, lo nggak akan mudah *jiper* sama tantangan, bahkan lo akan menyambutnya dengan antusias. Dengan *growth mindset*, lo nggak akan keberatan ketika harus mengeluarkan usaha lebih untuk mencapai segala sesuatu. Lo nggak takut terlihat ‘bego’ sesaat, karena buat lo selama lo belajar sesuatu yang baru, lo sedang bergerak maju. Lo percaya kalau *skill*, pengetahuan, dan jaringan bisa digarap dan dikembangkan kalau lo menginvestasikan waktu dan tenaga di dalamnya.

Gue mencoba tes ini ke diri gue sendiri, dan beruntung dalam diri gue cukup tertanam *growth mindset*. Mungkin karena gue terdidik dari menjalani jatuh bangunnya bisnis. Faktanya, menulis buku ini adalah salah satu buah dari memiliki *growth mindset*. Walaupun gue tetap nggak bisa menebak apakah buku ini akan diterima dengan baik atau tidak, buat gue, apa pun hasilnya, pembelajaran yang gue dapatkan dari menulis ini akan *worth it*, dibandingkan dengan tidak pernah mencoba sama sekali.

Dengan kata lain, *growth mindset* mengubah cara gue memaknai kegagalan (baca Bab 3.9). *It's best summed up in this quote by Benjamin Barber.*

"I DON'T DIVIDE THE WORLD INTO THE WEAK AND STRONG, OR THE SUCCESS AND THE FAILURES.... I DIVIDE THE WORLD INTO THE LEARNERS AND THE NON-LEARNERS."

I'm a learner. How about you?

PRIVILEGE

*Privilege is real,
but it shouldn't be used as an excuse,
or worse, as a curse.*



Ini adalah kalimat yang sia-sia. Kalimat yang nggak akan membawa perubahan ke dalam hidup lo juga. Lebih baik menggunakan waktu dan tenaga yang sama untuk bertanya,

**APA YANG BISA GUE LAKUKAN
UNTUK KELUAR DARI SITUASI INI ?**



Gue jadi teringat seorang teman di Instagram yang bercerita ketika gue sedang membahas topik ini di Instagram Story.

“Mas Ruby, gue menyadari adanya *privilege*. Gue bahkan sampai riset, apa saja yang secara sistem memengaruhi probabilitas orang yang tadinya miskin untuk bisa naik kelas, untuk mendapatkan hidup yang lebih baik. Gue menemukan jawabannya, ternyata salah satunya adalah lokasi dan komunitas tempat tinggal gue. Akhirnya gue dan keluarga berjuang sebisa kami untuk pindah rumah. Dan benar saja, di lokasi yang baru, anak-anak saya punya akses ke sekolah

yang lebih baik, pertemanan yang lebih baik, dan ujungnya kehidupan yang lebih baik.”

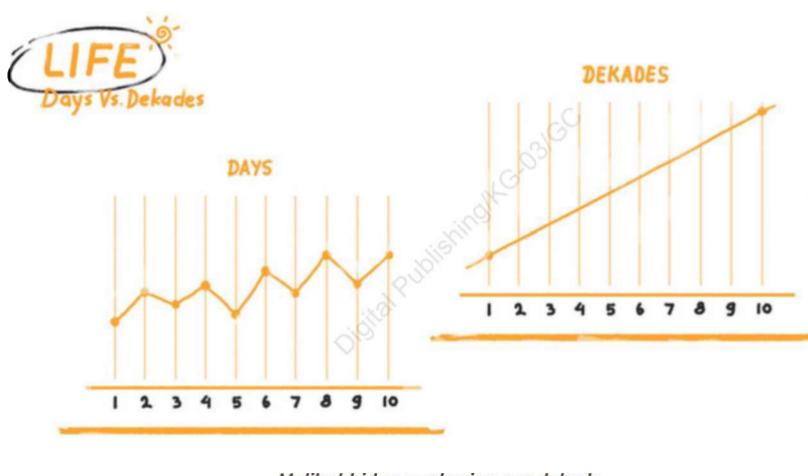
Sebaliknya, buat lo yang saat membaca buku ini merasa *privileged*, sebisa mungkin gunakan itu untuk membantu teman-teman yang kurang beruntung. Nggak selalu dalam bentuk uang, bisa dalam bentuk waktu ataupun ilmu. Inilah yang gue lakukan lewat berbagai bentuk, salah satunya *podcast Thirty Days of Lunch*.

Podcast ini gratis, dengan topik obrolan yang menurut gue ‘daging’ banget (atau ‘sayur’ banget buat lo yang vegan), dari tamu pembicara yang ahli di bidangnya. Mulai dari Mbak Najwa sampai Gary Vee. CEO Halodoc sampai CMO Gojek. *Content creator* seperti Willgoz sampai Catwomanizer. Lulusan Harvard seperti Afutami sampai lulusan Oxford seperti Maudy Ayunda. *Podcast* ini hadir untuk teman-teman di daerah yang sering merasa sulit mendapatkan akses ke ilmu atau ke ‘*rockstar*’ kerenn. Sekarang cukup dengan modal kuota, lo bisa belajar dari *podcast* ini di mana pun lo berada.

Yang kedua adalah lewat aplikasi MentorGue. Aplikasi ini kami hadirkan buat teman-teman yang kesulitan akses ke buku-buku keren. Belum lagi banyak buku-buku impor ini menggunakan bahasa Inggris. Keterbatasan ini kami jembatani dengan membuat rangkuman buku dalam Bahasa Indonesia berupa tulisan dan *audiobook* yang bisa dipelajari cukup dengan 15 menit per buku.

PRIVILEGE IS REAL, BUT IT SHOULDN'T BE USED AS AN EXCUSE, OR WORSE, AS A CURSE. USE IT TO HELP OTHERS.

LOOK AT LIFE FROM TWO LENSES: DAYS & DECADES



Hidup memang sedinamis itu. Hari ini lo bisa mendapat promosi, besok lo bisa kehilangan orang yang lo sayangi. Bahkan dalam hari yang sama, lo bisa *cuan* besar dari bisnis lo sekaligus kehilangan anggota tim terbaik lo.

Salah satu prinsip yang menguatkan gue untuk melewati ini adalah menyadari bahwa hidup bisa dilihat dalam kacamata hari, kacamata tahun, atau kacamata dekade. Ketika melihat

sepuluh tahun ke belakang, lo akan menyadari bahwa segala kesulitan yang lo alami hadir supaya lo naik kelas. Yes, di hari itu, atau di minggu itu, menjalaninya akan berat. Tapi ketahuilah, dalam gambaran besarnya, lo tetep bertumbuh, grafik lo tetap naik, perlahan tapi pasti.

CONNECTING THE DOTS (OUTRO)

Kebahagiaan yang paling *ultimate* buat gue akhirnya adalah *wisdom* dari Maya Angelou yang kalau boleh gue ubah menjadi berikut:

***"HAPPINESS IS LIKING YOURSELF,
LIKING WHAT YOU DO, AND LIKING
HOW YOU DO IT."***

Ketika lo benar-benar paham diri, paham dengan kekuatan, kelemahan, bias, dan cara pikir lo; ketika lo bisa menyelaraskan apa yang lo kerjakan dengan siapa diri lo dan menikmati cara-cara lo mengerjakannya; *Man*, apalagi yang lo cari?

Ini adalah salah satu alasan kenapa gue menikmati banget menonton video GaryVee soal *self-awareness*. Menurut gue, dia adalah salah satu orang yang sangat *secure* dengan siapa dirinya. Bahkan di salah satu kesempatan, dia sempat bilang gini, “Gue adalah pengusaha, dan gue tahu gue menikmati bekerja keras 14–15 jam setiap harinya. Bahkan gue berani bilang gue sengaja bikin *goal* yang gede banget, yaitu membeli klub *football* New York Jets yang sekarang nilainya US\$ 3,2 miliar. Karena alam bawah sadar gue tahu itu nggak

gampang. Justru karena itulah, *goal* ini menjadi penyemangat gue. Gue nggak mengerjakan ini cuma buat uang. Gue menikmati setiap kesulitan, setiap masalah, setiap ‘*hustle*’. Kalau gue cuma mau duitnya, gue nggak usah capai-capai jadi pengusaha. Gue bisa kok jadi investor. Gue bisa dapat duit yang sama, tanpa bekerja sekeras ini.”



Ketika lo bisa punya *self-awareness* yang sejelas itu; ketika siapa lo selaras dengan apa yang lo kerjain, nggak heran GaryVee kelihatan seperti nggak pernah capai. *He actually enjoys the hustle.*

Gue berharap setelah membaca buku ini, lo bisa semakin kenal diri lo. Semakin paham diri. Semakin percaya diri. Semakin selaras. Semakin bahagia.

Obrolan, riset, dan pemikiran gue tidak akan berhenti di buku ini. Sebagai penduduk dunia yang memahami pentingnya berpikir dan bertindak secara ilmiah, gue akan meneruskan obrolan dengan lebih banyak narasumber, mencari lebih banyak lagi bukti pendukung, menggali lebih banyak lagi kisah yang bisa menginspirasi lo. Semuanya akan gue bagikan di kanal berikut:



YOUTUBE

[youtube.com/c/
Fel.exandroRuby](https://youtube.com/c/Fel.exandroRuby)



PODCAST

[You Do You Podcast di Spotify,
Apple Podcast, Google Podcast](#)



BLOG

fellexandroruby.com

TERNYATA....

Digital Publishing/KG-03/GC

Digital Publishing/KG-03/GC

ACKNOWLEDGEMENT

As with many things in life, this book is a labor of love and a team effort. I'm grateful for the awesome people I've had the pleasure to work with. David, Fryza, Lala, the earliest people who believed in the book when it was still a collection of scattered ideas. Thank you Mas Kresna, Handoko, Tita, Namira for your patience in working with an entrepreneur/artist. For keeping up with my rhythm, for the fruitful back and forth discussion. I appreciate each and everyone of you.

To all the great minds that sparked my curiosity and challenged my inner self to create, deconstruct, and reinvent my own personally objective truth. Ken Robinson, Malcolm Gladwell, Austin Kleon, Bill Burnett, Rolf Dobelli, Gary Vee, John Mayer, Naval, Neil deGrasse Tyson, Marcus Buckingham, Cal Newport, Carol Dweck, Rene Suhardono, Yoris Sebastian. You're like a virtual mentor to me in adulting.

Thank you to Doni Priliandi, for the earliest conversation on passion and strength ever recorded in my memory. Look what it led me to, a decade after. This book has your stamp in one way or another.

Mas Ivandeva, thank you for the opportunity to experiment together throughout the years, for saying yes to random ideas, for inspiring me to grow from one meaningful conversation to another, and reminding me to stay 'selaras'.

To Regina Nalasetya, Richard Tjie, David Gadgetin, Maudy Ayunda, Rius Vernandes, Willgoz, and all of Thirty Days of Lunch podcast guests. The stories in this book are only as good as you, the sources. Thank you. To Ario Pratomo, my partner in crime, co-host,

without whom, the conversations would be less fun and of course, less meaningful.

To my mental support system, Didi, Fia, Ricky, Nira. Believe it or not, the countless brainless talks, emotional dump, and never ending laughs has kept me sane during the ups and downs in the process of birthing this book.

And as always, to my wonderful friends on Instagram who continuously send support through DMs and mentions. Thank you for the fuel to create. This book is my gift for you, and the generation to come.

Finally, to the people who probably endured the most for this book, my wife, Bella. Thank you for loving me unconditionally. For the endless support day in day out. For letting a man do what a man gotta do. Love you.

THANK YOU, MY PATRONS

Thank you to all of you, my early supporters, who committed to pre-ordering and took the time to take part in the experiment process of writing this book. I'm grateful for each and every one of you.

Wilbert Arifin, Herwatt Setiawan, Anita Rahmawati, Anastasia Celestine, Raymond Tanopo, Lintang Anisah Putri, Lingga Permana, Cessa Armaida Wilhelmina, Shafira Aprilia Widiyani, Sandra Clarisa, Amadea Belina, Petrus Theodorus Evan Setiono, Amadea Belina, Bias Ayu Rentang Sukma, Okhy Widhasari, Eric Hartawan, Dewanti Anggit, Rafi Umara, Meyliani Eka Setyawati, Ngakan Rio, Jan Livia Tiu, M Daffa Rudiyanto, Evelyn Tyas Nirmala, Sindhu Gondowijoyo, Resty Novindah Pramita, Cliff Iskandar, Masnia Septyanti Sinaga, Louis, Fransisca Hosanna, Aulia Windy Shafira, Jennifer William, Gideon Mangkuharjo, Aloysius Marcel, Dinar Chandra Puspita, Ryan Alfian Fiaryadi, Edwin Tjandera, Rico Jaya Kusuma Thomas Henry, Thalia Wijaya, Jonathan Marcelius, Muhammad Davy Pradana, Jordy Liong, Nofia Ulfah Ramadhan, Jennifer Grace, Devina Hamdani, Marco Taslim, Chalvin Gunawan, Annisa Utami, Monica Widjaja, Adinda Wafdani Putri, Resano Darmawan, Felicia Imelda, Susy Noorhayati, Mikhail Surjadi, Clarissa Delmore Brata, Marco Lasimon, Henry Suryadi, Adhy Saka Juhansyah, Astrid Theresia Sinaga, Pandu Kent Elian, Sylvia Eugene Lambey, Haryono Yong, Devon Wiranata, Pandu Kartika Putra, Fangga Retta, Arancxa Irene, Rifki Akbar Pratama, Ayu Anjarwati, Ricksen Tanata, Theresia M, Ariela Felicia Chinara, Tatiana Diamira, Albert Fernando Himawan, Doni Nathaniel

Pranama, Jessica Alexandra, Nadhila Iffa Zakira, Clarissa Suharli, Melissa Tania Tantiono, Anjani Yaumil Arafah, Maria Stephanie, Vany Vanessa, Jane Reggievia, Veronica Dian, Fitria Kartika, Vinka Maharani, Aris Kwee, Agusthina Hanna, Muhammad Andi Setiawan, Bella Marcella, David Anugrah Wiranata, Berliana Yusup, Muhamad Aji Permana, Mufti Ismi Rizqi, Angelica Arimbi Saraswati, Ariesta, Kenny Tandiadi, Kevyn Augusta, Dean Riswanto, Febrian Gus Salim, Cinhya Natalia, Sean Emilio, Meickel Ongkodjojo, Graciana Putri Priana, Rivardy Yosua Cananda, Gracia Hanna Indra, Desmond Edbert Hartono, Muhammad Nasrudin Latif, Christin, Crystal Birgitta, Stanley Wijaya, Siti Aura Nurusysyarifah, Denny Surya, Eva, Nabila Shafira, Hendry Santoso Wijaya, Gunadi Taslim, Michael Dwiputra Imanuel, Fenny Suryani Azmar, Sally Vinarianti, Monica Suprantio, Vivi Suciana, Novena Adelweis Gisela, Herry Fahrur Rizzal.

REFERENSI

- Anchor, S., Reece, A., Kellerman, G. R., & Robichaux, A. (2018, November 6). *9 Out of 10 People Are Willing to Earn Less Money to Do More-Meaningful Work*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2018/11/9-out-of-10-people-are-willing-to-earn-less-money-to-do-more-meaningful-work>
- Bass, B. M., & Yammarino, F. J. (1991, October 1). *Congruence of Self and Others' Leadership Ratings of Naval Officers for Understanding Successful Performance*, 40 (22 Januari 2008), 17. Applied Psychology: An International Review. <https://iaap-journals.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1464-0597.1991.tb01002.x>
- Bob Childs.* (n.d.). Psychology Today. <https://www.psychologytoday.com/us/therapists/bob-childs-cambridge-ma/132845>
- Curve of Forgetting.* (n.d.). University of Waterloo. <https://uwaterloo.ca/campus-wellness/curve-forgetting>
- Eurich, T. (2018, January 4). *What Self-Awareness Really Is (and How to Cultivate It)*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2018/01/what-self-awareness-really-is-and-how-to-cultivate-it>
- Gilovich, T., & Medvec, V. H. (1995). *The experience of regret: What, when, and why*. Psychological Review, 102(2), 16.
- Jack Conte. (n.d.). LinkedIn. <https://www.linkedin.com/in/jack-conte-a15a3686/>

Jarrett, C. (2018, April 12). *Students did not benefit from studying according to their supposed learning style*. Phys.org. <https://phys.org/news/2018-04-students-benefit-learningstyle.html>

Kay, N. S. (2017, September 5). *Self-Awareness in Personal Transformation* Springer Link. https://link.springer.com/referenceworkentry/10.1007%2F978-3-319-29587-9_22-1

Levis, L. (2014, June). *Raw Wood Sings*. Harvard Magazine. <https://www.harvardmagazine.com/2014/05/raw-wood-sings>

Locke, T. (2020, January 30). *Elon Musk: I really didn't want to be CEO of Tesla—here's how he says it happened*. CNBC.com. <https://www.cnbc.com/2020/01/30/elon-musk-i-really-didnt-want-to-be-ceo-of-tesla.html>

Luscombe, B. (2010, September 6). *Do We Need \$75,000 a Year to Be Happy?* TIME. <http://content.time.com/time/magazine/article/0,9171,2019628,00.html>

Mitsuhashi, Y. (2017, Agustus 8). *Ikigai: A Japanese concept to improve work and life*. BBC Worklife. <https://www.bbc.com/worklife/article/20170807-ikigai-a-japanese-concept-to-improve-work-and-life>

Okpara, A., & Edwin, A. M. (2015). European Journal of Research and Reflection in Management Sciences. *Self Awareness and Organizational Performance in The Nigerian Banking Sector*, 3(1), 18.

Palermo, E. (2017, August 17). *Who Invented the Light Bulb?* Live Science. <https://www.livescience.com/43424-who-invented-the-light-bulb.html>

Silvia, P. J., & O'Brien, M. E. (2004, August). *Self-Awareness and Constructive Functioning: Revisiting “the Human Dilemma”*. Guilford Journals. <https://guilfordjournals.com/doi/abs/10.1521/jscp.23.4.475.40307>

Sonnad, N. (2018, March 1). *You probably won't remember this, but the “forgetting curve” theory explains why learning is hard*. Quartz. <https://qz.com/1213768/the-forgetting-curve-explains-why-humans-struggle-to-memorize/>



About the Author:

Fellexandro Ruby adalah seorang pengusaha yang memulai *Wanderbites & Co.*, sebuah agensi digital pembuatan konten kreatif untuk klien-klien ternama. Dalam perjalanan kariernya, Ruby menemukan *ikigai*-nya untuk #belajarberkaryaberbagi melalui *platform* edukasi Negeri Pembelajar, dan konsultan HR Impact Factory. Ruby juga aktif berbagi tentang keuangan, karier, dan bisnis di Instagram serta *podcast*-nya, *Thirty Days of Lunch*. Dengan bintang tamu yang beragam dan apik, mulai dari Gary Vee sampai Najwa Shihab, topik yang diangkat mencakup pengembangan diri, seperti *pergalauan* karier, tips investasi, dan masih banyak lagi.

Digital Publishing/KG-03/GC

"Mas, gimana kalau passion gue belum menghasilkan?"

"Mas, apakah lebih baik jadi generalis atau spesialis?"

"Mas, gue pengin bisa ganti haluan karier di bidang yang lain, bisakah?"

"Mas, gue lagi di tengah-tengah quarter-life crisis. Help me."

"Mas, gue bingung ikigai gue apa."

"Mas, emang di usia 30 nanti, secara finansial gue udah mesti punya apa aja?"

"Mas, berbagi dong proses lo menuju ke Rp1M pertama."

I feel you. Gue juga pernah mengalami keresahan yang sama. Faktanya, satu dekade pertama dalam perjalanan karier gue dihabiskan untuk bereksperimen dengan sembilan macam *role* yang berbeda, sampai akhirnya gue menemukan *ikigai*.

Sales, petugas lelang, operator alat berat, *travel blogger*, *food photographer*, penyanyi, *social media manager*, *product manager* di sebuah *tech startup*, sampai pengusaha pernah gue jalani.

Menariknya, semua kegalauan dan pencarian itu mulai terjawab dengan sendirinya ketika gue bisa menjawab pertanyaan: *"Who are you?"*

Ketika gue mengenal diri sendiri, maka pada titik itulah gue menemukan jawaban bahwa *"your life (career, business, relationship, and finance) should be an extension of who you are"*.

Buku ini nggak *ngasih* jawaban langsung, tapi *ngebantu* merefleksi diri, melihat ke dalam, mengurai situasi, supaya lo bisa menemukan sendiri jawaban, kapan pun lo bertemu dengan persimpangan.

let's begin THE JOURNEY of finding YOURSELF

Penerbit
Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29–37
Jakarta 10270

@bukugpu @bukugpu www.gpu.id



SELF-IMPROVEMENT

16+



620221107



Harga P. Jawa Rp128.000