Bagus Herlambang

**Address: Jl. Sriwijaya baru VII no. 53 Cimahi, 40524**

**Telephone: +6285624761278**

**Email: bagusavique@gmail.com**

Profile

Place, Date of Birth : Bandung, July 2nd, 1993

Sex : Male

Marital Status : Unmarried

Religion : Islam

Citizenship : Indonesian

Objective

I really want to extend my career in languages world, especially in English where I can use my skill and my knowledge well. I am also excited to learn something new and always try to communicate in best ways, especially with people from abroad.

Career summary

**Honestly, I don’t have so many experiences, but in linguistic world, there is only one major position that I**

**have attended. I was a vice-leader of English competition in Cimahi 2 High School in 2009. I like to do unique**

**job, so I always hunt for job that can maximizes my linguistic skill. Now, I currently work as a freelancer**

**translator since last year .**

Education

**Cimahi 2 Senior High School : 2008 – 2011**

**Telkom University : 2011 – 2015**

**Widyatama University : 2016 - …**

Professional Development

**English Course (Advanced Level) : 2005 – 2007**

Personal details

|  |  |
| --- | --- |
| **Key I.T. Skills :**  | Microsoft Office, Corel Draw, email, and internet applications  |
| **Language Skill :** | Indonesian (Fluent)English (Excellent) - TOEFL (520 in pbt score) |
| **Interests :** | Reading, designing, drawing, watching films, listening music |

**Contoh terjemahan (Bisnis/Manajemen/Pengembangan Diri)**

**Judul : Bold (2015 oleh Peter H. Diamandis, Steven Kotler)**

**Bab : IV (Climbing Mount Bold)**

**Rahasia “Skonk”**

Dimulai pada suatu hari pada 1930an. Berlokasi di sebuah pedalaman di daerah Dogpatch, Kentucky, sebuah tragedi terjadi. Puluhan penduduk lokal ditemukan tewas hampir setiap tahun, disebabkan oleh racun dari minyak skonk, sebuah senyawa yang dihasilkan dari perusahaan Skonk Works dengan cara menggiling sigung mati dan sepatu bekas di dalam tempat yang sangat panas. Setidaknya, itulah yang diceritakan oleh Al Capp.

 Al Capp adalah pencipta dari komik legendaris *Li’l Abner,* dan Skonk Worksadalah salah satu dari penemuan berharganya – walaupun Capp memiliki beberapa pekerjaan dengan daya tahan dari penemuannya tersebut. Justru, kita bisa berterimakasih pada “raksasa” ulang alik, Lockheed untuk hal tersebut.

 Pada 1943, kepala teknisi Lockheed, Clarence “Kelly” Johnson, mendapatkan sebuah panggilan dari Departemen Pertahanan AS. Jet tempur Jerman baru saja terlihat diatas Eropa, dan Amerika membutuhkan sebuah perlawanan. Misi ini sangat penting, dan juga dengan waktu yang sangat mepet. Kelly pun memiliki sebuah ide. Di fasilitasnya di Burbank, California, dia merekrut beberapa teknisi dan mekanis terbaiknya, memberi mereka kebebasan untuk mendesain – entah apakah terlalu aneh atau terlalu liar – kemudianmemberi mereka perlindungan dari peraturan Lockheed. Tidak ada satu orang pun diberi tahu apasebenarnya tujuan dari proyek ini. Tidak ada pula yang mampu memberi penjelasan tentang apa misi mereka. Meskipun para pekerja ini ditempatkan disebuah tenda sirkus yang disewa (tentu saja dengan kondisi baik) terletak disamping sebuah pabrik plastic yang menimbulkan bau yang tidak sedap (untuk mengusir orang yang selalu berisik), untuk bernafas pun agak susah. Itulah mengapa teknisi Irv Culver meminjam istilah Al Capp dan menyebut tempat tersebut Skonk Works.

 Suatu hari, menurut cerita, Departemen Angkatan Laut mencoba mendatangi Lockheed terkait perkembangan jet baru mereka ( pesawat P-80) dan justru menyasar ke tempat Culver. Menurut penuturannya, dia menjawab teleponnya: “Skonk Works, orang dalam, Culver.”

 Nama itu pun semakin dikenal. Beberapa tahun berikutnya, pada sebuah permintaan dari pemegang hak komik, pengejaannya berubah menjadi Skunk Works.

 Dan Skunk Works-pun mulai berfungsi. Jet militer pertama AS dikirim ke Pentagon hanya 143 hari kemudian, sebuah jangka waktu yang cukup singkat, lebih tepatnya, 7 hari lebih cepat dari jadwal sebelumnya. Dalam sebuah proyek khusus militer, kontraktor tidak bisa langsung mendapatkan tanda tangan pada pekerjaannya, seakan – akan mereka tidak mengerjakan apapun. Namun dalam beberapa dekade Skunk Works milik Lockheed terus mengulang kesuksesan mereka, berhasil memproduksi pesawat yang terkenal di dunia – U-2, SR-71, *Nighthawk, Raptor –* dengan metodologi yang sama. Pesawat – pesawat ini berhasil membantu Amerika memenangkan perang dingin, tetapi efek terbesar adalah dari segi organisasi: dalam setengah abad berikutnya, ketika sebuah perusahaan mencoba menjadi *bold*, skunk selalu menjadi dimana sebuah inovasi terjadi.

 Semua orang dari Raytheon dan DuPont sampai Walmart dan Norstorm telah mengkitu cara skunk. Pada awal 1980an, untuk memberikan contoh lainnya, penemu Apple Steve Jobs menyewa sebuah bangunan dibelakang restoran Good Earth di Silicon Valley, bersama dengan 20 orang desainer brilian, berhasil membuat *“skunk works”* milik mereka untuk menciptakan computer Macintosh pertama. Divisi ini dibuat terpisah dengan departemen R&D dan dipimpin oleh Jobs sendiri. Ketika orang – orang bertanya padanya kenapa di membutuhkan fasilitas ini, Jobs dengan senang hati menjawab: “Lebih baik menjadi bajak laut ketimbang masuk ke Angkatan Laut.”

 Pertanyaannya adalah mengapa. Ketika kita akan membina sebuah inovasi yang besar, kenapa lebih baik menjadi seorang bajak laut? Kenapa metodologi skunk secara konsisten mampu mebina hasil yang luar biasa? Dan yang paling penting, apa yang bisa dilakukan oleh metode ini melalui pengusaha saat ini dan keinginan mereka mengganggu perusahaan besar?

**Rahasia Skunk: Bagian Pertama**

Lewat beberapa bab yang sudah kita lewati, kita sudah liat bagaimana teknologi yang tumbuh secara eksponensial menyediakan para pengusaha dengan pencapaian yang luar biasa, memberi kesempatan sebuah tim innovator kecil untuk melewati berbagai tantangan yang tadinya dihadapi hanya oleh perusahaan besar dan juga pemerintah. Ini adalah berita besar. Di Singularity University, salah satu pusat internet kita adalah tantangn terbesar di dunia yang berisi kesempatan bisnis terbesar di dunia. Dan karena teknologi eksponensial, pertama kali dalam sejarah, pengusaha mampu masuk kedalam dunia ini. Tapia da satu halangan: Eksponensial sendiri tidak akan menyelesaikan masalah.

 Mendaki gunung kesuksesan (*Bold)* bukan saja sulit secara teknologi, tapi juga sulit secara psikologi. Setiap innovator yang diwawancara untuk buku ini menekankan pentingnya permainan mental, berpendapat bahwa tanpa pola piker yang tepat, pengusaha tidak punya kesempatan besar untuk sukses. Saya pun setuju. Kelakuan diri itu seperti permainan bola. Jika kamu pikir bisa atau tidak bisa – baiklah, kamu benar. Dengan demikian, tujuan dari bagian kedua buku ini adalah untuk memberikan anda sebuah peningkatan pada kelakuan – sebuah perjuangan yang tidak mudah, strategi psikologi yang tergantung pada waktu untuk meraih sukses dan *going bold.*

 Menuju akhir, kita akan ambil tiga pendekatan. Pada bab ini kita akan melihat apa yang ada dibalik skunk, menuju mekanisme inti yang merubah pendekatan inovasi ini menjadi sebuah salah satu yang paling sukses dalam sejarah modern. Berikutnya, kita akan menjelajahi peralatan mental dan tekniknya yang saya sendiri telah andalkan dan itu semua berfungsi baik. Akhirnya, untuk menutup bagian dua, kita akan bertemu dengan pengusaha biliuner – Elon Musk, Jeff Bezos, Richard Branson dan Larry Page – yang berperan bukan hanya karena kesuksesan finasial mereka, tetapi karena sukses telah memberi mereka kemampuan untuk berpikir lebih luas, sebuah kemampuan untuk melewati tantangan – tantangan besar.

 Tetapi pertama, rahasia dari skunk.

 Secara tradssional, ketika menjelajahi rahasia ini, periset memulai dengan megurai 14 aturan Kelly Johnson dalam skunk. Ini adalah pendekatan yang berguna, dan dalam bagian berikutnya, kita juga akanmenjelajahi jalan ini. Tetapi sebelum itu semua, akan menolong jika kita mampu menempatkan ide kedalam DNA dari metodologi ini dan yang sering tidak dianggap dalam pembicaraan ini – tujuan dari proyek itu sendiri.

 Perusahaan tidak melakukan *skunk* untuk bisnis seperti biasa. Pemercepat inovasi ini selalu tentang bisnis yang tidak biasa. Mereka dibuat untuk mengganggu perusahaan yang lebih besar, secara khusus dibangun disekitar apa yang disebut psikolog “tinggi, tujuan yang sulit”. Dan hal inilah yang sebenarnya rahasia pertama sukses dari skunk.

 Pada akhir 1960an, psikolog dari Univerity of Toronto, Gary Latham dan psikoog University of Maryland, Edwin Locke menemukan bahwa rancangan tujuan adalah salah satu cara termudah untuk meningkatkan motivasi dan performansi. Dahulu ini adalah sebuah penemuan yang mengejutkan. Pemikiran umum pada saat itu adalah pekerja yang bahagia adalah pekerja yang produktif dan memberikan tekanan tinggi pada karyawan – dengan kata lain, memaksakan tujuan – adalah hal yang buruk bagi bisnis. Tetapi dari banyak studi, Latham dan Locke menemukan bahwa rancangan tujuan dapat meningkatkan penampilan dan produktivitas 11 sampai 25 persen. Sebuah peningkatan yang signifikan. Jika Patoka kita adalah 8 jam kerja, kita seperti mendapatkan dua jam kerja tambahan hanya dengan membangun bingkaian mental (atau tujuan) disekitar aktivitas kita.

 Tetapi tidak semua tujuan sama. “Kita menemukan bahwa jika kamu ingin peningkatan terbesar dalam motivasi dan produktivitas,” kata Latham, “maka tujuan besar menuntun anda pada hasil terbaik. Tujuan besar secara signifikan mampu melewati tujuan kecil, tujuan menengah, dan juga yang samar – samar. Itu semua kembali pada perhatian dan ketekunan – yang merupakan dua dari banyak factor penting dalam menentukan performansi (penampilan). Tujuan besar membantu perhatian terfokus, dan membuat mereka menjadi lebih tekun. Hasilnya adalah kita menjadi lebih efektif ketika bekerja, dan mampu bangkit kembali ketika kita gagal.”

 Ini adalah sebuah informasi penting bagi pengusaha eksponensial. Memulai bisnis itu sulit. Memulai bisnis dengan niat untuk mengganggu perusahaan besar – saat ini, benar – benar menakutkan. Tetapi cara Letham dan Locke telah berhasil menemukan sesuatu yang tersembunyi. Namun untuk tujuan yang tinggi dan sulit ini, Locke dan Letham menemukan penengah tertentu – kata yang digunakan psikolog untuk menjelaskan konidisi “jika-kemudian” harus ditempatkan. Salah satu yang paling penting adalah komitmen. “Kamu harus percaya pada apa yang kamu lakukan,” lanjut Latham. “Tujuan besar berfungsi dengan baik ketika ada penjajaran antara nilai individu dan hasil yang diinginkan dari tujuan tersebut. Ketika semuanya sudah sejajar, kita sudah berkomitmen sepenuhnya – yang berarti kita lebih memberikan perhatian, lebih tabah, dan leih produktif sebagai hasilnya.”

 Ini adalah kunci lainnya. Ketika Kelly Johnson membuat cara kerja skunk yang asli, tujuannya bukan untuk membuat sebuah pesawat baru dalam waktu cepat – itu hanyalah satu hal yang terjadi dalam mencapai satu tuuan besar: menyelamatkan dunia dari Nazi. Ini adalah salah satu tujuan dimana semua orang bisa berada dibaliknya. Itulah mengapa para teknisi setuju untuk bekerja dalam waktu yang panjang di dalam tenda sirkus yang bau. Dan yang paling penting, karena penjajaran antara nilai inti dan hasil yang diinginkan ini mampu meningkatkan penampilan dan produktivitas, ini menjadi salah satu alasan dasar pesawat tersebut mampu dikirim dalam waktu cepat.