

***“Perjalanan menemukan panggilan hidup. Kisah petualangan
seorang penulis Bestseller”
Oleh Paulus Herlambang - sang penulis Bestseller***

Epilogue

Paulus Herlambang pernah bekerja di berbagai perusahaan selama tiga belas tahun (1984 – 1997), kemudian sempat berwiraswasta selama dua setengah tahun (1998 – 2001). Setelah lima tahun berprofesi sebagai penerjemah lepas (2001 – 2006), akhirnya ia menemukan panggilan hidupnya sebagai penulis bestseller dengan misi yang sangat jelas, yakni memberi pencerahan kepada masyarakat. Berikut ini adalah kisah petualangannya hingga menemukan panggilan hidup tersebut.

Tentang panggilan hidup

Perjalanan menemukan panggilan hidup sesungguhnya telah dimulai sejak kita masih anak-anak. Ketika kita kecil kadang-kadang ada orang yang bertanya kepada kita, “Kalau sudah besar mau jadi apa?” Apa jawab kita?

Namun, panggilan hidup seseorang sering kali berbeda dengan cita-cita semasa kecil. Ketika kecil, sesungguhnya kita tidak tahu banyak, apalagi bila orangtua tidak pernah memberi semacam orientasi atau tidak pernah berusaha mengenali bakat anak. Panggilan hidup juga bisa berbeda dengan jurusan pendidikan yang kita tempuh di perguruan tinggi.

Bagi saya, perjalanan menemukan panggilan hidup yang sesungguhnya terjadi ketika memasuki dunia kerja. Di sinilah saya banyak mengalami pergulatan. Di dunia kerja saya bertemu dengan berbagai persoalan, mulai dari atasan yang sok berkuasa, gaji yang kurang memadai, pekerjaan yang tidak sesuai dengan kepribadian saya, manajemen yang kurang baik, dan sebagainya.

Namun, akhirnya saya bisa bersyukur juga setelah mengetahui bahwa bukan saya saja yang mengalami ketidaknyamanan semacam itu. Saya mendengar dari banyak orang yang bekerja bahwa kondisi-kondisi semacam itu biasa terjadi di dunia kerja. Anda beruntung dan patut bersyukur jika anda tidak mengalami hal-hal seperti itu.

Tujuh Setengah Tahun Kuliah di ITB

Masuk ITB Februari 1977, lulus 31 Juli 1984 (diwisuda 20 Oktober 1984), berarti saya menempuh pendidikan di ITB selama tujuh setengah tahun. Apa penyebabnya? Inilah kisahnya.

Februari 1982, ketika sedang menyusun Tugas Sarjana, saya berpacaran dengan seorang gadis yang sangat cantik. Seorang sahabat saya menyebutnya *si Cantik*. Di antara semua gadis yang pernah saya taksir sejak SMA, dialah yang tercantik. Secara fisik, oke. Orangnyanya juga baik, ramah, bisa masak. Tetapi, ada satu masalah yang saya rasakan sejak awal masa pacaran kami, yakni adanya perbedaan inteligensi. Maaf, saya tidak bermaksud merendahkan dia, tetapi itulah kenyataan yang saya hadapi.

Tahun pertama pacaran, segalanya masih berjalan lancar. Memasuki tahun kedua, masalah tersebut semakin saya rasakan, sehingga menimbulkan stres di dalam diri saya. Dalam keadaan bingung, antara keinginan memutuskan hubungan dan mempertahankannya, suatu siang di bulan November 1983 saya pergi ke Toko Buku Baptis yang terletak di Jl. Taman Sari bawah, depan kampus Unisba. Di sana saya menemukan sebuah buku berjudul *Kekasihku Sebelum Pernikahan* (Lembaga Literatur Baptis, Cetakan Pertama, 1981).

Saya membaca-bacanya di tempat. Pada halaman 42 saya menemukan subbab berjudul “*Enam Penguji Cinta*”. Dan pada halaman 48 saya menemukan *Penguji Tiga: Apakah kita cocok dalam pendidikan?* Di bawahnya tertulis:

Ini tidak berarti bahwa suami istri harus memiliki IQ yang sama atau kedua orang itu harus sama dalam pendidikan jika mereka ingin menjadi pasangan yang berhasil. Tetapi kami melihat beberapa keadaan di mana suami yang cerdas tidak dapat berkomunikasi secara baik dengan istrinya yang berpikiran sederhana. Ada seorang dokter spesialis yang istrinya seorang mantan sekretaris di sebuah perusahaan. Memang istrinya cantik dan seorang Kristen yang baik. Tetapi kesukaan mereka berbeda. Maka di antara mereka kurang ada kecocokan pikiran. Suami dan istri harus dapat saling bertukar pikiran. Kalau latar belakang pendidikannya tidak seimbang, ada kemungkinan komunikasi mereka terhalang. Padahal komunikasi adalah dasar dari suatu pernikahan.

Saya seperti mendapat jawaban atas pergumulan saya selama beberapa bulan terakhir. Saat itu, saya tahu apa yang harus saya lakukan. Saya membeli buku itu, lalu pulang. Besok malamnya saya menemui si Cantik untuk memutuskan hubungan. Tidak ada acara *nangis-nangis*, karena dia juga merasakan ada ketidakberesan dalam hubungan kami. Semuanya demi kebaikan bersama. Saya berpacaran dengan dia selama satu tahun sembilan bulan. Dan selama itu Tugas Sarjana saya agak terbengkalai.

Lima bulan kemudian, April 1984, saya berhasil menyelesaikan Tugas Sarjana saya. Selanjutnya saya masih harus melakukan kerja praktek Produksi yang tertinggal. Kemudian menghadapi sidang sarjana yang diadakan pada 31 Juli 1984. Saya dinyatakan lulus dengan nilai tripel A.

Pekerjaan Pertama – Merekrut karyawan PT Cigading Habeam Centre

Beberapa hari setelah sidang sarjana, yang juga merupakan tanggal kelulusan saya dari ITB, saya pulang ke Jakarta dan mulai mencari pekerjaan. Satu bulan kemudian, saya sudah berhasil mendapatkan pekerjaan. Ini merupakan hadiah ulang tahun bagi saya, karena pada tanggal 16 September 1984 (tepat di hari ulang tahun saya), saya mulai bekerja di sebuah perusahaan yang baru berdiri, bernama PT Cigading Habeam Centre. Sebuah perusahaan patungan antara PT Krakatau Steel dengan swasta. Kantornya terletak di Jl. K.H. Hasyim Asyhari No. 2, Jakarta Pusat (samping Duta Merlin). Pabriknya terletak di Krakatau Industrial Estate Cilegon (KIEC).



Ketika saya masuk, pabrik masih berupa tanah kosong, baru akan dibangun. Jadi, saya mengikuti proses pembangunan pabrik sejak awal. Saya adalah karyawan ketiga yang diterima oleh perusahaan itu. Karyawan pertama adalah kepala bagian keamanan, seorang pensiunan TNI. Karyawan kedua, kepala bagian pemasaran, Sipil Unpar 77. Karyawan ketiga, saya sendiri, TI ITB 77, yang untuk sementara menjabat sebagai kepala bagian personalia, karena perusahaan akan segera menerima banyak tenaga kerja. Karyawan keempat, Sipil Unpar 78, untuk

sementara ditunjuk sebagai koordinator proyek, dengan tugas mengawasi pekerjaan kontraktor sipil yang membangun pabrik dan kontraktor pemasangan mesin yang terdiri dari para teknisi Jepang.

Dengan dibantu oleh kepala bagian keamanan saya menyeleksi dan menerima seluruh pekerja pabrik angkatan pertama, yang terdiri dari para lulusan STM. Saya juga menyusun Kesepakatan Kerja Bersama (KKB) yang harus ditandatangani oleh para pekerja di satu pihak dan saya sebagai wakil pengusaha di pihak lain. Kepala pabrik dan wakil kepala pabrik, keduanya orang Jepang, masuk menjelang pembangunan pabrik dan pemasangan mesin selesai.

Bentrok dengan koordinator proyek & dipindah ke perusahaan kayu lapis

Masa kerja saya di Cilegon ternyata hanya sampai masa uji coba produksi, karena saya sempat “bentrok” (marah) terhadap sang koordinator proyek. Akibat dari peristiwa itu, saya ditarik ke Jakarta dan dipindahkan ke perusahaan lain milik bos saya, bernama PT Tanjung Johor Wood Industry, sebuah perusahaan kayu lapis yang pabriknya terletak di Jambi.



Ketika itu industri kayu lapis sedang jaya-jayanya, hingga mendapat predikat sebagai salah satu primadona ekspor Indonesia (primadona lainnya adalah tekstil dan produk tekstil). Saya ditempatkan di kantor Jakarta, sebagai Data Processing Manager. Mula-mula saya bekerja dengan IBM PC (orisinal), kemudian saya mengembangkan sistem informasi, menggunakan IBM S/36 Desktop.

Ketika saya ditarik ke Jakarta itu, saya sudah mulai berpacaran dengan seorang gadis, bernama Debby Rahardjo, yang kini menjadi istri saya. Jadi, peristiwa itu merupakan keuntungan bagi saya, karena saya jadi dekat dengan pacar. Tidak perlu jauh-jauh dari Cilegon kalau mau mengunjungi pacar.

Merantau ke Australia dengan sebuah keputusan mendadak

Gaji yang saya rasakan kurang (kurang besar) ketika bekerja di PT Tanjung Johor Wood Industry membuat saya mencari jalan bagaimana agar saya dapat meningkatkan penghasilan. Apalagi saat itu saya mulai tersaingi oleh pacar yang sudah lulus dari kuliahnya di Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti, Jakarta (jurusan Akuntansi). Belum setahun bekerja di PT Gunung Sewu Kencana, yang berkantor di Chase Plaza, Jl. Jenderal Sudirman, Jakarta, ia sudah mendapat promosi dan kenaikan gaji, sehingga melampaui gaji saya.

Suatu sore saya bersama pacar diajak oleh seorang paman saya untuk menjemput istrinya yang akan mendarat di Bandara Soekarno-Hatta, setelah mengunjungi putranya (sepupu saya) yang kuliah di Jerman. Ketika sedang menunggu di bandara, tiba-tiba saja terbersit dalam pikiran saya, “Seandainya saat ini saya punya tiket pesawat ke suatu negara dan saya masuk ke dalam untuk naik pesawat, maka besok pagi saya sudah berada di negara lain.” Pikiran itu kemudian berkembang menjadi ide yang menggairahkan.

Beberapa hari kemudian saya membicarakannya dengan pacar saya. Kami, yang tadinya belum punya rencana kapan akan menikah, langsung membicarakan bahwa sebelum berangkat kami akan menikah dahulu. Singkat cerita, kami menikah pada tanggal 23 Januari 1988, dan tiga hari kemudian kami berangkat ke Sydney, Australia. Selama tiga bulan pertama di Sydney, kami berdua belajar bahasa Inggris di Sydney English Language Centre (SELC).

Selanjutnya Debby sekolah sambil bekerja paruh waktu. Ia mengambil Program Diploma yang lamanya setahun. Diperpanjang terus hingga empat tahun. Sehingga selama empat tahun ia mempelajari empat bidang keahlian yang berbeda, yakni: Business Finance & Banking, Business Management, General/Legal Secretary, dan Computer Studies.



Menjadi supir taxi di Sydney

Saya sebagai suami, mendapat *spouse visa* dan boleh bekerja purna-waktu. Saya bekerja di sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi sebagai operator lapangan. Perusahaan tempat kerja saya memang menyebut para pekerja seperti saya ini *operator*, bukan *driver*. Namun masyarakat lebih mengenal kami sebagai *taxi driver*



Bekerja di luar ruang di kota indah Sydney, yang hampir sepanjang tahun bercuaca cerah, sangatlah menyenangkan. Memang benar, kalau anda berada di Sydney dan anda melihat ke atas, pemandangan yang sering kali anda jumpai adalah langit biru, tanpa awan sedikit pun. Dalam waktu singkat saya sudah hafal jalan-jalan kota Sydney, melebihi orang yang sudah lama tinggal di Sydney.

Penumpang saya bermacam-macam, mulai dari menteri, tokoh televisi (*TV personality*), hingga *prostitute*. Dari orang-orang yang berbahasa Inggris sangat halus hingga orang-orang yang berbahasa Inggris pasaran dengan *slang* dan aksen Australia yang kadang-kadang sulit dimengerti.

Meninggalkan Australia karena resesi

Di Sydney saya bertemu dengan Julia (Kimia 77) yang sedang mengambil Ph.D. di University of New South Wales. Suami Julia juga mendapat *spouse visa* dan boleh bekerja purnawaktu. Setelah menikah empat tahun, pada tanggal 7 April 1992 kami dianugerahi seorang anak laki-laki, yang kami beri nama Jonathan, artinya hadiah dari Tuhan, karena kami sudah menunggunya selama empat tahun lebih.

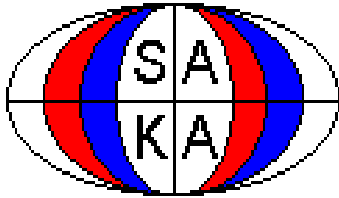
Debby sebagai *student* dan saya sebagai *spouse of a student* mendapat asuransi kesehatan gratis dari pemerintah Australia untuk berobat ke dokter umum dan rawat inap di rumah sakit pemerintah (*public hospital*). Sehingga ketika Jonathan lahir, kami hanya perlu membayar biaya administrasi rumah sakit sebesar A\$20. Tiga tahun pertama kami bisa mengumpulkan banyak uang.

Namun, sejak pertengahan 1991 Australia dilanda resesi ekonomi, yang mencapai puncaknya pada 1992, sehingga penghasilan saya menjadi sangat jauh berkurang dan mulai menggerogoti tabungan kami. Karena tidak mau tabungan kami terus berkurang, kami memutuskan untuk pulang ke Indonesia. Kami menjual semua barang-barang kami, termasuk mobil kami yang baru

berumur satu tahun, kecuali barang-barang kecil yang bisa dikirim ke Indonesia, seperti: gitar, buku-buku, pakaian dewasa, pakaian bayi, dan perlengkapan bayi.

Kami meninggalkan Australia untuk selamanya (*for good*) pada tanggal 11 November 1992. Tiba di Jakarta tanggal 14 November 1992, karena kami jalan-jalan dahulu di Singapura selama beberapa hari. Ketika itu Jonathan berumur tujuh bulan.

Kembali bekerja di Jakarta – menjual alat Laboratorium



Dalam waktu satu setengah bulan sejak pulang dari Australia, saya berhasil diterima di dua perusahaan. Perusahaan pertama, yang lebih dahulu mewawancarai saya, adalah PT Stork Screens Indonesia, sebuah perusahaan yang memproduksi *rotary screen* untuk *textile printing*. Kantor dan pabriknya terletak di Cikarang. Perusahaan kedua, yang belakangan mewawancarai saya, adalah PT

Sumber Aneka Karya Abadi (PT SAKA), sebuah perusahaan importer & supplier peralatan laboratorium. Perusahaan ini memasok peralatan laboratorium ke semua universitas negeri di Indonesia melalui tender dan merupakan perusahaan terkemuka di bidangnya.

Ketika sedang mencari pekerjaan, saya sudah berjanji kepada diri sendiri bahwa saya akan bekerja di perusahaan yang lebih dahulu menerima saya. PT SAKA langsung menerima saya setelah wawancara selesai, sedangkan PT Stork baru menyatakan menerima saya pada tanggal 24 Desember 1992, ketika sang bos sedang bersiap-siap untuk berlibur ke luar negeri. Sesuai janji saya kepada diri sendiri, maka hari Senin, 4 Januari 1993 (hari kerja pertama di tahun yang baru) saya masuk ke PT SAKA. Padahal gaji di PT Stork lebih tinggi daripada gaji di PT SAKA. Pertimbangan lain, di PT SAKA saya bekerja dengan para sarjana (S1). Ini menarik bagi saya.



Saya hanya terlibat sebentar di bagian proyek (mempersiapkan penawaran tender), karena saya dari latar belakang bukan sains, sehingga saya sebenarnya tidak tahu apa-apa tentang peralatan laboratorium. Saya diterima di PT SAKA semata-mata karena saya bisa berbahasa Inggris (lisan dan tulisan), yang sangat diperlukan dalam berkomunikasi dengan *principal* dan *vendor* luar negeri.

Akhirnya, saya diberi posisi sebagai Direct Sales Manager, yang menangani penjualan langsung kepada konsumen. Pelanggannya kebanyakan adalah perusahaan-perusahaan swasta. Di Direct Sales Department ini saya membawahi tiga bagian, yakni bagian alat (*instrument*), bahan kimia (*laboratory chemical*), dan peralatan kaca (*glassware*).

Ketika bekerja di PT SAKA inilah saya bersama atasan dan seorang rekan yang memimpin bagian penawaran tender sempat pergi ke Amerika. Kami mengunjungi kota San Fransisco, Los Angeles, dan San Diego untuk melihat pameran peralatan laboratorium, bertemu dengan

beberapa *principal* dan *vendor*, bertemu dengan perwakilan PT SAKA di Los Angeles (keponakan bos), sekaligus jalan-jalan (antara lain mengunjungi Universal Studios Hollywood). Saya juga pernah mendapat pelatihan selama tiga hari di Singapura, yang diselenggarakan oleh salah satu *principal*, bersama rekan-rekan dari berbagai negara di Asia.

Mencari gaji yang lebih besar

Saya bekerja di PT SAKA selama dua setengah tahun, hingga tanggal 31 Mei 1995. Selanjutnya saya pindah ke PT Eka Warna Kimia (PT EWK), yang merupakan *sister company* dari perusahaan tempat kerja istri saya. Bos istri saya dalam berbagai pertemuan dengan saya sering meminta saya untuk membantu beliau. Karena sering diminta, akhirnya saya tertarik juga untuk pindah. Apalagi di PT EWK saya bisa mendapat gaji yang jauh lebih besar daripada gaji ketika bekerja di PT SAKA. Kantornya terletak di Wisma Bumiputera, Jl. Jenderal Sudirman, Jakarta.

Jadi, saya sempat bekerja satu gedung dan satu lantai dengan istri saya. Hanya beda ruangan. Berangkat dan pulang kerja sama-sama. Makan siang sama-sama, dan bisa bertemu kapan saja. Saya menjabat sebagai Logistics Manager, yang sebenarnya ilmunya merupakan salah satu ilmu TI. Memang direksi menempatkan saya sebagai Logistics Manager karena mereka tahu latar belakang pendidikan saya Teknik Industri. Namun, anehnya di sini saya merasa seperti bekerja di bagian administrasi saja.

Gaji besar ternyata bukan segala-galanya. Di situ saya hanya sanggup bertahan selama satu tahun tiga bulan. Berbeda dengan istri saya yang merasa senang dan tertantang dengan pekerjaannya. Sejak pulang dari Australia hingga hari ini, ia hanya bekerja di satu tempat itu. Sudah hampir empat belas tahun.

Ditambah lagi, ketika itu saya mulai mengenal konsep kerja bebas atau kerja tidak terikat yang diperkenalkan oleh salah satu perusahaan multi level marketing yang saya ikuti. Saat itu saya sangat terobsesi untuk memiliki pekerjaan yang tidak terikat waktu, bahkan bisa pensiun dini, namun dengan penghasilan yang terus-menerus diterima. Ide kerja bebas ini menjadi dasar bagi pengambilan keputusan karier-karier saya selanjutnya.

Mencoba berbagai pekerjaan lepas seperti menjadi distributor Amway

Tanggal 1 September 1996 saya berani meninggalkan pekerjaan saya yang bergaji besar di PT EWK dalam keadaan istri hamil tujuh bulan (mengandung anak ketiga, Jessica) untuk *full time* di bisnis Amway. Padahal peringkat saya baru tiga persen. Orang lain yang sudah mencapai peringkat Distributor Langsung saja belum tentu berani *full time*. Mereka biasanya menunggu hingga mencapai peringkat Emerald, baru meninggalkan pekerjaan utamanya.



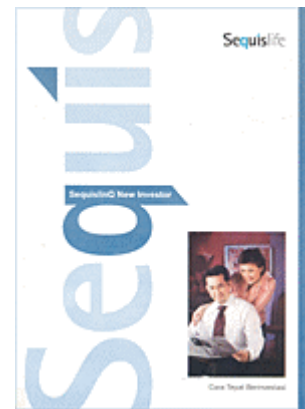
Rupanya saya memang berjiwa petualang. Selain Amway, saya juga mencoba berbagai bisnis lain yang sama sekali tidak memberikan gaji tetap. Penghasilan hanya berdasarkan komisi, tetapi

bisa sangat besar bagi yang berhasil. Pada saat yang bersamaan saya pernah punya empat usaha mandiri yang berbeda, yakni sebagai:

1. Distributor Amway (bergabung dengan Network Twenty One. Sebelumnya pernah juga bergabung dengan grup Malaysia selama setahun ketika bekerja di PT SAKA hingga PT EWK. Kemudian beristirahat selama enam bulan guna memenuhi syarat pindah grup).
2. Sales Associate Era (bergabung dengan Era Victoria, Blok M, Kebayoran Baru, yang merupakan salah satu member broker terbaik PT Era Indonesia hingga saat ini).
3. Financial Consultant PT Ongko Life (tutup ketika krismon; seluruh nasabahnya dialihkan ke PT Dharmala Manulife, kini PT Manulife Indonesia).
4. Distributor CNI.

Ternyata saya kurang berhasil di keempat bisnis itu. Saya sangat suka mengikuti pelatihan-pelatihan dan seminar-seminar yang diadakan, mendengarkan kaset-kaset motivasi, serta membaca buku-buku yang dianjurkan. Namun saya kurang berani menelepon orang, yang merupakan kunci terpenting bisnis semacam itu.

Walaupun kurang berhasil sebagai Financial Consultant PT Ongko Life, saya masih berani melamar dan mengikuti pelatihan sebagai Sales Manager PT Asuransi Jiwa Sewu New York Life, yang kini telah menjadi PT Sequis Life, hanya untuk membuktikan bahwa saya memang kurang berbakat di bidang itu. Akhirnya, pertengahan April 1997 saya kembali bekerja di perusahaan peralatan laboratorium, namun dalam skala yang jauh lebih kecil dibanding PT SAKA, bernama PT Haes Bersaudara.



Setahun penuh hidup di berbagai perpustakaan

Ketika krismon melanda Indonesia, Juli 1997, saya baru bekerja beberapa bulan di PT. Haes Bersaudara. Perusahaan ini terkena imbasnya, sehingga saya diberhentikan pada tanggal 31 Juli 1997. Setelah itu saya hidup dari perpustakaan ke perpustakaan, karena saat itu sulit sekali mencari pekerjaan. Ini benar-benar menganggur yang tidak menghasilkan uang. Tetapi juga tidak mengeluarkan banyak uang.

Walaupun menganggur, saya tetap berusaha mempertahankan rutinitas saya. Saya bersama istri tetap berangkat pagi pulang sore. Saya tetap berbusana kantor. Sehingga di mata tetangga dan anak-anak, kami berdua masih kelihatan seperti orang kantoran. Ini namanya mengelabui tetangga.

Pagi hari, setelah mengantar istri ke kantornya di Jl. Jenderal Sudirman, saya pergi ke perpustakaan mana saja di Jakarta ini. Di sana saya membaca koran, majalah, buku, *business directory*, kamus, ensiklopedia, apa saja, dari pagi sampai sore. Hanya jeda (*break*) sebentar untuk makan siang. Namun, karena saya memang hobi membaca, saya sangat menikmati kegiatan itu. Sore hari, saya menjemput istri lagi di kantornya, lalu kami bersama-sama pulang ke rumah. Itu berlangsung terus selama setahun penuh.

Mulai berwiraswasta dengan mendirikan CV & kemudian PT

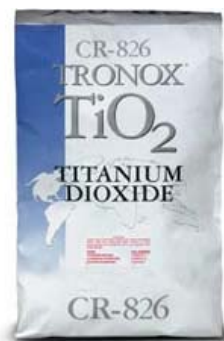
Awal Agustus 1998, ketika kami tiba di depan rumah setelah "bekerja" seharian, tetangga sebelah memberi tahu, "Itu tadi anak-anaknya teriak-teriak. Saya sampai khawatir, ada apa?" Sejak itu, saya mulai *ngantor* di rumah. Sebelumnya, pada bulan Mei 1998 (setelah kerusuhan), sebagai hasil belajar di berbagai perpustakaan, kami sudah berhasil mendirikan CV. Mitra Andalan Sejati (CV. MAS) – supplier bahan insulasi (glasswool, aluminium foil, roof mesh/wire

mesh). Saya memasok bahan-bahan tersebut antara lain untuk perluasan pabrik ban Bridgestone di Karawang Timur (Kawasan Industri Surya Cipta), yang merupakan proyek besar.

Melihat usaha yang maju, mertua dan mitra bisnisnya tertarik untuk menanamkan modal yang cukup besar. Perusahaan ditingkatkan menjadi PT Mitra Adikarya Semesta (PT MAS). Kantornya pindah ke ruko empat lantai milik mereka berdua, tidak jauh dari rumah. Sebuah ruko baru yang belum pernah ditempati. Selain melanjutkan bidang usaha CV MAS, kami menambah kegiatan dengan menjadi importer & distributor bahan kimia. Kami mengimpor Titanium Dioxide (TiO₂) dari Korea, mula-mula satu kontainer (20 ft) per bulan, hingga akhirnya bisa mencapai tiga kontainer per bulan.



O, ya, sejak CV MAS hingga PT MAS kami punya tenaga ahli orang Jepang, yang juga merupakan salah satu pemegang saham. Tugas utamanya adalah meng-*entertain* (mengajak main golf, makan, dsb) para ekspatriat Jepang yang menjadi pelanggan kami. Dia memang hobi main golf. Jadi, dia senang saja, main golf dibayari perusahaan. Cukup sering dia dan teman-temannya itu main golf atas biaya

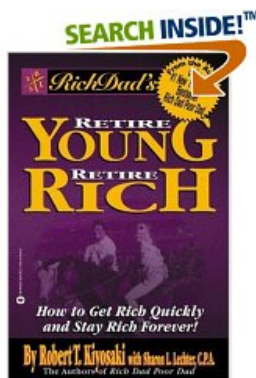


perusahaan. Sekarang dia bekerja di Singapura.

Kemudian datanglah prahara. Mitra bisnis mertua saya diajak oleh teman-temannya untuk mendirikan pabrik pil KB di Sentul, Jawa Barat. Dia butuh banyak uang. Maka ditariklah modalnya yang ditanam di PT MAS, yang merupakan 70% dari modal perusahaan. Dengan modal yang tinggal 30% (milik mertua saya) kegiatan usaha menjadi pincang. Akhirnya perusahaan ditutup awal 2001.

Akhirnya menjadi penerjemah lepas

Dalam keadaan tidak tahu harus berbuat apa, saya menghubungi PT Gramedia Pustaka Utama, menanyakan apakah masih membutuhkan penerjemah lepas, yang dijawab memang masih membutuhkan. Maka, sejak 23 Maret 2001 saya menjadi seorang penerjemah. Mula-mula masih bekerja di ruko, karena masih mengharapkan mukjizat berupa modal yang dikucurkan kembali sehingga kegiatan PT MAS bisa dilanjutkan.



Namun, setelah tahu bahwa hal itu tidak akan terjadi, saya pindah bekerja di rumah lagi. Ternyata pekerjaan sebagai penerjemah sangat menyenangkan bagi saya. Kekurangannya hanya satu: honorinya kecil dan hanya sekali, meskipun buku terjemahan saya bisa menjadi **superbestseller**, seperti *Retire Young Retire Rich*, yang dalam waktu tiga tahun sejak buku itu diluncurkan (Januari 2003) hingga sekarang sudah mengalami cetak ulang dua puluh sekian kali. Yang memanen *duitnya* ya Robert Kiyosaki & Sharon Lechter, karena royalti buku terjemahan merupakan hak penulis aslinya.

Menemukan panggilan hidup.

Setelah lima tahun berprofesi sebagai penerjemah, tanggal 21 Mei 2006 yang lalu saya berani mengambil keputusan untuk meningkatkan diri menjadi penulis buku. Dan setelah bekerja tiga bulan hingga hari ini (Agustus 2006), saya dapat merasakan bahwa inilah pekerjaan yang sangat

saya sukai, karena sesuai dengan hobi (membaca) dan bakat (menulis) saya. Bekerja jadi tidak terasa bekerja. Sering kali *nge-flow* atau mengalir saja, tidak ingat waktu.

Namun, yang terpenting, saya bisa bekerja di rumah sambil mengawasi anak-anak. Itulah sebabnya, pada tanggal 11 Juli 2006 yang lalu saya berani menolak sebuah tawaran kerja dengan gaji yang cukup besar. Setelah lima tahun bekerja di rumah sebagai penerjemah, biasa menjemput anak dari sekolah, biasa mengawasi mereka di rumah, saya sudah tidak ingin bekerja di luar rumah lagi. Saya sudah menemukan panggilan hidup saya dengan misi yang sangat jelas.

Kesimpulan tentang panggilan hidup seorang alumni ITB

Perjalanan menemukan panggilan hidup bagi saya memerlukan waktu dua puluh dua tahun, dihitung sejak lulus dari ITB (S1). Orang lain ada yang menemukan panggilan hidupnya sejak lulus S1 atau lebih awal.

Satu hal yang saya perhatikan, orang yang sudah menemukan panggilan hidupnya akan bekerja sepenuh hati guna memenuhi panggilan hidupnya itu. Ia seperti berkejaran dengan waktu agar dapat memaksimalkan dirinya. Ia tidak lagi bekerja sekadar untuk dirinya, keluarganya, atau perusahaan tempat kerjanya, melainkan untuk kepentingan yang lebih luas.

Saya bersyukur dapat menemukan panggilan hidup saya pada usia menjelang empat puluh delapan tahun. Bagi saya, itu berarti masih ada dua puluh dua tahun ke depan hingga saya berumur tujuh puluh tahun untuk berkarya, bahkan lebih jika diberi umur panjang. Banyak orang tidak pernah menemukan panggilan hidupnya seumur hidup mereka.

Tentang Penulis

Paulus Herlambang adalah alumnus Teknik Industri ITB. Ia adalah penerjemah *Retire Young Retire Rich* karya Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter, dan buku-buku lain. Saat ini ia sedang menulis sebuah buku *superbestseller* di kediamannya di Sunter Blok L no.29 Jakarta.