**STUDIUM GENERALE – 180924**

A simple resume by Kaindra

**Lifelong Learning : Langkah Kecil Menuju Mimpi Besar**

**Pendahuluan**

Dokter Tirta mengakui bahwa hidupnya dikelilingi privilege, berupa orangtua yang mampu, dan menjadi seorang yang cepat belajar. Beliau termasuk orang yang jarang merasakan kekalahan dan membuatnya cukup arogan. Menurutnya, orang arogan dapat terjerumus dengan melakukan kesalahan fatal, bertemu orang yang lebih cerdas, dan keduanya. Ketika beliau mengambil SBM ITB, beliau merasa masih lancar dalam melaksanakan perkuliahan. Perubahan diri itu penting, untuk menyadari kekurangan diri (pada kasus ini NPD). Beliau membandingkan dirinya sekarang dan dirinya di masa lalu. Shoes and Care dimulai dari Kaskus tahun 2008. Namun bisnis pertamanya menjual power balance, blackberry, dan sebagainya. Usaha dilanjutkan dengan jual beli sepatu dan akhirnya bangkrut.

Beliau mulai melakukan edukasi saat COVID untuk memperjuangkan keadilan bagi usaha-usaha di Indonesia, karena regulasi di satu kota belum tentu berlaku di kota lain untuk menutup toko selama COVID. Penasihat menyarankan dokter Tirta bahwa perubahan di wajah dan penampilanmu, dapat meningkatkan marketingmu. dr. Tirta baru menyadari bahwa belajar ke orang yang lebih ahli dapat menghasilkan hasil yang memuaskan. Beliau juga menyadari bahwa sangat penting untuk memahami demand market, tidak asal menjual atau membeli. Sehingga produk yang seharusnya diresearch adalah produk-produk yang memang demand nya besar. Meski tidak sesuai dengan kesukaan kita, tapi memang kenyataan berkata bahwa hal-hal yang kurang menjadi minat kita memang berpotensi menjadi yang paling laris. Tesis adalah cara berbikir manusia di kenyataan, dan seharusnya tesis tersebut terus dipelajari.

**Materi Utama**

Contiunous learning merupakan pembelajaran yang dilakukan terus menerus (update ilmu setiap saat). Tahapan-tahapan continous learning adalah *embrace a growth mindset*, *explore diverse subjects, utilize various learning metod*, *seek mentors and peers*, *embrace failure as a learning opportunity*. Tidak bisa kita menerapkan 100% learning method yang sama. Hidup kuliah harus seimbang, seimbangkan akademik dengan mencari relasi. Tongkrongan dapat menjadi networking paling kuat, karena temanlah yang dapat menolong kita di masa depan. Anda tidak dapat hidup sendirian, percuma memiliki akademik yang baik apabila tidak ada teman yang bisa membantu Anda. Generasi z akan bersaing unuk mendapat lowongan kerja karena generasi sebelumnya yang tidak kunjung regenerasi. Orang yang sok tau hanya dapat belajar dari orang yang lebih pintar atau pengalaman.

Understanding human capital, merupakan proses yang lama (tidak bisa dilihat dalam 5 tahun), dan human capital merupakan salah satu hal yang penting untuk menciptakan negara maju. Less than 2% di Indonesia yang menembus S2. “Buat apa S2, banyak lulusan SD yang kaya raya, kuliah hanya pengangguran dengan gaya”. Namun jika diadu data, pendidikan adalah privilege menuju kesuksesan, namun bukan faktor utama. Apabila seseorang tidak sukses setelah kuliah, bukan salah perkuliahan, karena perkuliahan hanya bertanggung jawab untuk mendidik Anda. Key aspects : skills and competencies, education and training, experience and expertise. Mahasiswa sebaiknya belajar minimal 3 tools pengolahan data / statistik (tidak semua fakultas mempelajarinya). Harus ada career path yang jelas, sehingga menghasilkan sumber daya manusia yang tahu apa yang harus dilakukan. Orang yang cerdas dari experience dapat sangat membantu kita.

HOW? Developing new skills and knowledge. Increasing employability and career prospects. Continous learning as a means to enhance and expand human capital. Di dunia nyata, sekalinya Anda menjadi beban, sangat sulit untuk naik lagi. Dalam pekerjaan, ada yang namanya pro-hiring yang disebarkan dari mulut ke mulut oleh orang yang lebih berpengalaman atau dapat disebut sebagai orang dalam. Networking dapat menciptakan peluang pekerjaan melalui koneksi, sehingga orang yang mendapat pekerjaan dari networking tidak dapat disalahkan orang dalam. Sehingga mayoritas bukanlah dihasilkan dari nepotisme, melainkan trust yang tercipta dari suatu koneksi. Memang orang dalam akan tetap ada, tapi networking lah yang menjadi mayoritas. SWOT sudah lewat, Self-assesment, SMART goals, dan finding resources. Ilmu terus berkembang, di mana data sangat penting untuk membantu guiding dalam marketing. Harga sangatlah sensitif dalam usaha, bahkan lima ribu rupiah dapat mengubah 180 derajat penjualan. Marketing sangat ditentukan oleh data. Buatlah suatu SMART goal. Bahasa universal di seluruh dunia adalah angka dan data. Angka dan data adalah sumber untuk melakukan analisis terhadap kemampuan diri. Hidup dikendalikan oleh angka. Sekolah lagi adalah salah satu solusi baik apabila kita merasa kurang ilmu. Privilege bukanlah untuk dibanggakan, namun untuk dimanfaatkan dengan baik, karena privilege adalah modal. Belajarlah dari seorang sosok, namun jangan 100% percaya terhadap orang tersebut.