

# How to sell your skills and expertise – Part. 1

© Project Tapanuli - [www.project-tap](http://www.project-tap)

**By: Nelly Br-Torus**

**London 23 January 2009**

## Project Tapanuli, we care, do you?

### How to sell your skills and expertise Find yourself a great job.

Hello saudara-saudara dimanapun anda berada,

2 minggu yang lalu saya mengikuti seminar di Right Management, Head Office di London (<http://www.rightmanagement.com/locations/new-office-location/en/382286>) dan saya ingin sekali berbagi pengalaman dan ilmu yang saya dapatkan dari seminar tersebut. Topic seminar tersebut adalah: **"How to excel in an interview, and how to sell yourself"**. How to sell yourself dalam hal ini maksudnya adalah: **Bagaimana untuk memasarkan skills dan kualifikasi yang kita miliki.**

Mungkin saat ini jutaan pengangguran di Indonesia, sarjana-sarjana kebanggaan orang tua, namun hingga hari ini belum dapat dibanggakan negara, karena masih nganggur. Orang tua untuk sementara sudah berhenti menyanyikan lagu **"Anangkonki do harmoraon diahu"**, sudah bangga, anak udah lulus dan meraih gelar yang diimpikan. Hari berganti, minggu bergilir, bulan berlalu, hingga tidak terasa udah bertahun-tahun nongkorong didepan computer, cari teman di Facebook, merasa kecewa .....tapi terus berdoa **"Tuhan, berilah aku karuniamu, tolong lah aku mendapatkan kerja"**.

"Oh.....dear.....!!!! Kalau orang Batak bilang "Agoi.....amang"!!

Tahu ngga, menurut para ahli, Tuhan itu akan menolong kita kapanpun, selalu deh pokoknya, tapi kita harus berusaha dulu menolong diri sendiri. Secara tidak kita sadari, Tuhan itu sebenarnya telah mengaruniai kita umatnya alat yang paling beken, agar kita-kita ini bisa menolong diri sendiri dulu, sebelum cengeng manggilin Tuhan melulu: **"Otak dan hati kita"**.

Menurut Mr James Williams (the Seminar moderator), kesarjanaan itu tidak selalu dapat diandalkan untuk mencari pekerjaan yang layak dan kita cita-citakan.

Oh....kelihatanya banyak orang yang manggut-manggut nih.

Ok, anda sekarang udah jadi sarjana, boleh dikategorikan sebagai "middle class" Indonesia, sekalipun kelas bukan hal-hal yang kita bicarakan di Indonesia (or maybe I am wrong?). Dengan kesarjanaan ini anda sudah siap dan yakin dan percaya diri untuk melamar pekerjaan. Surat lamaran udah mengalir, dan.....terus mengalir, tapi tidak satupun perusahaan yang memanggil anda untuk mengikuti interview. Kekecewaan makin menebal, keluar rumahpun udah segan. Orang tua dari kampung udah bolak-balik **menanyakan "Ai naung karejo do ho saonari?"** Yah, namanya juga orang tua, maunya anaknya itu adalah nomor satu didunia, apalagi orang Batak, mottonya "Anangkonki do hamoraon diahu" artinya, (kalau kau ngga lancer bahasa Batak), "anakku adalah berlianku, kekayaanku". Beliau-beliau itu ngga akan berhenti mengomel, hingga anak kesayanganya betul-betul berhasil dapat kerja. Ya jelas dong, udah mati-matian di sawah untuk cari duit buat menyekolahkan anak kebanggaanya, tapi anak itu bisanya ngeluh doang **"Tahu deh...hingga sekarang gue belum dapat kerja nih, udah dicobain terus, tapi ngga berhasil"**. Kehidupan sehari-hari semakin tegang, stress dan betul-betul menemukan jalan buntu.

STOOOOOOPPPPPP!!!! Just stop moaning!!!! Moaning=ngedumel.

Sebelum anda betul-betul jadi stress berat, cobalah dulu simak nasehat dari Mr Peter Williams di bawah ini:

- Apakah anda sudah punya CV (daftar riwayat hidup) dengan struktur yang bagus, yang complete, bernada business dan betul-betul mewakili diri dan kemampuan anda. CV itu harus singkat, rangkuman singkat dari diri anda, pendidikan dan pengalaman kerja (kalau punya) – kalau di Inggris di usulkan agar CV tidak lebih dari 2 halaman.
- Apakah anda melamar bidang yang sesuai dengan pendidikan anda. Misalnya, anda sudah lulus dari Systems Engineering, eh...melamar kerja di Pizza Hut, ya report dong.

- Apakah anda betul-betul paham akan kualifikasi yang anda miliki, apakah yang anda bisa lakukan untuk pekerjaan yang dilamar? (*Can you do the job?*). Kalau anda melamar jadi Systems Engineer misalnya, kira-kira anda bisa ngga melakukan pekerjaan itu. Kalau anda hanya bisa mengatakan "Yah....ngerti sih, bisa kayaknya". Wah repot banget tuh. Kalau perusahaan sudah merencanakan untuk membayar gaji awal anda misalnya lebih kurang Rp10 juta per bulan, tapi anda hanya bisa mengatakan " Bisa kayaknya", perusahaan yang mana yang mau menghancurkan Computer systems diperusahaan mereka, belum lagi harus bayar gaji anda Rp10juta/bulan.
- Jarang orang yang baru lulus kuliah, langsung mahir menangani kerja lapangan. Kalau anda belum punya pengalaman kerja, jujurlah, jelaskan ini dalam CV, dan katakan bahwa anda betul-betul berambisi, dan ingin cari pengalaman kerja. Biar gaji awalnya kecil, yang penting kerja, cari pengalaman yang sesuai dengan kualifikasi. *Kecil is better than nothing!!! Jangan gengsi, gengsi itu makan duit.*
- Diatas dibicarakan, "*Can you do the job?*" disini ditanyakan, "*will you do the job?*" . Misalnya, anda dapat panggilan interview, setelah di cek alamatnya, ternyata kantor perusahaan tersebut berlokasi di samping terminal bis. Tampang kantornya agak jorok, dan tidak memadai untuk gengsi anda. Orang-orang yang kerja disana juga tampangnya loyo-loyo. "Now, will you do the job if they give it to you? Will you fit in?" Mungkin juga situasinya terbalik. Anda bisa aja berasal dari keluarga sederhana, tapi berhadapan dengan perusahaan yang sangat super innovative dimana pegawai-pegawinya penuh orang luar dan orang-orang melayunya juga super kece. Anda tiba-itba merasa ciut karena merasa agak gembel sendiri, ini bisa jadi, mudah-mudahan saja ngga.
- Your price tag (*dalam hal ini = gaji*). Pada saat melamar pekerjaan, jangan pernah sekali-kali mengusulkan gaji yang diminta. Pada saat interview juga lebih baik tidak menanyakan gaji. Kalau perusahaan tersebut ingin mengungkapkan gaji dari posisi yang anda lamar, itu adalah hak mereka, ada baiknya tidak menanyakan hal ini apada saat interview. Kalau posisi itu sudah

ditawarkan pada anda, dan surat kontraknya (biasanya memuat informasi gaji, dsb) sudah anda terima, tapi setelah dianalisa, anda tidak dapat menerima gaji tersebut, tentunya anda bisa menolak tawaran itu. Kalau mereka menanyakan alasan anda, jelaskanlah dengan sopan, bahwa gaji yang ditawarkan, misalnya tidak cukup untuk menutupi biaya-biaya sehari-hari.

Sebelum melamar, analisislah hal-hal dibawah ini,

- Competency = Keahlian dan kemampuan anda dalam melakukan pekerjaan tersebut.
- Compatability = Kecocokan diri/personality anda dengan lingkungan mereka.
- Compensation = Santunan (gaji).

Jangan lupa berkunjung lagi ke [www.project-tapanuli.org](http://www.project-tapanuli.org) untuk melihat part berikutnya.

Kami akan membuat banyak lagi info-info baru dan update (reminders) hanya akan dikirim melalui Facebook. Kalau tertarik untuk menerima reminders, tolong bergabung dengan Project Tapanuli di Facebook. Link dibawah.



Semoga selalu sukses,  
Horas, Mjuah juah, Njuah juah, dari saya,  
Nelly Br-Torus  
For and on behalf of Project Tapanuli

