

# Rintisan

STARTUP • TALENTA DIGITAL • IDE • INOVASI

VOLUME 40

*Focused*



IN-DEPTH

***Multitasking* Itu Percuma! Terapkan Ini Supaya Kamu Lebih Produktif**

**Bagaimana Agar Bisa Lebih Fokus Ketika Bekerja?**

**Healthpro.id: Transformasi Digital bagi Tenaga Kesehatan *On-Demand***

BUKU INI TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN

GERAKAN NASIONAL  
**1000**  
STARTUP DIGITAL





# Susunan Redaksi

PENGARAH

**Semuel Abrijani Pangerapan**

PEMBINA

**Bonifasius Wahyu Pudjianto**

PENANGGUNG JAWAB & PEMIMPIN REDAKSI

**Sonny Sudaryana**

EDITOR

**Fadhila Hasna Athaya**  
**Putranto Adhi Nugroho**  
**K. Langit Rimesti**

PENULIS

**Mayasti Dwidya Nastiti**  
**Nabila Savitri Erwansyah**  
**Sofy Nito Amalia**  
**Yurista Andina**  
**Bunga Dea Laraswati**  
**Ristiana D. Putri**

DESAIN & LAYOUT

**Bagus Septa Pratama**  
**Rizka Irjayanti**

ILUSTRASI COVER

**Agnesia Praherswi**

ILUSTRASI ARTIKEL

**Gerardus Aloysius**  
**Azzalfa Nur Fitri**  
**Refika Dameria Tamba**

PRODUKSI & SIRKULASI

**Anka Raharja**  
**Fahmi Riskian**

GERAKAN NASIONAL  
**1000**  
STARTUP DIGITAL



BUKU INI TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN



# Fokus, Fokus, Fokus

Dalam dunia startup yang dinamis dan penuh tantangan, kemampuan untuk memusatkan perhatian atau fokus itu krusial. Sebagai seorang pendiri startup, kita sering kali dihadapkan pada berbagai tugas dan tantangan yang membutuhkan perhatian penuh. Tanpa kemampuan fokus yang baik, risiko kehilangan arah dan tujuan menjadi semakin besar. Fokus adalah senjata utama yang memungkinkan kita untuk menavigasi kompleksitas bisnis dan meraih kesuksesan.

Dalam Buku Saku RINTISAN Edisi *Focused* ini, kami akan membahas secara mendalam tentang bagaimana *founder* dapat mengasah keterampilan fokus.

Pertama-tama, tentunya kami akan membahas tentang mengapa memiliki kemampuan fokus yang kuat dalam meraih kesuksesan bisnis itu penting. Kemudian, kamu juga akan mendapatkan wawasan tentang kepemimpinan yang sadar dan bertanggung jawab, yang akan membawa dampak yang positif dalam mengelola tim dan organisasi.

Kami juga akan membahas mengenai dampak negatif dari seringnya beralih konteks (*context switching*) terhadap produktivitasmu, serta memberikan *tips* untuk mengatasi masalah tersebut.

Bagi yang ingin meningkatkan kemampuan fokus dalam bekerja, kami

akan memberikan panduan praktis yang dapat kamu terapkan sehari-hari. Kamu juga akan mempelajari tentang cara mengatur waktu dengan lebih efisien melalui konsep "*Time Blocking*" dan bagaimana hal tersebut dapat membantumu mengoptimalkan jadwal kerja.

Selain itu, kami akan membahas mengenai berbagai metode dan kerangka kerja yang dapat kamu gunakan untuk mengidentifikasi dan menyelesaikan tugas-tugas yang paling penting terlebih dahulu.

Lalu, kamu juga dapat mengetahui bagaimana fokus pada pelanggan dalam membangun produk yang sukses. Kamu akan mempelajari bagaimana memahami kebutuhan pelanggan dan membangun produk yang benar-benar memecahkan masalah mereka.

Kami harap edisi ini dapat membantu memberikan wawasan berharga tentang bagaimana fokus dapat menjadi katalisator untuk pencapaian tujuan bisnis. Mari kita mulai perjalanan kita untuk memahami dan mengasah kemampuan fokus sebagai salah satu kunci utama kesuksesan dalam dunia startup yang penuh tantangan. Selamat membaca!

– Tim Redaksi

# Memahami Esensi Fokus dalam Kepemimpinan

“Pengalaman panjang dalam pemerintahan telah mengajarkan saya satu hal yang tak terbantahkan: fokus adalah kuncinya. Tidak hanya sekadar menjalankan tugas, namun juga memusatkan perhatian pada hal yang benar-benar penting. Dalam perjalanan saya, saya belajar bahwa fokus bukanlah sekadar memikirkan satu hal sambil mengabaikan yang lain. Fokus memiliki dimensi yang lebih dalam, yang melibatkan pemahaman diri, empati terhadap orang lain, dan pengenalan terhadap dunia di sekitar kita.

Fokus pada diri sendiri adalah langkah awal yang penting dalam mengembangkan kepemimpinan yang efektif. Dengan menyadari siapa kita, apa yang kita rasakan, dan bagaimana kita bereaksi terhadap situasi tertentu, kita dapat membuat keputusan yang lebih baik dan lebih tepat. Keterampilan ini dapat diperkuat melalui pembelajaran dan refleksi yang terus-menerus.

Namun, kepemimpinan yang kuat juga memerlukan kemampuan untuk fokus pada orang lain. Empati adalah kunci untuk membangun hubungan yang kuat dan mempengaruhi orang lain dengan cara yang positif. Dengan memahami perasaan dan perspektif orang lain, kita dapat menjadi pemimpin yang lebih efektif dan dihormati oleh rekan-rekan kita.

Selain fokus pada diri sendiri dan orang lain, memiliki pandangan yang luas terhadap dunia juga penting dalam kepemimpinan. Kita perlu memahami bagaimana keputusan kita saat ini akan berdampak pada masa depan, dan bagaimana kita dapat berinovasi untuk menciptakan perubahan yang positif. Dengan memperluas wawasan kita, kita dapat menjadi pemimpin yang visioner dan mampu menghadapi tantangan yang kompleks.

Bagi banyak startup *founder* pemula, mungkin konsep tentang fokus masih terasa baru, terutama bagi mereka yang baru memulai perjalanan mereka dalam dunia bisnis. Namun, meskipun belum memiliki pengalaman yang panjang, kita dapat belajar dari pengalaman orang lain. Untuk itu, saya mengajak

Anda untuk menjelajahi lebih jauh konsep fokus dalam kepemimpinan dengan membaca artikel-artikel yang disajikan di Buku Saku RINTISAN edisi *Focused*. Di dalamnya, Anda akan menemukan wawasan yang berharga tentang bagaimana memusatkan perhatian Anda dalam berbagai aspek kepemimpinan seorang startup *founder*.

Jadi, mari terus belajar untuk jadi pemimpin yang lebih baik, yang memiliki pemahaman yang lebih dalam tentang diri sendiri, empati yang lebih besar terhadap orang lain, dan wawasan yang lebih luas tentang dunia di sekitar kita.



## Samuel Abrijani Pangerapan

Direktur Jenderal Aplikasi Informatika  
Kementerian Komunikasi  
dan Informatika RI



# Daftar Isi



*Journaling*, hal. 16 – 20

## IN-DEPTH

08 — 13

**Meniru Prinsip  
*Laser Focus* yang  
Menggerakkan  
Kesuksesan  
Startup**

14 — 19

**Jadi Pemimpin  
yang Tetap  
Waras di Tengah  
Ketatnya  
Persaingan Bisnis**

20 — 25

***Multitasking*  
Itu Percuma!  
Terapkan Ini  
Supaya Kamu  
Lebih Produktif**

## SURAT REDAKSI

03

**Fokus, Fokus,  
Fokus**

26 — 30

**Bagaimana Agar  
Bisa Lebih Fokus  
Ketika Bekerja?**

32 — 39

**Bikin Jadwal  
Efektif Lewat *Time  
Blocking*, Yuk!**

40 — 45

**Bingung  
Memprioritaskan  
Tugas?  
Manfaatkan 4  
Kerangka Ini**

## PRAKATA

04

**Memahami Esensi  
Fokus dalam  
Kepemimpinan**

46 — 51

**Membangun  
Produk yang  
Berguna Lewat  
*Customer Centricity***



## SEKOLAH BETA

68 — 71

*Serial Hacker:  
Identifying  
Strategic  
Opportunities as  
Data Analyst*

*Serial Hipster:  
Bringing  
Psychology and UX  
Writing Together*

*Serial Hustler:  
Navigating Pricing  
Strategy into  
Product Campaign*

## REKOMENDASI

56 — 59

*Buku, Film  
& Podcast*

72 — 74

*Direktori Startup*

76

*Glosarium*



Healthpro.id, hal. 60 — 67

## PROFIL STARTUP

60 — 67

*Healthpro.id:  
Transformasi  
Digital bagi  
Tenaga Kesehatan  
On-Demand*

## SISI DATA

52 — 55

*Peran Deteksi  
Anomali Dalam  
Pencegahan  
Penipuan di  
E-commerce*



Bingung Memprioritaskan Tugas?, hal. 40 — 45

# Meniru Prinsip *Laser Focus* yang Menggerakkan Kesuksesan Startup

Ada satu hal penting yang kerap dilupakan oleh *founder*. Lebih gawatnya, hal penting ini tidak pernah diajarkan di kursus teknis mana pun. Alasannya, ini adalah *soft skill* yang rasanya semakin sulit dipelajari di era yang serba cepat dan penuh distraksi. Itu adalah fokus.

Ponsel dengan notifikasi tiada henti. Banjir informasi setiap detik dari kanal berita. Sosial media yang penuh dengan tren terkini. Seakan kita sebagai manusia 'dipaksa' untuk *always on*, harus selalu aktif di mode daring. Kita seakan diharuskan untuk selalu bergerak tanpa jeda. Dengan situasi seperti itu, fokus menjadi lebih sulit untuk dijalani.



Padahal, dalam perjalanan startup, baik dari *founder* atau seluruh anggota tim, titik fokus menjadi hal yang krusial. Ada tren terbaru, ide langsung berubah. Ide belum divalidasi, sudah buru-buru ingin pivot. Pesaing meluncurkan produk baru, tim internal kelabakan. Semua buyar tanpa adanya fokus.



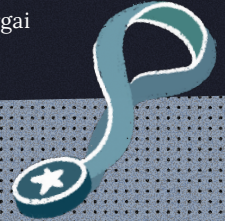
Bakat hanya menyumbang sebagian kecil dari kesuksesan. 90% kesuksesan datang dari usaha. Tentu saja usaha maksimal bisa dicapai jika kita berhasil fokus untuk mencapai tujuan. Karena fokus begitu penting untuk *founder* dan para pekerja startup, mari kita bahas lebih dalam lagi, lebih spesifiknya tentang *laser focus*.



## Apa itu *laser focus*?

Bisa dibilang, *laser focus* itu berkonsentrasi secara penuh, menaruh seluruh perhatian dan energi pada aktivitas atau tujuan. Kalau kamu sudah ada di mode *laser focus*, siapa pun orang yang memanggilmu, atau apa pun yang menggangu, kamu tidak akan berhenti mengerjakan kegiatan itu.

Orang yang bisa menerapkan *laser focus*, artinya orang yang sangat menghargai waktu. Sebab, ia berhasil sepenuhnya untuk hadir di momen tersebut.



### Mengapa pekerja startup sebaiknya bisa menerapkan *laser focus*?

Disclaimer dulu, ya. *Laser focus* bukan hanya ditujukan untuk para founder saja, lho.

*Laser focus* adalah untuk semua orang. Para pekerja startup butuh untuk menguasai *laser focus*. Dengan menerapkan *laser focus*, kamu bisa meningkatkan produktivitas. Itu juga akan mempersingkat waktu pekerjaan dan meningkatkan kinerjamu secara keseluruhan.



### Lalu, gimana supaya kita bisa melakukan *laser focus*?

Sebenarnya, *laser focus* itu hampir mirip dengan olahraga. Contohnya, bayangkan kalau kita sedang melatih otot perut di *fitness center*. Orang yang baru pertama kali latihan, pasti akan mengeluh karena ototnya merasa seperti 'ketarik'. Namun, lambat laun, semakin sering latihan, otot akan semakin kuat karena sudah terbiasa dilatih. Sama halnya dengan *laser focus*. Saat awal mencoba, rasanya pasti sulit. Namun, sulit bukan berarti tidak bisa. Kamu hanya perlu mencoba lagi dan lagi, agar menjadi terbiasa dan berhasil mencapai *laser focus*.



Ada beberapa *tips* yang bisa kamu lakukan:

1

## Cobalah untuk menentukan tujuan yang spesifik

Supaya bisa fokus, kamu harus punya tujuan. Bukan tujuan yang asal-asalan. Itu harus jelas dan juga realistis. Pastikan tujuan tersebut bisa diturunkan menjadi tujuan-tujuan kecil, yang bisa dicapai lewat aktivitas dan pekerjaan sehari-hari.

Di startup, ada konsep yang bernama OKR (*Objective Key Result*). Kamu bisa menentukan tujuan dan mendefinisikan hasil utamanya. Pada umumnya, untuk bisa menentukan hasil utama (*key result*), kamu bisa menggunakan konsep SMART (*Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time bound*). Contohnya ini adalah OKR untuk divisi sales:

Objective:

Menaikkan pendapatan hingga 5 miliar rupiah per tahun.

Key result:

- Menghubungi minimal 200 prospek setiap minggu.
- Melakukan *pitching* dengan minimal 30 calon klien setiap minggu.
- Mendapatkan *revenue* sebesar minimal 410 juta rupiah per bulan.
- Menurunkan *churn rate* menjadi lebih rendah dari 5% per bulan.



2

## Mengidentifikasi apa yang menjadi pengganggu

Distraksi atau pengganggu adalah musuh dari fokus. Kamu perlu tahu, apa yang menjadi distraksimu, dan hindari hal itu. Misalnya, jika kamu terganggu dengan notifikasi dari *smartphone*, rasanya kamu ingin mengeceknya dan membuka *smartphone*-mu. Maka, kamu bisa *turn off* fitur notifikasi, mengaktifkan mode pesawat, memanfaatkan fitur *do not disturb*, atau pilih *silent mode*. Banyak cara untuk menuju ke sana, pilihlah cara yang paling efektif menurutmu.

3

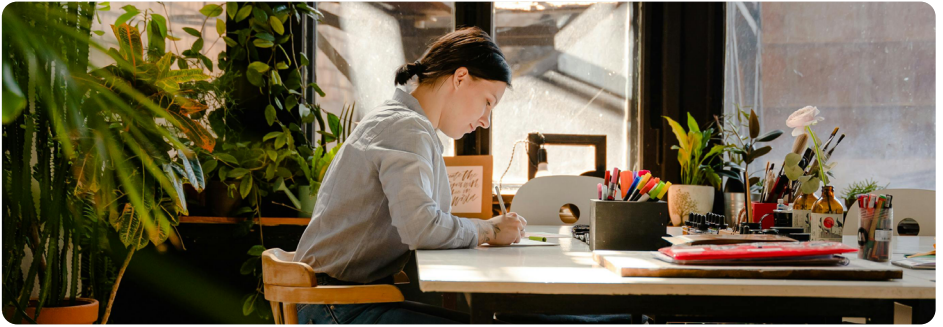
## Melatih *mindfulness*

Seperti yang sudah dijelaskan di awal artikel, *laser focus* adalah sebuah tindakan yang menghargai waktu karena harus hadir secara penuh di waktu sekarang. Untuk itu, kamu bisa berlatih *mindfulness*, misalnya dengan menarik nafas dalam, dan menghembuskan perlahan. Lakukan itu secara berulang untuk menyadari nafas yang masuk dan keluar. Kamu juga bisa mencoba meditasi untuk membantu pikiranmu tetap fokus pada tugas yang sedang dikerjakan.

4

## Istirahat

*Laser focus* membutuhkan pikiran yang tenang dan terarah untuk bisa menyelesaikan atau mencapai tujuan yang sudah ditetapkan. Tapi tahukah kamu, bahwa pikiran yang tenang dan bisa fokus datang dari tubuh dengan kondisi yang prima. Untuk itu, mustahil menerapkan *laser focus* apabila orang tersebut kurang tidur. Maka, istirahat sangat penting untuk memulihkan tenaga. Jangan sepelekan istirahat atau tidur karena ini sangat berkaitan dengan kelelahan mental. Di mana, jika kelelahan fisik atau kelelahan mental terjadi, tubuh akan sulit memaksimalkan tingkat konsentrasi.



5

## Membangun budaya yang berorientasi tujuan

Membangun budaya untuk bisa fokus, membutuhkan kepemimpinan yang kuat dan dukungan dari seluruh unsur di perusahaan. Startup perlu karyawan yang percaya pada kekuatan misi dari perusahaan, dan mereka yakin bisa mencapainya.

Contohnya seperti yang dilakukan oleh CEO Airbnb yaitu Brian Chesky. Ia memiliki 500 orang karyawan yang ketika wawancara, ia menanyakan satu pertanyaan yang sama, “Jika kamu punya waktu 1 tahun, apa yang akan kamu lakukan untuk Airbnb?”

Ia ingin memastikan bahwa semua karyawannya punya semangat yang tinggi untuk mencapai tujuan yang ia ciptakan, yaitu membangun komunitas bagi host (penyewa) dan tamu di seluruh dunia. Jika karyawan punya hak dan kesempatan untuk melakukan perubahan di startup, maka mereka akan punya rasa kepemilikan yang tinggi dan merasa menjadi bagian penting dari startup.



Membangun startup itu seperti lari marathon. Jalannya panjang dan berliku. Tidak mungkin tanpa hambatan. Tapi jika yakin, kamu pasti bisa sampai tujuan. Sama halnya dengan *founder* dan seluruh tim startup. Startup membutuhkan *laser focus* sebagai bahan bakar untuk memacu roket terbang lebih tinggi. Jadi, siap untuk melatih kemampuan *laser focus*-mu demi startup yang *sustainable*?





# Jadi Pemimpin yang Tetap Waras di Tengah Ketatnya Persaingan Bisnis

**Lingkungan bisnis dengan persaingannya yang sengit, seakan memaksa kita untuk terus berlari dengan gesit. Bisnis dituntut untuk harus cepat, peka dan responsif terhadap keadaan masa kini, dan memahami kebutuhan pasar yang terus berubah.**

Kondisi tersebut membutuhkan sosok pemimpin dengan mental yang kuat dan cerdas secara emosional. Untuk merealisasikannya, pemimpin wajib memahami diri sendiri lebih dalam, sebelum mendukung dan membimbing semua anggota timnya menempuh tujuan yang tepat. Dalam beberapa tahun terakhir, *mindfulness* yang erat kaitannya dengan meditasi, yoga, dan aktivitas lain, dikaitkan dengan industri bisnis untuk meningkatkan keterampilan pemimpinnya. Ini disebut dengan *mindful leadership*.

Prinsip *mindful leadership* utamanya adalah meningkatkan kesadaran diri dan kecerdasan emosional (*Emotional Quotient* atau *Intelligence/EQ*). Dua hal tersebut menjadi langkah awal untuk menuju kepemimpinan yang lebih efektif.



## Mengapa *mindful leadership* ini penting untuk diterapkan?

Seorang pemimpin yang mengatur anggota timnya secara *mindful*, punya peluang lebih besar untuk mengambil keputusan secara tepat, merespon situasi dengan lebih tenang, serta berpikir lebih jernih terhadap masalah yang rumit.

*Mindful leadership* bisa jadi alasan yang tepat bagi anggota tim untuk yakin terhadap pemimpinnya, karena mereka mampu meyakinkan, memengaruhi, dan memberikan dampak positif terhadap budaya startup dan dinamika kerja dalam tim.

Jika dibahas lebih luas, *mindfulness* dalam kepemimpinan berarti pemimpin yang mampu mengendalikan kesadaran diri terhadap pikiran, perasaan, dan lingkungan sekitar. Ini membutuhkan kemampuan untuk berpikir fokus dan menerima apa adanya, tanpa menghakimi alasan di baliknya.

Jadi, bagaimana cara pemimpin bisa mendalami tentang *mindful leadership*?

Mari kita bahas poin yang pertama, yaitu meningkatkan kesadaran diri.



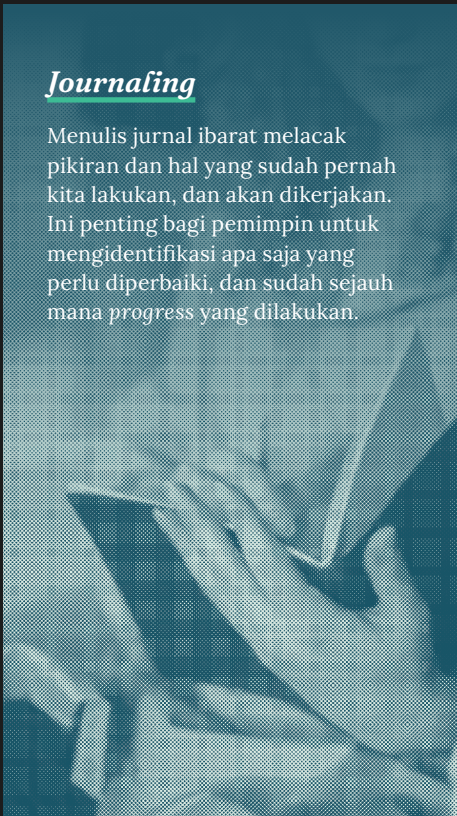
Untuk bisa mengembangkan kesadaran diri, pemimpin mau tidak mau harus melatih refleksi diri secara rutin. Tujuannya agar ia berhasil memahami orang lain secara lebih baik dari segi pola pikir, emosi, dan perilaku lawan bicara. Di mana, kesadaran diri sangat erat kaitannya dengan EQ. Jadi, pemimpin lebih fokus untuk memahami pesan dari lawan bicara, dibandingkan merespon atau bereaksi spontan terhadap situasi.

Pemimpin yang *mindful* membiasakan diri untuk melatih mengambil jeda, atau berhenti sejenak. Jeda sangat penting untuk menajamkan pikiran sehingga lebih jernih. Tidak hanya itu, jeda juga memberikan pemimpin rasa peka terhadap lingkungan. Pemimpin akan mengobservasi dan mengamati lingkungan sekitar dengan perhatian dan empati. Agar bisa meningkatkan kesadaran diri, pemimpin bisa melakukan hal ini secara rutin:



## Meditasi

Luangkan waktu sejenak di pagi hari, terutama setelah bangun tidur untuk mengatur nafas. Meditasi adalah waktu yang tepat untuk menenangkan pikiran dan memahami batin lebih dalam.



## Journaling

Menulis jurnal ibarat melacak pikiran dan hal yang sudah pernah kita lakukan, dan akan dikerjakan. Ini penting bagi pemimpin untuk mengidentifikasi apa saja yang perlu diperbaiki, dan sudah sejauh mana *progress* yang dilakukan.



Selanjutnya, kita beranjak ke poin penting kedua yaitu kecerdasan emosional (EQ). Dikutip dari situs [terryhappyliving.medium.com](https://terryhappyliving.medium.com), EQ punya peran penting dalam *mindful leadership*. EQ berguna untuk memahami, menggunakan, dan mengelola emosi secara efektif untuk menghilangkan stres, berkomunikasi dengan baik, berempati dengan orang lain, dan meredakan konflik.

EQ memiliki empat kompetensi inti:



**Kesadaran diri**  
(self-awareness)

Mengenal emosi diri sendiri dan dampaknya terhadap orang lain.



**Manajemen diri**  
(self-management)

Mengontrol perubahan momentum dan beradaptasi dengan keadaan yang berubah.



**Kesadaran sosial**  
(social awareness)

Memahami emosi anggota tim dan mengembangkan empati.



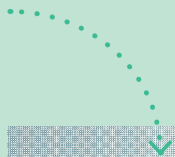
**Manajemen hubungan dengan orang lain**  
(relationship management)

Menginspirasi, memengaruhi, dan mengembangkan anggota tim sembari mengelola konflik.

Pemimpin dengan EQ tinggi cenderung berhasil menjadi sosok pemimpin yang efektif. Alasannya, mereka punya kemampuan yang andal dalam berkomunikasi dengan tim dengan memperhatikan aspek emosional, memupuk kepercayaan, dan mendorong lingkungan kerja yang positif.

Pemimpin dengan EQ tinggi tidak serta merta hanya membimbing orang lain untuk mencapai tujuan. Mereka juga bersedia untuk membantu anggota timnya untuk tumbuh dalam konteks profesional dan personal (pengembangan diri).

Selanjutnya, mindful leadership berkaitan erat dengan daya tahan (resilience) dan kemampuan beradaptasi. Satu hal yang pasti di dunia ini adalah perubahan. Tidak ada yang pasti dan tidak ada masalah yang bisa langsung dapat solusi.



Pemimpin yang tidak menerapkan mindful leadership, umumnya menyelesaikan masalah dengan menerapkan solusi yang sudah berhasil di masa lalu. Dengan kata lain, mereka hanya mengandalkan *fiistory* yang sudah terbukti. Lain halnya dengan mindful leader, yang berpikir dengan cara berbeda.

Perubahan yang datang tidak dilihat sebagai sebuah kesulitan, melainkan sebuah kesempatan besar untuk berkembang dan beradaptasi dalam kondisi baru. Pola pikir seperti ini sangat terbuka terhadap inovasi dan *agile* di tempat kerja.

Pemimpin yang mindful cenderung lebih menginginkan gaya komunikasi terbuka. Di mana, ia menciptakan keamanan psikologis sehingga semua orang bisa secara transparan berbagi ide, kekhawatiran, ketakutan, dan umpan balik, tanpa takut dihakimi orang lain.



Pemimpin perlu memberi contoh lewat setiap tindakan dan perkataan. Hati-hati terhadap apa yang keluar dari lisan pemimpin, karena itu semua dapat berdampak pada kinerja anggota tim. Pemimpin yang *mindful* ingin dihormati dan menciptakan tempat kerja yang produktif, sehingga mereka akan berbicara dengan sopan, perhatian, dan hormat terhadap semua anggota timnya.

Sikap hormat dan perhatian ini disebut dengan *compassion*. Ketika sedang ada masalah, *mindful leadership* menitikberatkan untuk memimpin dengan kasih sayang dan pengertian. Bukan berarti pemimpin harus setuju dengan semua orang, tapi cobalah untuk memposisikan diri dari sudut pandang orang lain. Itu penting agar orang tersebut merasa didengarkan dan dihargai. Pemimpin perlu membuka mata dan telinga sehingga anggota tim merasa bahwa pemimpinnya mendengarkan dan menghargai kekhawatiran mereka.



Praktik *mindfulness* memberikan wawasan bagi kita untuk memperhatikan orang lain. Mencermati kebiasaan mereka, memahami pola pikir, menimbang proses yang terbaik untuk pengambilan keputusan. Itu penting sekali bagi pemimpin agar mereka tidak mencari solusi yang sudah pernah ada. Kesimpulannya, pemimpin yang *mindful* tidak latah dan mampu bereaksi terhadap peristiwa. Mereka hadir untuk memimpin dengan perhatian dan lebih proaktif, daripada sekadar memberikan respon yang tidak solutif.



# *Multitasking* Itu Percuma!

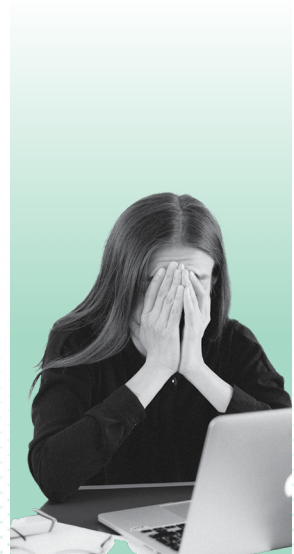
## Terapkan Ini Supaya Kamu Lebih Produktif



Kamu punya banyak pekerjaan yang harus diselesaikan, tapi waktu 24 jam rasanya masih kurang?



Kamu sedang mengerjakan 3-4 proyek sekaligus dan energi tersita habis?



Kamu harus *multitasking* pekerjaan dan pusing cara membagi waktunya?

Kalau jawabannya iya, kamu wajib membaca artikel ini sampai akhir.

Mungkin kamu tidak akan suka membaca kalimat ini:

Semakin banyak hal yang dikerjakan,  
semakin rendah fokus yang kita punya.

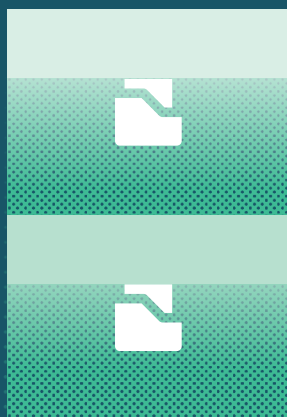
Memang terdengar pahit,  
tapi mau bagaimana kalau itu fakta?

Jika kamu familiar dengan *multitasking*, maka kamu akan relevan dengan *context switching*. Peralihan konteks ternyata menyita banyak waktu, energi, dan manajemen fokus yang rendah.

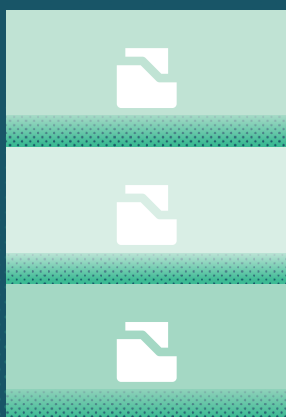
Contohnya begini, kamu punya lima tugas. Tidak mungkin kamu akan memfokuskan 100% energi hanya untuk satu tugas, kan?

Contoh lainnya. Menurutmu, seberapa banyak kamu akan fokus jika diberi dua proyek? Proyek A fokus 50% dan proyek B 50%?

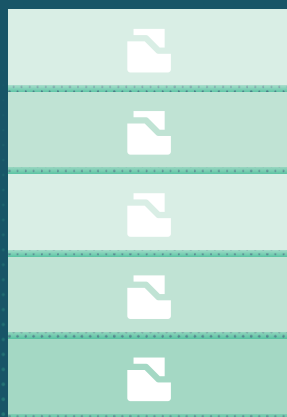
Coba pikir ulang.



Untuk dua proyek,  
produktivitas turun  
hingga 40% (100% dibagi  
dua dan berkurang 20%)



Jika ada tiga, maka 20%  
untuk setiap proyek  
dan 40% hilang



Untuk lima atau lebih,  
masing-masing 4%  
dan 80% hilang



Lalu, bagaimana cara untuk berpindah dari satu proyek ke proyek lainnya tanpa membuang produktivitas? Berikut adalah caranya:

### Rencanakan jadwalmu dengan tema tertentu

Alih-alih dalam satu hari kamu harus membuat pertanyaan wawancara, lanjut ke wawancara pengguna, dan menganalisis hasilnya, akan lebih produktif jika kamu membuat '*themed days*'. Ini artinya, kamu mengelompokkan hari kerja melalui tema tertentu. Contohnya seperti ini:

Senin

Pekerjaan administratif contohnya perencanaan, manajemen, surat-menyurat dan perizinan.

Selasa - Kamis

*Deep work* misalnya riset dan pengembangan produk.

Jumat

Evaluasi dan *meeting*.

Sabtu

Istirahat.

**Tapi, bagaimana cara membagi pekerjaan dengan tema setiap harinya?**

Kamu bisa memulainya dengan:

-  Mengelompokkan tugas/proyek yang sesuai dengan satu tema/mode kerja.
-  Membuat daftar pekerjaan dari yang paling penting hingga yang paling tidak penting.
-  Untuk hal yang paling tidak penting, letakkan di awal atau di akhir minggu.
-  Untuk tugas yang harus diselesaikan setiap hari, apa pun yang terjadi, buatlah rutinitas pagi untuk menyelesaikannya di hari pertama.

## Jadikan waktu lebih efektif dengan *time blocking*

Alasan tidak punya waktu itu omong kosong. Mungkin waktu terasa cepat habis karena kita tidak merencanakannya akan digunakan untuk apa saja. Maka dari itu, kamu membutuhkan *time blocking*. Ini cara paling tepat untuk mempertajam niatmu, sehingga kamu bisa mencapai hasil dengan waktu yang realistis. Bagaimana cara membuat *time blocking*?

1

Buatlah daftar tugas. Tulis pekerjaan rutin yang berulang, dan yang tidak berulang

2

Cobalah untuk mengelompokkan dalam blok tertentu. Misalnya proyek satu dengan warna blok merah, proyek dua dengan warna blok biru, *personal admin* dengan blok ungu, kegiatan sosial dengan blok oranye, istirahat di blok hijau.

3

Susun blok tersebut dari yang paling penting, sampai ke kegiatan yang paling tidak penting (catatan: jangan mengabaikan istirahat karena ini sangat penting).

Sebenarnya *time blocking* ini cukup tricky, terutama orang yang tidak terbiasa dengan rutinitas atau penjadwalan waktu. Tapi, jika kamu mulai mencoba untuk membiasakannya, itu akan lebih baik dan membuatmu lebih disiplin terhadap waktu.

Tipsnya, kamu bisa membuat *time blocking* menjadi lebih menyenangkan dan sederhana dengan cara:

- Buatlah waktu cadangan untuk keadaan mendesak. Jadi, dalam 24 jam, tidak perlu semua blok harus terisi. *Time blocking* yang terlalu ketat justru akan menyiksa. Bayangkan satu ruangan penuh dengan barang, sehingga kita tidak bisa masuk ke ruangan tersebut. Seperti itulah *time blocking* yang terlalu penuh.
- Tidak perlu bingung atau merasa cemas dengan blok yang tidak detail. Kamu tidak perlu merencanakan setiap menit dari setiap blok.
- Jaga supaya blok tetap fleksibel agar kamu bisa memindahkannya apabila terjadi perubahan kondisi.



## Buat *hacks* untuk revisi

Revisi berulang itu melelahkan. Siapa yang setuju?  
Tentu semua orang yang ingin produktif akan angkat tangan.

Alasannya, melakukan pekerjaan berulang menyita tenaga dan waktu yang tidak sedikit. Maka dari itu, kamu bisa mengatur waktu revisi untuk meminimalkan pengeditan, tanpa perlu membuang waktu dalam perencanaan. Kamu bisa lakukan ini:

- 1 Saat memulai proyek, kumpulkan informasi dengan cukup. Tidak perlu cari tahu semua langkahnya, takut *timeline*-nya malah terbuang.
- 2 Kamu bisa bekerja sampai *progress* berjalan 50%, kemudian mintalah umpan balik.
- 3 Edit dan selesaikan pekerjaan berdasarkan masukan yang ada.
- 4 Umpan balik adalah sesuatu yang positif, tetapi bisa menjadi kontradiktif jika:
  - Semakin banyak pekerjaan yang sudah selesai tanpa revisi, kamu akan butuh waktu lebih banyak jika melakukan kesalahan.
  - Kalau kamu meminta umpan balik terlalu sering, kamu akan kehilangan momentum karena *context switching*.
  - Dan jika kamu perlu lebih dari dua kali sesi revisi, ada dua kemungkinan. Pertama, proyeknya terlalu rumit. Kedua, umpan baliknya tidak efektif sehingga harus diulangi di lain hari.



## Buatlah *checklist* untuk meminimalisir kesalahan

Bagaimana pun, proyek yang rumit sebenarnya dilema dan perlu perhatian khusus, karena:

- ✓ Kita dapat merencanakan secara rinci, tapi ada kemungkinan untuk lupa terhadap sesuatu
- ✓ Jika kamu melakukan kesalahan, kamu perlu banyak waktu untuk menelusuri kembali, menemukannya, dan menyelesaikannya. Bahkan, bisa jadi kamu perlu merombak atau mendesain ulang segalanya.

Kemudian, saat kamu mencoba lagi untuk memperbaiki pekerjaan, akan ada lebih banyak gesekan dan tantangan. Kamu perlu mengingat kembali secara menyeluruh. Apa yang sudah dilakukan dan apa yang belum?

Kerja dengan sistem yang seperti itu tentu tidak efektif. Jadi, kamu membutuhkan daftar periksa (*checklist*) untuk meminimalisir hambatan dan risiko, serta lebih memudahkanmu dalam pengambilan keputusan. Ini adalah panduan untuk membuat daftar periksa:

- Tulis apa yang dilakukan di daftar periksamu. Setelah mengikuti langkah-langkahnya, hasil apa yang seharusnya kamu dapatkan?
- Urutkan tugas yang akan dikerjakan untuk bisa mencapai hasil di poin pertama.
- Kerjakan sesuai urutan yang sudah dibuat.
- Di akhir sesi, kamu mungkin menyadari bahwa ada sesuatu yang terlewat atau terlupa, tidak apa-apa, kamu bisa memperbaikinya.
- Setelah sesi pertama, kembalilah dan lengkapi daftar periksa dengan apa yang telah dipelajari. Buatlah sedetail mungkin. Kemudian, ulangi prosesnya sampai kamu sudah memasukkan semua tugas atau hal-hal dalam daftar periksa itu.

Begitulah cara membuat sistem untuk melakukan sesuatu dengan *autopilot*. Setidaknya ini akan membuatmu hemat energi dan bisa menggunakannya untuk fokus di hal lain. Lalu, jika kamu ingin mendelegasikan tugas, siapa pun anggota timnya akan bisa mengikuti *checklist* yang sudah dibuat dan mendapatkan hasil yang sama.

Itu semua adalah *tips* yang tidak ada gunanya jika tidak dicoba. Kamu akan tahu mana cara yang efektif, mana yang sekiranya kurang efektif. Dan itu sangat penting untuk keberlanjutan proyek di masa yang akan datang. Jadi, apa kamu sudah siap untuk menjalankan proyek-proyekmu dengan lebih produktif?

# Bagaimana Agar Bisa Lebih Fokus Ketika Bekerja?



CARA AGAR FOKUS DI TEMPAT KERJA



TIPS PRODUKTIF SAAT BEKERJA

Kata kunci itu ternyata termasuk yang paling dicari di *search engine*. Itu karena banyak orang mengalami kesulitan untuk fokus ketika bekerja. Untukmu yang mengalami masalah yang sama, kamu hanya butuh penyesuaian dengan cara bekerja yang baru supaya lebih mudah fokus.

Dengan fokus, kamu akan bisa menyelesaikan tugas secara efisien. Tidak cuma itu, kamu juga memiliki waktu lebih banyak untuk melakukan hal-hal lain yang menyenangkan dan berdampak positif untukmu. Langsung saja, berikut adalah *tips* untuk fokus ketika bekerja, seperti yang dilansir dari artikel Medium dan ditulis oleh Dan Silvestre.

1

## Jangan tanggung, lakukan semuanya dengan *full-mode*

Tahukah kamu, sebenarnya fokus itu '*gak susah-susah amat*'. Orang-orang merasa kesulitan untuk fokus karena sebenarnya mereka terlalu banyak dihadapkan oleh pilihan, sehingga sulit untuk mengambil keputusan.

Apalagi di era digital seperti saat ini, di mana internet harus digunakan. Padahal, internet juga menawarkan kemudahan untuk beralih ke fokus lain, jika kita tidak tahu triknya. Siapa yang niatnya mau balas *chat* kerjaan di WhatsApp, tapi saat notifikasi dari media sosial masuk, langsung jadi buka aplikasi lainnya?

Untuk mengantisipasi hal itu, usahakan untuk melakukan sesuatu dengan *full-mode*. Misalnya saat kita beraktivitas secara daring dan menggunakan *gadget*, seperti laptop.

Saat kamu membaca artikel di *website*, *browser* harus memenuhi seluruh layar.

Ketika kamu menulis sebuah artikel di Google Docs, lakukan dalam mode layar penuh.

Kamu dapat mengatur *desktop* agar tampilan *menu bar* hilang secara otomatis jika tidak disorot.

Saat bekerja, usahakan tidak muncul waktu, ikon aplikasi lain, atau gangguan lain di layar.

Sepertinya hal itu begitu sederhana tetapi berhasil mengubah produktivitas dengan drastis.

Itu karena *full-mode* tidak menawarkan kita pilihan untuk melakukan hal lain. Hanya itu yang muncul di depan mata kita. Jadi, mau tidak mau, kita harus mengerjakan dan menyelesaikannya.

Beda halnya jika ketika membuka laptop dan melihat ikon di layar, kamu seperti diingatkan untuk mengecek atau mengkliknya sesekali. Sepertinya waktu hanya terbuang satu menit, kemudian bertambah menjadi dua menit, dan seterusnya. Sampai mungkin pekerjaanmu sudah bisa selesai dengan durasi waktu yang sama ketika kamu beralih ke hal lainnya. Menyesal? Sudah pasti iya.

*Full-mode* terlihat sepele dan sederhana, tapi memaksamu untuk larut dan tenggelam dalam pekerjaanmu. Selamat, itu artinya, kamu berhasil untuk fokus.



## Buatlah satu prioritas

Memang kita bisa melakukan banyak hal sekaligus. Misalnya mencuci baju sambil mendengarkan musik. Memasak sambil menonton TV. Membuat rencana sambil makan *snack*.

Tapi, kita tidak bisa berkonsentrasi pada dua tugas sekaligus. Fokus pasti akan terbagi. Itu karena *multitasking* mengharuskan kita untuk berpindah dengan cepat dari tugas satu ke yang lain. Ini disebut dengan *switching context*.

Contohnya begini. Melakukan lima tugas dalam satu hari bukan berarti itu lebih baik. Melakukan satu tugas dalam satu hari bukan berarti itu sangat buruk. Lebih tepatnya, melakukan satu hal sebaik mungkin, akan mendorong hasil yang lebih baik. Untuk itu, kamu bisa menerapkan *tips* ini:

- Tentukan satu (dan hanya satu) prioritas untuk setiap harinya.
- Prioritas tersebut tidak dapat dinegosiasikan dan harus diselesaikan.
- Memilih satu prioritas artinya memaksamu untuk mengatur hidup berdasarkan tanggung jawab.
- Jika ada waktu tersisa, kamu bisa menyelesaikan hal lainnya.
- Jika keadaan menjadi kacau, kamu seharusnya tahu mana yang mendesak dan mana yang penting.
- Jika kamu melakukan tugas tunggal, ada baiknya jika kamu hanya melihat satu tugas dalam satu waktu.

Berikut cara sederhana untuk melakukannya:



Tuliskan satu prioritasmu dalam kertas kecil dan letakkan di depanmu.



Ketika kamu sudah berhasil menyelesaikan misi penting yang jadi prioritasmu di hari itu, kamu bisa membuang kertas tersebut.

## Memanfaatkan Teknik Pomodoro

Seperti yang sudah dibahas sebelumnya, otak akan fokus untuk mengerjakan satu hal dalam satu waktu. *Context switching* dapat berefek negatif pada produktivitasmu. Ada satu teknik yang bisa kamu manfaatkan, yaitu teknik Pomodoro. Ini membantumu untuk bisa lebih fokus dalam menyelesaikan pekerjaan. Kesimpulannya, sebenarnya hal tersulit tentang fokus adalah bagaimana caranya memulai. Jadi, begini cara untuk melakukan teknik Pomodoro, dan mulailah sekarang juga:

1

Pilih hanya satu tugas



2

Setel pengatur waktu selama 25 menit



3

Kerjakan tugas tersebut hingga penghitung waktu berbunyi, lalu beri tanda centang pada *tracker*



4

Istirahat selama lima menit



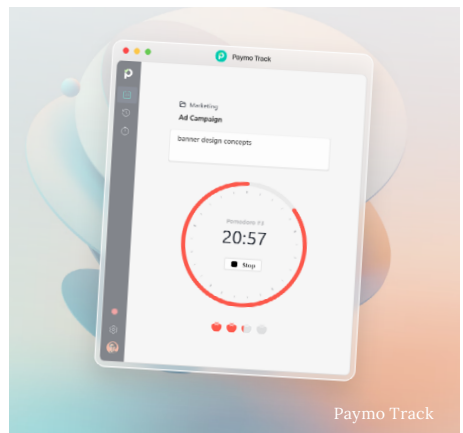
5

Ulangi poin pertama hingga keempat sebanyak tiga kali atau tiga sesi lagi, diikuti dengan istirahat 15 menit



Kamu dapat memanfaatkan teknik Pomodoro dengan mengunduh aplikasi Pomodoro yang banyak tersedia di *smartphone*.

Fokus selama 25 menit mungkin terdengar tidak terlalu lama. Tapi ingatlah bahwa 25 menit adalah waktu berharga yang bisa kamu lakukan dengan bekerja tanpa gangguan.



Paymo Track

## Cara berhenti terganggu di tengah tugas

Otak itu mengagumkan. Itu bisa menjadi fokusmu ketika bekerja, atau gangguan terbesarmu dalam menyelesaikan pekerjaan.

“Wah, setelah ini, aku harus menelepon Bambang untuk wawancara.”

“Seharusnya aku mengerjakan desain ini terlebih dahulu, baru menulis *script*.”

Ada banyak selipan ide atau percakapan monolog yang mungkin muncul di otakmu, sampai-sampai berhasil mengelabui untuk menunda pekerjaanmu. Kamu malah meninggalkan tugas utama dan beralih untuk melakukan hal yang barusan muncul di pikiran, karena merasa tugas itu lebih mudah. Jika ini dilakukan terus-menerus, gawatlah sudah. Itu akan membuatmu kehilangan banyak waktu. Frustrasi karena pekerjaan tidak kunjung selesai. Untuk bisa mengatasi gangguan ini, kamu bisa menerapkan:

- Ketika kamu memikirkan sesuatu yang perlu dilakukan saat sedang mengerjakan suatu tugas, tulislah di buku catatanmu.
- Bisa saja kamu mencatat dengan lebih nyaman di *gadget*, tapi sebaiknya gunakan cara yang konvensional karena kertas tidak bisa digunakan untuk *browsing*, mengintip email masuk, atau berselancar di media sosial.
- Daripada memikirkan banyak hal berdasarkan apa yang diperintahkan oleh otakmu, buatlah daftarnya.
- Taruh buku catatan di sebelahmu atau aplikasi catatan di ponselmu, dan tulis pemikiran acakmu di situ ketika kamu sedang melakukan tugas.
- Dengan begini, kamu tidak akan sering berpindah-pindah tugas dan tetap menyimpan semua yang perlu diingat atau dikerjakan di lain waktu.

Ingatlah bahwa fokus tidak bisa didapatkan dalam satu malam. Kamu butuh waktu dan latihan secara rutin untuk mempertajam fokus ketika bekerja. Semoga dengan membiasakan mempraktikkan *tips* di artikel ini, kamu bisa lebih fokus untuk bekerja dan meraih hasil lebih optimal. Semangat!





1000

# Ini kisah mereka #RintisSolusiDigital

**Bizhare, Jahitin, dan Botika** adalah alumni  
**Gerakan Nasional 1000 Startup Digital** yang berhasil  
menciptakan dampak nyata lewat solusi digital.

Bagaimana awal mula startup mereka dirintis?  
Apa visi besar yang ingin mereka realisasikan?

Tonton di kanal Youtube #1000StartupDigital:

**[s.id/kenalalumni1000](https://s.id/kenalalumni1000)**



# Bikin Jadwal Efektif Lewat *Time Blocking*, Yuk!

| Mon<br>16                                               | Tue<br>17                                                | Wed<br>18                                |
|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| Follow-up day                                           | GSD day                                                  | Meeting day                              |
| Breakfast   Reading time 📖<br>7 – 8am                   | Breakfast   Reading time 📖<br>7 – 8am                    | Breakfast   Reading time 📖<br>7 – 8am    |
| Travel   Commute   Exercise 🚴<br>8 – 9am                | Travel   Commute   Exercise 🚴<br>8 – 9am                 | Travel   Commute   Exercise 🚴<br>8 – 9am |
| Emails   Follow-ups 📧<br>9 – 11am                       | Work GSD block   Growth things ✅<br>9 – 10:30am          | Weekly team meeting<br>9 – 10am          |
| Calls 📞<br>11am – 12pm                                  | Work GSD block   Team things<br>10:30am – 12pm           | Walk   Coffee break<br>10:30am – 12pm    |
| Lunch break   Relax 🍷<br>12 – 1pm                       | Lunch break   Relax 🍷<br>12 – 1pm                        | 1x1 meeting<br>10:30am – 12pm            |
| Calls 📞<br>11am – 12pm                                  | Work GSD block   Management things 🤝<br>10:30am – 2:30pm | Lunch break   Relax 🍷<br>12 – 1pm        |
| Walk   Coffee break ☕, 2pm                              | Wild card   Free block 🎲<br>2:30 – 4:30pm                | Weekly team meeting<br>1 – 2pm           |
| Block for tasks you don't want to do 😓<br>2:30 – 4:30pm |                                                          | Offsite meeting 🌍<br>2 – 4:30pm          |
| Wrap up 📦, 4:30pm                                       | Wrap up 📦, 4:30pm                                        | Wrap up 📦, 4:30pm                        |

Ada banyak hal yang harus dikerjakan. Kamu harus bekerja penuh waktu, ada pekerjaan sampingan, dan urusan pribadi yang tidak bisa dikesampingkan. Ini semua menyita waktumu selama 24 jam dan tujuh hari, alias terus-menerus. Jadi, bagaimana mengorganisasi semuanya? Kamu perlu *time blocking*.

|                | Thu<br>19                                  | Fri<br>20                                |
|----------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|
|                | Prioritization day                         | Planning day                             |
| ing time 📖     | Breakfast   Reading time 📖<br>7 – 8am      | Breakfast   Reading time 📖<br>7 – 8am    |
| e   Exercise 🚴 | Travel   Commute   Exercise 🚴<br>8 – 9am   | Travel   Commute   Exercise 🚴<br>8 – 9am |
| ting: Theme 2  | Personal GSD Block 🎨<br>9 – 10am           | Block for small tasks ✍️<br>9 – 11am     |
| ak ☕, 10am     | Top priority task 🔥<br>10 – 12am           | Reflect on this week 🧘<br>11am – 12pm    |
| ax 📺           | Lunch break   Relax 🛋️<br>12 – 1pm         | Lunch break   Relax 🛋️<br>12 – 1pm       |
| ting: Theme 2  | Easy task ❄️<br>1 – 2:30pm                 | Prep for next week 🧠<br>1 – 3pm          |
|                | Wild card   Free block 🗨️<br>2:30 – 4:30pm | Celebrate EOW 🥳<br>3 – 4:30pm            |
| pm             | Wrap up 🧺, 4:30pm                          | Wrap up 🧺, 4:30pm                        |



Langkah pertama:

## Tentukan tujuan, prioritas, dan kewajibanmu

Untuk bisa menentukan tujuan, kamu harus tahu terlebih dahulu, apa saja yang ingin kamu capai?

Cobalah memikirkan ini:

Berapa banyak waktu yang ingin kamu habiskan bersama keluarga dan melakukan apa saja?

Apa saja yang ingin kamu lakukan dalam kehidupan kerja profesionalmu?

Apa saja yang ingin kamu capai dalam kehidupan pribadimu untuk bisa menjadi orang yang lebih baik?

Jika tujuan sudah ada, sekarang waktunya untuk memikirkan tugas atau aktivitas apa yang harus dilakukan untuk mendukungmu mencapai tujuan.

Dari tujuan jangka panjang, buatlah tujuan jangka pendek yang ingin dicapai. Idealnya, kamu bisa mencapai target pendek tersebut dalam waktu kurang lebih enam bulan.

Untuk setiap tujuan, buatlah tugas yang harus diselesaikan minggu depan. Ini akan dijadwalkan, bersama dengan semua aktivitasmu yang lainnya.

Langkah kedua:

## Membuat templat kosong untuk *time blocking*

Kamu bisa memanfaatkan kalender digital untuk melakukan penjadwalan dan *time blocking*. Tapi tidak menutup kemungkinan jika kamu ingin menggunakan pena dan kertas. Lakukan semaumu di mana otakmu bisa lebih jernih untuk berpikir dan melakukan penjadwalan.

Akan lebih mudah melakukan *time blocking* dengan mengkategorikan kegiatan berdasarkan warna tertentu.  
Contohnya:

Pekerjaan kantor

Kegiatan personal

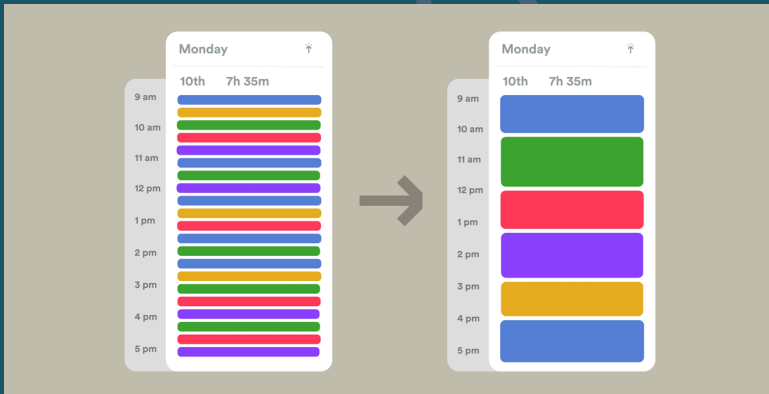
Kegiatan sosial

Kesehatan

Selanjutnya, kamu bisa menambahkan tugas pada setiap kategori blok. Tujuan menggunakan warna agar kamu bisa mendapatkan gambaran visual yang tepat, tentang seberapa banyak waktumu bisa digunakan untuk melakukan pekerjaan tersebut.

Langkah ketiga:

## Mengisi blok warna dengan tugas tetap dan kegiatan



Pertama, mulailah pada tugas yang tidak bisa kamu pindahkan, atau jadwalnya sudah pasti. Misalnya menjemput anak sekolah, perjalanan ke kantor, atau pertemuan dengan atasan yang tidak dapat kamu kendalikan.

Jangan lupa untuk merencanakan kegiatan lain seperti olahraga, makan, dan istirahat. Sisihkan waktu untuk membuat rutinitas pagi dan sore hari, dan ambil konsekuensi untuk melakukan hal itu.

Langkah keempat:

## Tentukan pekerjaan yang membutuhkan masa paling fokus (*deep work*)

Apa pekerjaan yang membutuhkan fokus tingkat tinggi?

Cirinya mudah. Itu membutuhkan banyak waktu dan energi untuk menyelesaikannya.

Kamu tidak bisa menyamakan menyelesaikan dua artikel dengan masing-masing 1000 kata, dibandingkan dengan menyelesaikan tumpukan cucian piring sebanyak 100 buah. Fokusnya akan sangat berbeda.

Selanjutnya, tentukan waktu yang paling tepat untukmu menyelesaikan tugas dengan fokus penuh itu. Syarat utama, waktu ini harus membebaskanmu dari gangguan. Misalnya jika kamu *morning person* tetapi di pagi hari kamu harus mengerjakan kegiatan rutin yang tidak bisa ditunda, maka akan lebih bijak jika kamu memilih sore hari untuk mengerjakan pekerjaan fokus tersebut.



Langkah kelima:

## Jadwalkan pekerjaan lain di luar *deep work*

Setelah kamu melakukan blok terhadap waktu *deep work*, kini saatnya untuk memikirkan hal lain yang bukan prioritas, tapi penting untuk dikerjakan. Pada umumnya, tugas ini bersifat reaktif, seperti memenuhi kebutuhan orang lain. Contohnya adalah email, telepon, dan rapat. Ini seperti penyusup yang bisa menghabiskan waktumu, tapi hal itu harus dilakukan. Maka solusinya adalah dengan *batching*. Tunggu sampai pekerjaan tersebut cukup untuk dilakukan secara bersama-sama. Misalnya kamu bisa melakukan segala sesuatu yang harus dilakukan (meski bukan prioritas), di waktu sore hari. Contohnya mengedit tulisan, mengevaluasi pekerjaan anggota tim, berbelanja kebutuhan dapur, dan berolahraga (dilakukan secara berurutan dari pukul 16.00 hingga 20.00).



Langkah keenam:

## Melakukan evaluasi dari *time blocking*

Perhatikan hal ini:

1. Luangkan waktu dan cari momen yang tepat untuk melakukan penjadwalan ini
2. Struktur *time blocking*-mu tidak harus persis dengan orang lain yang terkenal super produktif (misalnya, tidak mungkin jadwalmu harus sesuai dengan sistem *time blocking*-nya Elon Musk, kan?). Alasannya, tugas orang lain tidak sama dengan tugasmu. Jadi konsentrasi saja di tugasmu.
3. *Time blocking*-mu harus sesuai dengan tujuan hidupmu dan tugasmu.
4. Setiap minggunya kamu bisa mengevaluasi *time blocking*. Tentukan:
  - Mana yang sudah dimasukkan, dan mana yang belum.
  - Apakah kamu salah menilai waktu yang diperlukan untuk tugas?
  - Apa yang membuat perhatianmu teralihkan? Atau apa yang menghalangimu mengerjakan tugas itu?
  - Jangan takut mengubah struktur *time blocking*. Cari tahu apa yang cocok untukmu.
  - Setelah mengevaluasi, kamu bisa melihat tugas yang perlu dilakukan di minggu depan. Periksa apakah sudah selaras dengan progres, tujuan, dan misi hidupmu.

# Bingung Memprioritaskan Tugas?

## Manfaatkan 4 Kerangka Ini

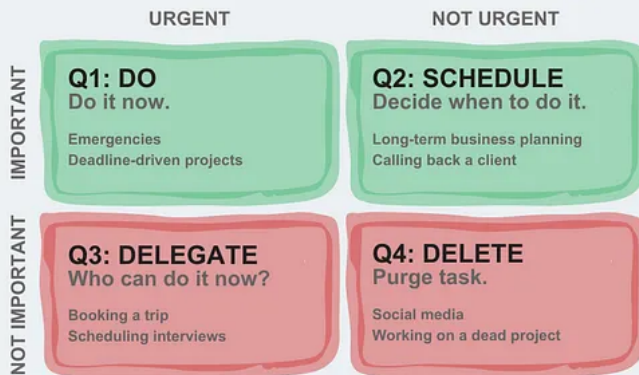


Sudah jadi rahasia umum, bahwa orang-orang sukses selalu punya prioritas dalam hidupnya. Mereka memegang teguh prioritas tersebut dan melaksanakannya sampai selesai. Jika satu prioritas sudah selesai, mereka tidak akan berhenti. Akan ada prioritas-prioritas lainnya yang berdampak besar bagi dirinya dan banyak orang.

Setuju tidak, kalau kemampuanmu dalam membuat prioritas menentukan masa depan? Bagaimana pun, kita ingin menjadi orang yang produktif, kan? Karena waktu tidak bisa mundur dan diulang, lebih baik kita meningkatkan keterampilan dalam membuat prioritas. Kamu dapat memanfaatkan empat kerangka kerja di bawah ini:

## 1 Matriks Eisenhower

Matriks ini diperkenalkan oleh Dwight D. Eisenhower untuk membantu seseorang mengelola tugas berdasarkan tingkat urgensi (seberapa mendesak) dan kepentingannya (seberapa penting).



Sumber: <https://dansilvestre.medium.com/>

Secara sederhana, kamu dapat membagi tugasmu sebagai berikut:

- Kelompokkan tugas berdasarkan urgensi dan kepentingannya.
- Selanjutnya, masukkan setiap tugas ke dalam salah satu dari empat kuadran berikut:

### Q1: Mendesak dan penting

Kuadran ini berisi tugas yang perlu dikerjakan sesegera mungkin. Contoh rapat penting dan email, proyek yang ditentukan tenggat waktunya, dan klien yang mendesak.



### Q2: Tidak mendesak dan penting

Umumnya, tugas di kuadran dua didominasi oleh tugas yang berkontribusi pada misi, nilai, dan tujuan jangka panjang. Contohnya perencanaan strategis, perekrutan, dan pengembangan diri.

### Q3: Mendesak dan tidak penting

Tugas di kuadran ini sering disalah artikan sebagai pekerjaan yang penting. Lebih tepatnya, kamu bisa memasukkan tugas yang menurutmu dirasa akan lebih baik untuk dilakukan di kemudian hari, atau mendelegasikannya kepada orang lain. Contohnya memesan perjalanan, menjadwalkan wawancara, beberapa panggilan telepon dan rapat.

### Q4: Tidak mendesak dan tidak penting

Ini adalah tugas atau kegiatan yang membuang waktu, dalam konteks kegiatanmu. Misalnya melakukan perjalanan bisnis dengan prospek yang rendah, *browsing* di internet tanpa ada niat khusus atau hanya iseng, atau mengerjakan proyek yang terhenti.

Ada beberapa *tips* untuk menerapkan matriks Eisenhower ini:

- Kamu dapat memulainya dengan mengerjakan tugas di Q1. Tujuannya supaya kamu bisa sesuai dengan tenggat waktu yang sudah ditetapkan.
- Jika tugas di Q1 sudah selesai, lanjutkan pada kuadran yang paling produktif, yaitu Q2. Di mana tugas yang sudah selesai akan punya dampak besar.
- Matriks Eisenhower dapat digunakan setiap pagi hari untuk bisa mendapatkan hasil yang lebih optimal.

## 2 Kerangka \$10K work

Kerangka \$10K work adalah sebuah cara untuk mengidentifikasi tugas yang punya *leverage*/manfaat/pengaruh paling tinggi. Bagaimana cara memprioritaskan tugas menurut kerangka ini?

- Catat setiap daftar pekerjaan yang ingin kamu lakukan.
- Kelompokkan setiap tugas ke dalam satu kuadran. Kamu dapat memilih salah satu dari kuadran ini:

### *\$10 work*

Misalnya membalas email yang tidak mendesak, mengikuti *meeting*, atau wawancara dengan prospek yang kurang memenuhi syarat.

### *\$100 work*

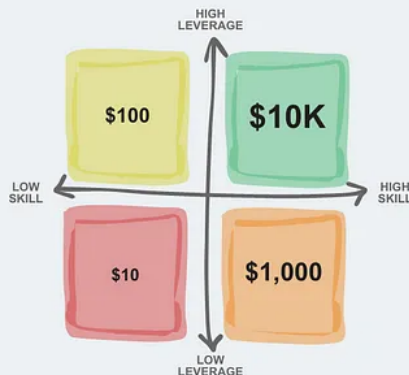
Kamu bisa mengalihkan tugas-tugas sederhana, yang bisa dilakukan otomatisasi. Misalnya mendengarkan audiobook.

### *\$1000 work*

Kamu dapat merencanakan dan memprioritaskan pekerjaan ini, mendelegasikan tugas-tugas kompleks, atau mengembangkan keterampilan yang dirasa bermanfaat bagi personal development.

### *\$10K work*

Contohnya adalah pekerjaan untuk merekrut untuk posisi senior, menerapkan sistem dan SOP, menjual ke pelanggan bernilai tinggi. Setelah kamu tahu kegiatan mana saja yang punya leverage paling tinggi, kamu dapat menyisihkan waktu setiap hari untuk mengerjakan tugasmu yang bernilai \$10K.



Sumber: <https://dansilvestre.medium.com/>

### 3 Prinsip Pareto

Pareto terkenal dengan aturan 80/20. Di mana, 80% hasil atau *output* akan berasal dari 20% masukan atau tindakan yang kita lakukan. Prinsip Pareto tidak memandang urgensi tugas dan kepentingan, seperti yang ada pada matriks Eisenhower.

Prinsip Pareto adalah temukan tugas yang memberikan hasil paling besar. Kemudian, lakukan tugas tersebut hingga selesai.

Jadi, bagaimana cara menemukan tugas yang memberikan hasil paling besar?

#### 1. Lihat tujuanmu

Apa yang ingin kamu capai di minggu/bulan/kuartal ini? Pilih saja satu tujuan.

#### 2. Kemudian, lihatlah daftar pekerjaanmu. Periksa setiap *item* dan tanyakan pada dirimu:

- Apakah tugas ini mendekatkan saya pada tujuan saya? Jawab ya atau tidak untuk setiap *item*.
- Kemudian, untuk setiap tugas “ya”, berikan nilai dari satu hingga sepuluh. Satu berarti “dampak kecil terhadap tujuan” dan sepuluh adalah “dampak terbesar terhadap tujuan”.

Selanjutnya kamu akan tahu tiga tugas yang punya jumlah skor paling besar, yang artinya adalah tugas yang punya dampak paling tinggi.

Sekarang tugasmu adalah fokus untuk menyelesaikan tiga tugas tersebut. Ingat, hanya tugas itu saja. Kamu tidak boleh mengerjakan hal lain sampai kamu berhasil menyelesaikannya.

Itu cara menerapkan Pareto dalam tujuan jangka panjang. Bagaimana dengan tujuan jangka pendek?

Tanyakan ini pada dirimu:

“Jika kamu hanya dapat mengerjakan tiga hal di minggu ini, pekerjaan apakah itu?”

atau

“Jika kamu hanya dapat mengerjakan satu hal hari ini, apakah itu?”

## 4 Teknik 1-3-5



**1 Big Task: 3-4 hours to complete**



**3 Medium Tasks: 1-2 hours to complete**



**5 Small Tasks: <30 min to complete**

Ada satu kerangka lagi yang bisa digunakan untuk memaksamu fokus pada tugas-tugas penting, dan tugas kurang penting yang perlu dikerjakan. Berikut adalah caranya:

- Catat pekerjaan apa saja yang perlu kamu kerjakan.
- Kelompokkan menjadi tugas besar, sedang, dan kecil. Kriteria yang kamu pertimbangkan adalah waktu.  
Tugas besar membutuhkan waktu antara 3-4 jam untuk diselesaikan.  
Tugas sedang dapat memakan waktu sekitar 1-2 jam.  
Tugas kecil mungkin memerlukan waktu kurang dari 30 menit hingga satu jam.
- Kemudian setiap hari, pilih sembilan tugas dari daftar tugas utamamu.
- Terakhir, urutkan daftar tiga tugas penting dan lima tugas sedang untuk dilakukan berdasarkan prioritas.
- Mulailah pagi harimu dengan mengerjakan tugas terbesar. Ini akan membantu mendapatkan momentum untuk menyelesaikan tugas lainnya yang sudah ditulis pada daftar. Jika kamu berhasil menyelesaikan tugas besarmu, itu artinya kamu sudah setengah jalan mencapai tujuan.
- Jika kamu menggabungkan teknik 1-3-5 dengan teknik Pomodoro, hasilnya akan mengagumkan.
- Kamu dapat memanfaatkan teknik ini, terutama saat kamu merasa telah mengabaikan tugas-tugas yang lebih kecil namun sama pentingnya.
- Tugas atau proyek besar memang penting untuk dikerjakan. Namun, dengan teknik 1-3-5, kamu memberikan ruang yang sama pentingnya untuk menyelesaikan tugas berulang, misalnya seperti pekerjaan administratif.

Sebagai penutup, pada dasarnya setiap kerangka pasti punya tujuan yang mulia. Yakni, agar kamu bisa mengerjakan tugas hingga selesai, dan hasilnya memberikan manfaat. Tidak masalah mau menggunakan kerangka atau teknik yang mana. Tidak masalah juga jika kamu punya cara sendiri yang cocok untukmu. Misalnya menggabungkan beberapa bagian dari kerangka yang berbeda, dan menyesuaikannya dengan ritme kerjamu. Yang terpenting adalah, kamu memilih kerangka dan teknik yang masuk akal, dan kamu berhasil mencapai tujuanmu hingga selesai.



# Membangun Produk yang Berguna Lewat *Customer Centricity*



Startup yang punya banyak fitur bukan berarti ia lebih unggul dari startup yang lain.

Kunci untuk membuat produk lebih unggul bukanlah adu jumlah fitur, melainkan masalah yang sanggup dipecahkan oleh produk tersebut.

- Ketika mengembangkan produk, mudah rasanya untuk terjebak dalam pesona penambahan fitur baru. Alasannya, lebih banyak fitur identik dengan banyak kemajuan. Akan tetapi, kunci keberhasilan pengembangan produk tidak sesederhana menghitung kuantitas fitur. Produk harus bisa memecahkan masalah nyata bagi pelanggan. Itu jawabannya.
- Untuk itu, startup perlu mengadopsi pendekatan untuk memecahkan masalah, yang berpusat pada pelanggan. Ini disebut sebagai *customer centricity*.

Mengapa *customer centricity* penting bagi startup? Pendekatan yang berorientasi terhadap pelanggan bisa membantu memvalidasi *product market-fit*. Dengan melibatkan pelanggan dalam proses pengembangan produk, startup bisa mendapatkan umpan balik awal dan berkelanjutan, menguji asumsi dan hipotesis, dan melakukan iterasi pada produk mereka berdasarkan data dan wawasan yang mereka kumpulkan dari pelanggan.

Tidak hanya itu, startup juga bisa membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Dengan mendengarkan pelanggan dan memahami permasalahan serta tujuan mereka, startup dapat menunjukkan bahwa mereka peduli terhadap pelanggan dan masalah mereka, serta bersedia memberikan solusi yang memenuhi kebutuhan dan preferensi mereka. Prinsip *customer centricity* menciptakan dampak positif dan membuat mereka menjadi referal. Dengan kata lain, mereka tidak akan segan merekomendasikan produk kita ke orang lain.

Di bawah ini ada beberapa cara yang bisa dilakukan startup untuk melakukan *customer centricity*.

①

## Mengantisipasi kebutuhan pelanggan



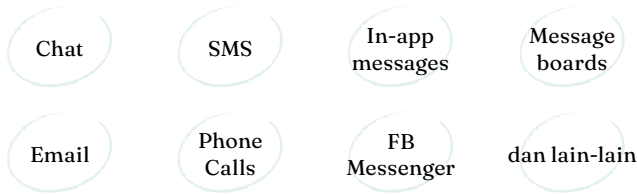
Mari kita belajar dari kisah Henry Ford tentang mengantisipasi kebutuhan pelanggan. Ketika Ford bertanya kepada orang-orang, apa yang sebenarnya mereka inginkan? Mereka akan menjawab, “kuda yang lebih cepat.”

*Customer centricity* adalah tentang melampaui kebutuhan pelanggan. Jika Ford hanya mendengarkan apa kata pelanggan, ia tidak akan memproduksi mobil. Ia berpikir jauh ke depan dibandingkan kompetitornya. Itulah alasan ia menciptakan produk yang mengantisipasi kebutuhan pelanggan di masa yang akan datang. Ford berhasil mengetahui apa yang dibutuhkan pelanggan, sebelum pelanggan itu menyadari bahwa mereka membutuhkan produk tersebut. Jadi, kunci untuk bisa visioner adalah dengan mengetahui kebutuhan pelanggan saat ini dan mengukur apa yang mereka inginkan dalam jangka waktu yang lebih panjang.

## Mengumpulkan umpan balik pelanggan



Startup yang bisa menangani kebutuhan pelanggan, adalah yang sering berkomunikasi dengan pelanggannya. Di bawah ini adalah beberapa cara yang umum digunakan dalam berkomunikasi dengan pelanggan:



Urusan umpan balik pelanggan bukan hanya milik divisi dukungan pelanggan (*customer service*) saja. Semua divisi perlu menggunakan saluran komunikasi yang efektif untuk mempelajari tentang pelanggannya. Dari situ, startup dapat mengumpulkan wawasan kuantitatif dari pesan-pesan yang didapatkan. Tidak hanya itu, umpan balik kualitatif juga harus dikumpulkan. Kamu bisa memanfaatkan cara ini:

### Melakukan survei

Kamu dapat melakukan survei kepuasan pelanggan atau survei produk secara rutin. Ini adalah cara paling tepat untuk mendapatkan umpan balik dengan jumlah yang cukup.

### Meluncurkan user testing

Startup yang menerapkan *customer centricity*, akan menguji asumsi yang muncul dan menghasilkan kinerja dengan dampak yang paling optimal. Kamu dapat memanfaatkan alat pemasaran digital seperti [usertesting.com](https://usertesting.com), [hotjar](https://hotjar.com), dan lainnya untuk membantumu mengumpulkan umpan balik dari pelanggan.

### Melakukan panggilan langsung

Telepon adalah salah satu cara hebat untuk mendapatkan bentuk masukan yang lebih kuat. Kamu dapat menghubungi pelanggan via telepon atau mungkin mengadakan wawancara lewat *video call*.

## Jadilah startup yang mudah diakses



Ada satu contoh startup luar yang mengutamakan layanan pelanggannya, Zappos. Startup yang fokus untuk menjadi *retail* sepatu secara daring ini sudah terkenal dengan layanan pelanggannya yang luar biasa. Menurut Zappos, startupnya harus sangat mudah diakses oleh pelanggan. Kapan pun, di mana pun pelanggan ingin menghubungi, Zappos selalu ada. Tidak mengenal pagi, siang, malam, atau hari libur, tim Zappos akan selalu siap bagi pelanggannya. Zappos mencantumkan nomor telepon secara jelas di setiap halamannya dengan “Available 24/7”

Dikutip dari situs [blog.hubspot.com](https://blog.hubspot.com), menurut Tony Hsieh, CEO Zappos, menjelaskan alasan di balik keputusan tersebut:

“Orang lain menganggap kami startup yang aneh karena begitu fokus pada panggilan telepon. Padahal hanya sekitar 5% dari penjualan dilakukan lewat telepon. Namun, kami menemukan data bahwa rata-rata, pelanggan menelepon setidaknya sekali setiap saat. Di situlah peluang kita untuk menciptakan dampak emosional dan kenangan abadi bagi pelanggan. Filosofi Zappos adalah sebagian besar dana periklanan harus diinvestasikan dalam layanan pelanggan, sehingga pelanggan akan melakukan pemasaran secara otomatis lewat *word of mouth*.”

Jadi, kesimpulannya, pastikan nomor telepon bisnismu terlihat jelas dan mudah diakses. Siapkan juga halaman khusus seperti FAQ (*Frequently Asked Question*) untuk membantu pelanggan dalam mendapatkan jawaban seputar pertanyaan umum yang sering diajukan.



4

## Memberikan layanan agar pelanggan bisa proaktif



Menjadi berbeda adalah salah satu cara untuk bisa diferensiasi produk. Ini sekaligus digunakan untuk memberikan nilai tambah pada pelanggan. Startup yang berinvestasi dalam menciptakan pengalaman pelanggan, akan melakukan yang terbaik bagi pelanggannya demi prinsip *customer centricity*.

Layanan pelanggan proaktif adalah cara untuk mengajak pelanggan memecahkan masalah mereka sendiri, tanpa harus kesulitan untuk menghubungi bisnismu dan mendapatkan dukungan. Dengan begitu, mereka dapat menyelesaikan masalah sederhana dan menghemat waktu.



Contoh perusahaan yang menerapkan sistem ini adalah WashCard Systems. Mereka memanfaatkan tools untuk membuat halaman daftar harga sehingga pelanggan tidak perlu menghubungi perwakilan langsung untuk mengetahui berapa harga produknya. Hal ini mempercepat proses penjualan karena pelanggan langsung mengetahui apakah sistem WashCard sesuai dengan anggaran mereka atau tidak.

Halaman harga mungkin tampak seperti tambahan sederhana, namun benar-benar mengubah proses pembuatan prospek WashCard Systems. Pada tahun 2018, halaman harga menjadi halaman situs web yang paling banyak dikunjungi dan bertanggung jawab atas hampir dua pertiga konversi online perusahaan.

## Jangan hanya membeli, tapi membeli berkali-kali



Memang pada dasarnya konversi adalah tentang pembelian.

Maka sebagai startup, kamu harus bisa membuat pelangganmu membeli berkali-kali. Menurut penelitian, biaya untuk mendapatkan pelanggan baru lima kali lipat lebih mahal dibandingkan mempertahankan pelanggan yang sudah ada.

Kamu dapat memanfaatkan *customer centricity* lewat menciptakan pengalaman pelanggan yang lebih berkesan lewat produkmu. Dengan melakukan ini, pelanggan akan mulai mengaitkan kesuksesan mereka dengan produk atau layananmu.

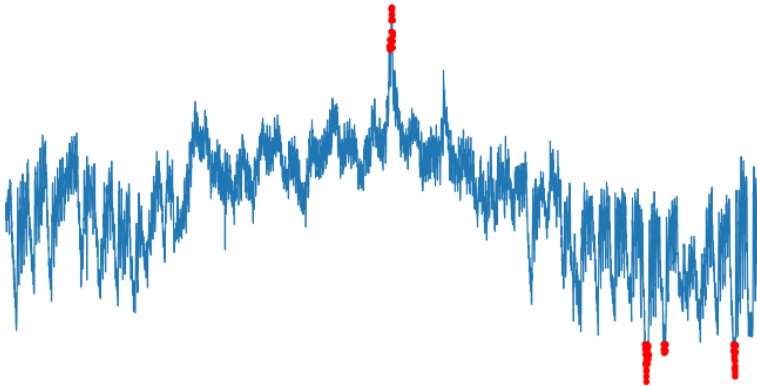
Contohnya adalah perusahaan pakaian industri, Rocky Mountain Industrial Supply, atau RMI. RMI menjual pakaian tahan api kepada pekerja yang bekerja di lokasi kerja industri seperti ladang minyak dan pertambangan. Apa yang membuat RMI menonjol dan membuat pelanggannya terpicat untuk terus membeli produknya?

Mereka menciptakan nilai tambah lewat kursus sertifikasi keselamatan secara gratis. Pelanggan bisa mengikuti kursus tersebut untuk menerima sertifikasi di mana mereka akan layak mengoperasikan produk atau mesin. Ini adalah sebuah cara luar biasa yang membantu pelanggan menghindari kesalahan yang merugikan, sekaligus memberikan mereka alat yang dibutuhkan untuk unggul dalam karirnya. Saat pelanggan mengambil lebih banyak kursus untuk meningkatkan keahlian mereka, pelanggan mengandalkan RMI untuk membantu mencapai tujuan jangka panjang mereka.

Kesimpulannya, jika kamu menciptakan produk dengan tujuan yang kuat, kamu akan lebih mudah menciptakan produk yang disukai dan dibutuhkan banyak orang. Apa pun masalah yang ingin kamu selesaikan, cobalah untuk mundur beberapa langkah demi mengurangi gesekan dan fokus pada *root cause problem* yang ada. Ingat bahwa ini bukan tentang membangun fitur, melainkan tentang memecahkan masalah pelanggan.

# PERAN DETEKSI ANOMALI DALAM PENCEGAHAN PENIPUAN DI E-COMMERCE

- Dengan semakin berkembangnya teknologi, bisnis *e-commerce* telah
- menjadi salah satu industri terbesar dan paling berpengaruh di dunia saat ini. Namun, kemajuan ini juga membawa tantangan baru, salah satunya adalah peningkatan risiko penipuan. Untuk mengatasi hal ini, peran deteksi anomali dalam pencegahan penipuan di *e-commerce* menjadi sangat penting.



## APA ITU DETEKSI ANOMALI?

Deteksi anomali adalah teknik yang digunakan untuk mengidentifikasi perilaku yang tidak biasa atau tidak terduga dalam suatu sistem. Dalam konteks *e-commerce*, deteksi anomali memungkinkan platform untuk mengenali pola transaksi yang mencurigakan atau tidak wajar, yang dapat mengindikasikan adanya aktivitas penipuan.

## BAGAIMANA PENERAPAN DETEKSI ANOMALI DALAM DALAM PENCEGAHAN PENIPUAN DI E-COMMERCE?

Salah satu cara deteksi anomali dapat digunakan dalam *e-commerce* adalah melalui analisis pola pembelian. Platform *e-commerce* dapat menggunakan algoritma cerdas untuk memantau pola pembelian pelanggan dan mencari perbedaan atau pola yang tidak biasa. Misalnya, jika suatu akun melakukan sejumlah pembelian besar dalam waktu singkat atau melakukan transaksi dengan alamat pengiriman yang berbeda secara terus-menerus, hal tersebut dapat menjadi tanda adanya aktivitas penipuan.

Selain itu, deteksi anomali juga dapat diterapkan pada aktivitas login. Dengan menganalisis pola login pengguna, platform *e-commerce* dapat mengidentifikasi jika ada upaya akses yang tidak sah ke akun pengguna. Misalnya, jika ada percobaan *login* yang gagal secara berulang-ulang dari lokasi yang tidak biasa, sistem deteksi anomali dapat secara otomatis memicu tindakan pencegahan, seperti meminta verifikasi tambahan atau mengunci akun untuk sementara waktu.

Penerapan deteksi anomali dalam pencegahan penipuan di *e-commerce* juga dapat melibatkan analisis perilaku pengguna. Dengan menggunakan *machine learning* dan teknik pemodelan prediktif, platform *e-commerce* dapat membangun profil perilaku pengguna yang normal dan mendeteksi aktivitas yang tidak sesuai dengan profil tersebut. Misalnya, jika seorang pengguna yang biasanya hanya membeli produk dengan nilai rendah tiba-tiba melakukan pembelian produk mahal, sistem deteksi anomali dapat menandai transaksi tersebut untuk ditinjau lebih lanjut.

## TREN DAN TEKNOLOGI DETEKSI ANOMALI YANG BERKEMBANG

Perkembangan teknologi terus mendorong inovasi dalam deteksi anomali untuk meningkatkan keamanan *e-commerce*. Beberapa tren dan teknologi terkini termasuk:

*Machine Learning dan Kecerdasan Buatan (AI)*

: *Machine learning* memungkinkan sistem untuk belajar dari pola transaksi dan perilaku pengguna secara mandiri. Dengan memanfaatkan algoritma *machine learning* yang canggih, platform *e-commerce* dapat secara efisien mengidentifikasi pola yang tidak biasa atau mencurigakan, bahkan yang sangat kompleks sekalipun. AI juga dapat digunakan untuk meningkatkan presisi deteksi dan mengurangi jumlah kesalahan positif, yang dapat membantu mencegah penipuan tanpa mengganggu pengalaman pengguna yang sah.



**Analisis Big Data** : Dalam *e-commerce*, data yang dihasilkan oleh transaksi, interaksi pengguna, dan aktivitas lainnya sangat besar dan kompleks. Analisis *big data* memungkinkan platform *e-commerce* untuk menggali wawasan yang mendalam dari data tersebut, termasuk pola anomali yang mungkin sulit dikenali secara manual. Dengan menganalisis data dalam skala besar, platform dapat mengidentifikasi anomali yang lebih halus dan potensial, bahkan yang tidak terlihat dengan metode tradisional.

---

**Deteksi Real-Time** : Dalam memerangi penipuan, deteksi yang cepat dan responsif sangat penting. Teknologi deteksi anomali yang berkembang telah memungkinkan platform *e-commerce* untuk mendeteksi aktivitas mencurigakan secara *real-time*. Hal ini memungkinkan tindakan pencegahan yang cepat, seperti memblokir transaksi yang mencurigakan sebelum mereka berhasil, atau mengambil langkah-langkah keamanan tambahan untuk melindungi akun pengguna.

---

**Analisis Perilaku Pengguna Multichannel** : Dengan semakin meluasnya interaksi pengguna melalui berbagai saluran, seperti desktop, ponsel, dan media sosial, deteksi anomali juga harus melintasi batas-batas saluran ini. Platform *e-commerce* dapat memanfaatkan analisis perilaku pengguna *multichannel* untuk mengidentifikasi pola anomali yang melintasi platform dan perangkat, meningkatkan kemampuan untuk mendeteksi dan mencegah penipuan yang terkoordinasi.

---

**Deteksi Anomali Berbasis Grafik** : Pendekatan baru dalam deteksi anomali melibatkan representasi data sebagai grafik atau jaringan. Dalam konteks *e-commerce*, ini dapat digunakan untuk memodelkan hubungan antara akun pengguna, transaksi, produk, dan entitas lainnya. Dengan memanfaatkan analisis jaringan, platform dapat mengidentifikasi pola anomali yang mungkin sulit dideteksi dengan pendekatan tradisional.

---

**Kolaborasi Industri** : Karena penipuan seringkali melintasi batas platform dan industri, kolaborasi antar-pelaku industri menjadi semakin penting. Pertukaran informasi dan best practice antara platform *e-commerce*, penyedia pembayaran, lembaga keuangan, dan pihak berwenang dapat membantu mengidentifikasi dan mencegah penipuan dengan lebih efektif. Teknologi *blockchain* juga dapat digunakan untuk menciptakan jejak transaksi yang tidak dapat dimanipulasi, memungkinkan transparansi yang lebih besar dalam ekosistem *e-commerce*.



## KESIMPULAN

- Deteksi anomali memainkan peran yang sangat penting dalam pencegahan
- penipuan di *e-commerce*, membantu platform untuk mengidentifikasi dan mencegah aktivitas mencurigakan secara efektif. Dengan menggabungkan teknologi canggih seperti machine learning, analisis *big data*, dan deteksi *real-time*, platform *e-commerce* dapat meningkatkan keamanan dan keandalan operasional mereka, melindungi baik pengusaha maupun konsumen dari kerugian finansial dan reputasi akibat penipuan *online*. Seiring dengan terus berkembangnya teknologi dan tren dalam deteksi anomali, harapan untuk menciptakan lingkungan *e-commerce* yang lebih aman dan terpercaya semakin dekat.

Mari bergabung dengan Algoritma Data Science School untuk belajar Data Science dengan pendekatan praktis "Learn Data Science by Building". Artikel ini telah mengulas pentingnya deteksi anomali dalam pencegahan penipuan di *e-commerce*, dan di Algoritma Anda akan mendapatkan pemahaman mendalam tentang berbagai teknologi canggih seperti machine learning dan analisis data. Jadi, mari bergabung bersama kami dan mulai perjalanan Anda dalam memahami dunia data science secara praktis dan **#JadiTalentaData** untuk Indonesia sekarang! Kunjungi [bit.ly/algoritma\\_ig](https://bit.ly/algoritma_ig) sekarang juga.

# Buku, Film & *Podcast*

Telah dikurasi, tinggal diresapi,  
dinikmati, dan dibagi pada teman-  
teman lainnya!

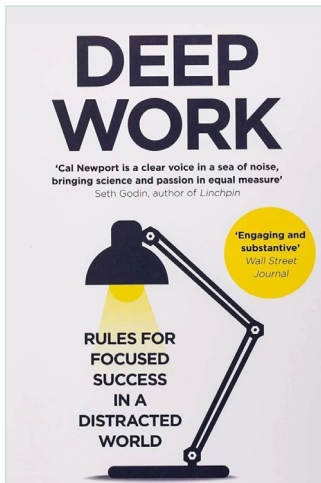


Seorang startup *founder* perlu memiliki keterampilan fokus, karena keterampilan ini memungkinkan mereka untuk mengarahkan energi dan sumber daya secara efektif menuju pencapaian tujuan strategis, menghindari distraksi, dan memastikan konsistensi dalam eksekusi visi perusahaan.

Fokus yang tajam juga membantu *founder* mengidentifikasi prioritas utama, membuat keputusan yang lebih baik, dan memimpin tim dengan lebih efisien dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan penuh tantangan.

Dalam buku saku Rintisan edisi kali ini, kami telah mengumpulkan beberapa rekomendasi buku, film, dan *podcast* yang bisa membantumu dalam mengasah keterampilan fokus. Yuk, simak daftar rekomendasinya!

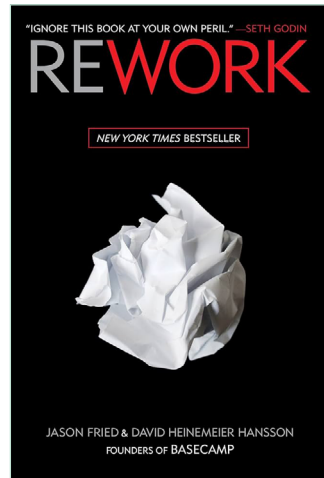
# Buku



## DEEP WORK: RULES FOR FOCUSED SUCCESS IN A DISTRACTED WORLD

CAL NEWPORT

Lewat buku ini, Cal Newport mengajakmu ke dalam sebuah perjalanan untuk menemukan fokus yang mendalam di tengah riuhnya dunia yang penuh distraksi. Newport memaparkan strategi cemerlang dan penelitian mendalam untuk membantumu memahami bagaimana mengasah kemampuan "deep work" tidak hanya dapat meningkatkan produktivitas, tetapi juga dapat membantumu menciptakan karya-karya yang memukau.



## REWORK

JASON FRIED,  
DAVID HEINEMEIER HANSSON

Bersiaplah karena kamu akan diajak untuk melihat bisnis dari sudut pandang yang baru dan segar. Jason Fried dan David Heinemeier Hansson sebagai penulis menyarankan supaya kita fokus pada hal-hal yang penting, menghindari hal-hal rumit yang tak perlu, dan mencari cara untuk berinovasi lebih cepat. Dengan pendekatan yang sederhana dan efisien, kamu bisa mengubah cara dalam membangun dan menjalankan bisnis agar menjadi lebih baik.

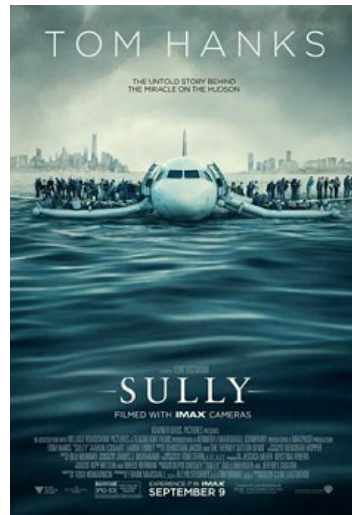
# Film



## THE BOY WHO HARNESSSED THE WIND

### 2019

William Kamkwamba, seorang remaja cerdas dari Malawi berusaha keras menyelamatkan desanya dari kelaparan. Dengan menghadapi kemiskinan dan kekeringan, William menggunakan kecerdasan dan ketekunannya untuk membangun kincir angin dari bahan-bahan bekas untuk membangkitkan listrik agar dapat mengairi ladang keluarganya. Film yang berasal dari kisah nyata ini menunjukkan bagaimana dedikasi yang kuat dapat membantu seseorang untuk menciptakan inovasi dan memecahkan masalah meski di tengah keterbatasan.



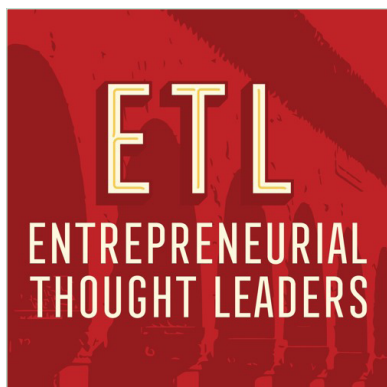
## SULLY

### 2016

Film ini menampilkan kisah heroik Kapten Chesley "Sully" Sullenberger yang berhasil melakukan pendaratan darurat di Sungai Hudson setelah mesin pesawatnya rusak akibat serangan burung. Dalam momen krisis yang sangat mendebarkan ini, Sully mampu menunjukkan ketenangan dan fokus luar biasa demi menyelamatkan nyawa 155 penumpang dan awak pesawat. Tak hanya sampai di situ, perjuangan Sully juga masih berlanjut ketika dia harus menghadapi penyelidikan pasca kejadian yang penuh tekanan.



# Podcast



## ENTREPRENEURIAL THOUGHT LEADERS

Setiap minggu, para pengusaha berpengalaman dan inovator datang ke Universitas Stanford untuk berbagi pengalaman mereka saat mengembangkan, meluncurkan, dan memperluas ide-ide bisnis. *Podcast* ini menampilkan wawancara dengan para pemimpin terkemuka di dunia bisnis yang membahas berbagai topik terkait kewirausahaan, sehingga dapat membantu kamu mengasah keterampilan fokus dan dedikasi.

Apple Podcast:

<https://apple.co/4czq9Pf>

Spotify:

<https://spoti.fi/3RYPVUS>



## THE FOUNDR PODCAST

Selama lebih dari satu dekade, The Foundr Podcast dengan Nathan Chan telah menjadi *podcast* yang membahas seputar kewirausahaan dengan menyajikan percakapan terbuka bersama para *founder*. Baik kamu yang sedang menjalankan bisnis, baru memulai, atau baru bermimpi, *podcast* ini adalah tempat terbaik untuk mengasah keterampilan fokus dari pengalaman, kegagalan, dan cerita inspiratif para *founder* berpengalaman.

Apple Podcast:

<https://apple.co/3S10Xc6>

Spotify:

<https://bit.ly/3WfDI0w>



# Healthpro.id

## Transformasi Digital bagi Tenaga Kesehatan *On-Demand*

Kali ini, majalah Rintisan mewawancarai Rendy Alfuadi, *Founder* dari alumni Gerakan Nasional 1000 Startup, yakni Healthpro.id. Healthpro.id adalah startup *on-demand healthcare workers* seperti dokter, perawat, fisioterapis dan tenaga kesehatan lainnya untuk melayani fasilitas kesehatan seperti rumah sakit dan laboratorium dengan model bisnis B2B.

#### ELEVATOR PITCH

Healthpro.id adalah Platform Otomasi *On-demand* tenaga kesehatan terverifikasi untuk Rumah Sakit & Klinik dengan model bisnis B2B.

#### WEBSITE

<https://www.healthpro.id/>

#### INSTAGRAM

@healthpro.id

#### FOUNDER

Rendy Alfuadi

#### CO-FOUNDER

Vika Rachma Sari

#### DIDIRIKAN PADA

28 April 2022

#### INDUSTRI

*On-demand Healthcare Workers*

#### JUMLAH TIM

19 orang

#### FASE PENDANAAN

*Pre-seed*

---

## PADA MULANYA, BAGAIMANA CERITA LATAR BELAKANG DALAM MENDIRIKAN HEALTHPRO.ID?

Healthpro.id memiliki kisah unik di balik pendiriannya, dengan Co-Founder dan CEO-nya adalah istri saya sendiri, Vika, yang juga seorang perawat. Saat pandemi melanda tahun 2020-2022, kami masing-masing bekerja di startup yang berbeda—saya di salah satu *fintech* di Indonesia dan Vika sebagai manajer di perusahaan *health-tech* di Singapura. Selama pandemi, kebutuhan akan layanan kesehatan meningkat drastis, terutama dari rumah sakit. Sering kali, Vika menerima panggilan yang meminta bantuan untuk menyediakan dokter atau perawat untuk Wisma Atlet atau untuk perawatan pasien di rumah. Kebutuhan akan layanan kesehatan *on-demand* sangat tinggi pada saat itu.

Selain itu, banyak tenaga kesehatan seperti perawat, fisioterapis, dan bidan yang sering menanyakan lowongan pekerjaan. Dari sini, kami menyadari adanya kekurangan teknologi dan informasi yang menghubungkan tiga pemangku kepentingan utama ini—tenaga kesehatan, fasilitas kesehatan, dan pasien. Kami mulai membantu secara gratis, namun permintaan terus meningkat, dan fasilitas kesehatan semakin menyadari pentingnya mendapatkan tenaga kesehatan secara cepat dan tepat. Sayangnya, belum ada platform yang bisa menjembatani kebutuhan ini. Oleh karena itu, kami memutuskan untuk serius merintis startup ini dan bergabung dengan salah satu perusahaan *venture capital* global. Dalam tiga bulan, kami berhasil mendapatkan investasi, dan sejak itu kami keluar dari pekerjaan sebelumnya untuk fokus penuh merintis Healthpro.id hingga saat ini.



## SEBELUM MENDIRIKAN STARTUP, APA PEKERJAAN/KEGIATAN ANDA SEBELUMNYA?

Sebelumnya, saya bekerja di salah satu startup *fintech* di Indonesia. Bersama dengan *Co-Founder*, kami pernah bekerja di startup *health-tech* dan berada dalam satu tim. Saat ini, selain menjalankan Healthpro.id, saya masih aktif sebagai dosen di salah satu universitas swasta dan mengelola sebuah perusahaan *software house*.

## Pekerja Perawatan Kesehatan di Rumah

Menyediakan end-to-end sistem Home-care yang membantu fasilitas kesehatan memberikan jasa Home-care untuk pasien, dan generate tambahan 20% profit per pasien untuk Fasilitas Kesehatan yang bergabung di Healthpro.

[Hubungi Kami](#)[Tonton Demo](#)

## APA VISI HEALTHPRO.ID?

Visi umum kami adalah menjadi platform institusi terkemuka yang dapat menyediakan *on-demand healthcare workers* tidak hanya di Indonesia, tetapi juga di seluruh Asia Tenggara. Di sisi lain, visi kami juga mencakup pemikiran inovatif tentang bagaimana jika kami dapat membawa layanan fasilitas kesehatan langsung ke setiap rumah di Indonesia, sehingga pasien tidak perlu lagi pergi ke fasilitas kesehatan untuk mendapatkan perawatan.

## BAGAIMANA CARA HEALTHPRO.ID MENGAET KLIEN DI AWAL-AWAL BERDIRI?

Menggaet klien pada awal-awal merintis menjadi tantangan tersendiri bagi kami apalagi model bisnis kami adalah B2B. Pada saat itu menyadari bahwa fasilitas kesehatan, meskipun telah modern pun masih menjalankan bisnisnya secara tradisional. Oleh karena itu, kami juga mengadopsi pendekatan tradisional dalam menggaet klien. Pada awal merintis, kami memanfaatkan *networking* dari rekan saya yang memiliki banyak kenalan dengan direktur dan manajer rumah sakit. Setiap hari, saya juga menghubungi mereka melalui LinkedIn dan melakukan pendekatan secara langsung. Bahkan, kami juga sering melakukan *pitching* secara *offline*.

Melalui pendekatan ini, kami belajar bahwa menawarkan produk kami harus melalui departemen yang tepat. Setelah hampir tiga bulan menjalankan strategi *personal approach* ini, kami akhirnya berhasil mendapatkan dua klien pertama dengan nilai kontrak sebesar 200 dolar AS atau sekitar 3 juta rupiah.





## APA TANTANGAN TERBESAR YANG DIHADAPI SAAT TAHUN PERTAMA MERINTIS?

Tantangan terbesar bagi Healthpro.id adalah menjadi pionir dalam industri yang sangat diatur ketat atau *highly regulated business*. Oleh karena itu, kami sering menghadapi penolakan karena konsep baru ini masih asing bagi banyak pihak karena industri kesehatan yang sangat teregulasi. Kami menyadari bahwa diperlukan pendekatan dengan meyakinkan klien bahwa Healthpro patuh terhadap semua regulasi yang berlaku untuk dapat diterima oleh industri kesehatan.

Meskipun demikian, kami merasa bangga bahwa dalam tahun awal healthpro berdiri, kami berhasil mendapatkan 6-7 klien yang benar-benar percaya pada Healthpro dan mencoba layanan yang kami tawarkan.

# BAGAIMANA BUSINESS MODEL YANG DIMILIKI HEALTHPRO.ID?

Model bisnis kami adalah *Business-to-Business (B2B)*, di mana fasilitas layanan kesehatan seperti rumah sakit, klinik serta lainnya sering kekurangan tenaga kesehatan. Mereka biasanya memiliki jadwal tetap dan hanya dapat menyesuaikan kebutuhan tenaga kesehatan setahun sekali. Namun, krisis tak terduga menyebabkan seringnya *double shift*. Misalnya, saat jumlah pasien meningkat, tenaga kesehatan sakit, kebutuhan *home care*, atau saat ada MCU dan event lainnya di luar fasilitas kesehatan.

Melihat kebutuhan ini, kami menyediakan layanan yang memungkinkan fasilitas layanan kesehatan seperti Rumah Sakit, dll untuk memesan jasa *healthcare workers* tanpa batasan, bahkan dengan pilihan tenaga kesehatan yang sudah terkurasi oleh team profesional yang berisi dokter dan perawat serta lainnya yang ahli di bidangnya. Setiap bulan, kami mengirimkan tagihan kepada pihak rumah sakit, dan kemudian Healthpro akan mengurus pembayaran kepada semua *healthcare workers* di platform kami yang telah menyelesaikan pekerjaannya.

Untuk *healthcare workers*, kami bermitra dengan mereka, mengkurasi dan mengelompokkan berdasarkan keterampilan (*advance, intermediate, basic*), serta sesuai kapasitas pekerjaan mereka. Misalnya, jika fasilitas kesehatan membutuhkan perawat untuk ICU, kami akan mencari dari mitra kami yang sudah terkurasi, sesuai dengan kebutuhan tersebut, dan bersedia bekerja pada waktu yang diminta. Hal ini memastikan bahwa rumah sakit mendapatkan tenaga kesehatan yang kompeten dan tepat waktu.



---

## BAGAIMANA PERKEMBANGAN HEALTHPRO.ID SAAT INI?

Perkembangan Healthpro.id saat ini sangat signifikan. Kami telah tumbuh *year-on-year* sekitar 1800%, dari pendapatan awal sebesar 200 dolar AS per bulan, hingga mencapai 30.000 - 35.000 dolar AS per bulan. Secara *month-on-month*, kami telah meningkat sekitar 35% setiap bulannya. Kami telah mengakuisisi lebih dari 10.000 tenaga kesehatan, termasuk dokter, perawat, fisioterapis, dan tenaga kesehatan lainnya, yang terdaftar sebagai mitra di platform kami.

Selain itu, Healthpro.id telah menjalin kerjasama dengan lebih dari 100 fasilitas kesehatan, dan terus bertumbuh ke depannya. Hingga saat ini, kami telah membantu lebih dari 10.000 pasien dengan menyediakan tenaga kesehatan yang dibutuhkan oleh rumah sakit dan fasilitas kesehatan lainnya. Pertumbuhan ini menunjukkan komitmen Healthpro dalam menyediakan layanan kesehatan yang responsif dan berkualitas.

---

## APA YANG SEDANG FOKUS DIKERJAKAN HEALTHPRO.ID SEKARANG?

Pada tahun 2024, kami melihat adanya momentum di Healthpro karena Kementerian Kesehatan RI sedang fokus pada tenaga kerja kesehatan. Kami berupaya memanfaatkan momentum ini dengan melakukan ekspansi ke berbagai jenis layanan. Sambil tetap menjaga *on-demand shifting* tenaga kesehatan, kami tidak hanya menyediakan *healthcare workers* di rumah sakit ataupun klinik dan lainnya pada setting rawat inap, rawat jalan, *home care*, *event* dll secara fisik namun Healthpro juga dapat support menyediakan tenaga kesehatan untuk fasilitas layanan kesehatan yang memiliki layanan konsultasi jarak jauh (*teleconsultation*) dengan menyediakan dokter untuk telekonsultasi di berbagai rumah sakit, dan layanan *companionship* untuk memenuhi kebutuhan industri kesehatan secara bisnis dari dalam negeri hingga luar negeri.

Dari sisi teknologi, kami sedang mengembangkan sistem internal kami untuk memaksimalkan implementasi kecerdasan buatan (AI), sehingga proses otomatisasi dan pencocokan antara *skill* tenaga kesehatan dengan *demand* yang ada lebih akurat sehingga menjadi lebih efisien dan efektif. Selain itu, kami juga tengah fokus pada *fundraising* untuk mendukung pertumbuhan dan inovasi lebih lanjut.

## APA PENCAPAIAN TERBESAR YANG PERNAH DIRAIH HEALTHPRO.ID?

Meski Healthpro masih berada dalam tahap pertumbuhan dan memiliki visi yang besar, Healthpro pernah mendapatkan penghargaan dari Kementerian Kesehatan pada tahun 2023. Healthpro terpilih sebagai Top 10 sebagai The Best Innovation di bidang *Health-Tech* oleh Kementerian Kesehatan. Selain itu juga, Healthpro juga sudah berada di posisi *positive cashflow*. Meski demikian, kami terus berupaya untuk berkembang dan mencapai lebih banyak lagi.



## APAKAH ADA PESAN UNTUK PESERTA GERAKAN NASIONAL 1000 STARTUP DIGITAL?

Menjadi seorang *entrepreneur* adalah tantangan dan kenikmatan yang unik. Dunia ini penuh dengan tantangan dan masalah, dan jika kita fokus pada satu masalah untuk diselesaikan, kita justru membantu menggerakkan Indonesia dan dunia untuk bergerak maju. Kontribusi kecil yang kita lakukan secara konsisten pastinya akan menjadi sesuatu yang besar di masa depan. Bayangkan jika kita tidak hanya fokus pada penyelesaian masalah, tetapi juga menciptakan ekonomi dan membantu komunitas. Dengan begitu, kita tidak hanya menjadi *problem solver*, tetapi juga pembangun ekonomi dan pendukung komunitas.



Healthpro.id adalah salah satu alumni Hatch Batch ke-2 dari program Gerakan Nasional 1000 Startup Digital yang diselenggarakan oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia. Untuk tahu lebih lanjut tentang program ini, silahkan mengunjungi *website* **1000startupdigital.id**

SEKOLAH BETA

# KELAS DARING

Program pembinaan talenta digital bagi startup dari Kementerian Komunikasi dan Informatika dengan tiga jalur: **Hacker**, **Hipster**, dan **Hustler**.



Di episode Sekolah Beta serial Hacker kali ini menghadirkan **Kevin Adinata, Business Intelligence Lead, di tiket.com** yang akan berbagi mengenai langkah-langkah dalam memaksimalkan analisis data.

The image shows a YouTube video player interface. At the top left, there's a logo for 'SEKOLAH BETA KELAS DARING'. The main video frame shows a man, Kevin Adinata, with glasses and a light blue shirt, smiling. To his right, the title 'Identifying Strategic Opportunities as Data Analyst' is displayed in large, bold, red letters. Below the title, a subtitle reads: 'Perbanyak pemahamanmu dalam menganalisa dan memaksimalkan data untuk mengembangkan aplikasi agar lebih sesuai dengan kebutuhan dan tren pasar.' Above the title, there are labels 'Hacker' and 'Eps. 154'. Below the subtitle, there's a schedule: 'Selasa 11 Juli 2023' and '19.00 - 20.00 WIB'. To the right of the schedule, there's a link: '1000startupdigital.id/sekolahbeta'. At the bottom of the video frame, there's a red bar with the text 'Saksikan dan ikuti diskusinya di: YouTube Gerakan Nasional 1000 Startup Digital'. Below the video frame, there's a standard YouTube player control bar with a play button, a progress bar, and a volume icon.

SEKOLAH BETA  
KELAS DARING

Hacker Eps. 154

## Identifying Strategic Opportunities as Data Analyst

Perbanyak pemahamanmu dalam menganalisa dan memaksimalkan data untuk mengembangkan aplikasi agar lebih sesuai dengan kebutuhan dan tren pasar.

Selasa 11 Juli 2023 19.00 - 20.00 WIB 1000startupdigital.id/sekolahbeta

Saksikan dan ikuti diskusinya di: YouTube Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

Dalam menganalisis data, terdapat beberapa tahapan yang harus dilalui: deskriptif, diagnostik, prediktif, dan preskriptif. Deskriptif bertujuan mendeskripsikan apakah terdapat kenaikan atau penurunan *traffic*. Lalu di tahap diagnostik dilakukan *root analysis* untuk menemukan penyebabnya.

Pada tahap prediktif, *forecasting* dan proyeksi *projection* untuk memprediksi *traffic* yang akan diperoleh dalam satu bulan ke depan. Dan terakhir adalah tahap preskriptif, yaitu memberikan *action plan* untuk masa mendatang.

Setelah analisis dilakukan, selanjutnya adalah visualisasi data. Pertama, memahami konteks; kedua, memilih visual yang tepat, seperti *bar chart* atau *line chart*; ketiga, menyederhanakan data agar mudah dibaca; keempat, fokus pada *highlight* suatu periode tertentu; dan kelima, menceritakan atau menjelaskan *insight* yang ingin disampaikan kepada bisnis.

Penasaran bagaimana memahami data dan membuat strategi yang tepat untuk bisnis?

**Temukan jawabannya di Sekolah Beta episode 154. Tonton sampai akhir karena Kevin juga akan memberikan studi kasus nyata yang terjadi dalam bisnis.**

Bagi kamu yang ingin mendalami ilmu tentang menulis *copy* pada aplikasi, jangan lewatkan serial berikutnya!

Pada materi episode ini menghadirkan **Senny Ferdian Ciu**, **Sr Product Writer** di **tiket.com** yang akan berbagi *tips* dan trik dalam menulis *copy* pada aplikasi supaya pengguna semakin nyaman menggunakan produk yang dibuat.

The screenshot shows a video player interface. The main content is a presentation slide with a white background and a purple grid pattern. On the left, there is a portrait of Senny Ferdian Ciu, a woman with long dark hair, smiling. To her right, the text reads: 'Senny Ferdian Ciu', 'Sr Product Writer', 'tiket.com'. Above the portrait, there is a purple box with the text 'KELAS DARING'. To the right of the portrait, there is a purple box with the text 'Hipster' and a blue box with the text 'Eps. 155'. The main title of the slide is 'Bringing Psychology and UX Writing Together' in large, bold, red and black text. Below the title, there is a paragraph: 'Ketahui pendekatan psikologis yang dapat meningkatkan pengalaman pengguna lewat tulisan dan komunikasi yang efektif pada aplikasimu.' At the bottom of the slide, there is a red bar with white text: 'Saksikan dan ikuti diskusinya di: YouTube Gerakan Nasional 1000 Startup Digital'. The video player interface includes a progress bar at the bottom with a play button, a volume icon, and a speaker icon.

REKAMAH BETA  
KELAS DARING

Hipster Eps. 155

**Bringing Psychology and UX Writing Together**

Ketahui pendekatan psikologis yang dapat meningkatkan pengalaman pengguna lewat tulisan dan komunikasi yang efektif pada aplikasimu.

Rabu 12 Juli 2023 19.00 - 20.00 WIB 1000startupdigital.id/sekolahbeta

Saksikan dan ikuti diskusinya di: YouTube Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

Dalam UX Writing, ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan, seperti objektif perusahaan, tujuan yang ingin dicapai, dan metrik yang digunakan. Selain itu, penting untuk memahami kebutuhan pengguna: apa yang mereka butuhkan, masalah (*pain points*) yang mereka alami, dan ekspektasi mereka ketika menggunakan produk.

Selanjutnya, perhatikan juga kendala yang dialami pengguna, yaitu apa yang membuat mereka kesulitan saat menggunakan produk. UX Writer juga harus mempertimbangkan bagaimana menyusun teks agar mudah dipahami oleh pengguna meskipun terdapat batasan tertentu.

Dalam penerapannya, UX Writer tidak bisa bekerja sendirian. Mereka harus bekerja sama dengan berbagai pemangku kepentingan, mulai dari *product manager*, *researcher*,

*designer*, tim bisnis, hingga tim konten, agar seluruh proses, dari pengembangan produk hingga pemasaran, berjalan selaras.

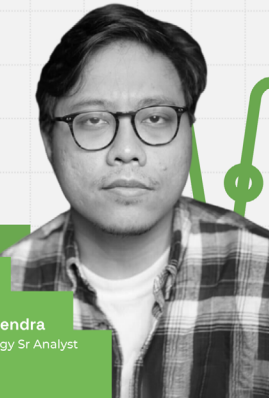
Lalu, bagaimana alur kerja UX Writing sehingga menghasilkan teks yang nyaman digunakan oleh pengguna?

**Temukan jawabannya di Sekolah Beta episode 155. Jangan lupa tonton sampai akhir karena Senny juga menjawab berbagai pertanyaan menarik dan praktis seputar UX Writing.**

Temukan wawasan lainnya dari para ahli yang bisa membantu mengembangkan bisnis kamu! Jangan lupa buka halaman selanjutnya, ya!

SEKOLAH BETA

KELAS DARING



Bintang Mahendra

Corporate Strategy Sr Analyst

tiket.com

Hustler

Eps. 156

## Navigating Pricing Strategy into Product Campaign

Penetapan harga jadi kunci keberlanjutan bisnis yang sukses, cari tahu cara menentukan nilai yang tepat dan kompetitif untuk produkmu.

Kamis  
13 Juli 2023

19.00 -  
20.00 WIB

1000startupdigital.id/  
sekolahbeta

Saksikan dan ikuti diskusinya di: YouTube

Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

||

Di episode Sekolah Beta edisi Hustler kali ini dibawakan oleh **Bintang Mahendra, Corporate Strategy Sr Analyst di tiket.com** yang akan berbagi strategi dalam menetapkan harga produk ketika sedang melakukan kampanye.

Bintang membuka sesi dengan menjelaskan makna strategi penetapan harga (*pricing strategy*) dan pentingnya menentukan harga dalam setiap produk. Ia menjelaskan bahwa strategi penetapan harga adalah pendekatan untuk menentukan harga suatu produk. Penentuan harga penting karena menentukan apakah sebuah bisnis memiliki pendapatan dan pengeluaran yang sehat.

Harga terdiri dari biaya (*cost*) atau modal yang diinvestasikan pada suatu produk dan keuntungan (*profit*) atau margin yang membuat bisnis berkelanjutan. Dua komponen ini perlu

diperhatikan dengan cermat untuk menentukan strategi penetapan harga yang tepat.

Bintang memberikan contoh studi kasus dalam penjualan baju. Dalam proses produksinya, terdapat biaya pabrik, bahan baku, dan desain. Proses produksi tersebut akan dikalkulasi untuk menghasilkan total biaya. Dalam menentukan harga jual, total biaya produksi baju akan ditambahkan dengan margin keuntungan. Dari total tersebut, akan ditentukan harga jual kepada pembeli.

Ingin tahu lebih lanjut mengapa strategi penetapan harga sangat penting bagi bisnis serta faktor yang menjadi penentu keputusan pembelian pelanggan?

**Temukan jawabannya di Sekolah Beta episode 156. Jangan lupa tonton sampai akhir karena Bintang juga menjawab berbagai pertanyaan menarik dan praktis yang mungkin berguna bagi kamu dan startup-mu.**

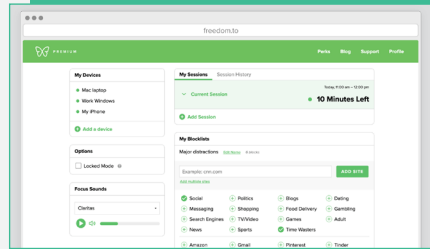
Untuk diskusi selengkapnya, simak semua episode Sekolah Beta Kelas daring melalui:

**YouTube** Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

# Startup *Focused*



## Freedom: Aplikasi penghilang beragam distraksi kerja

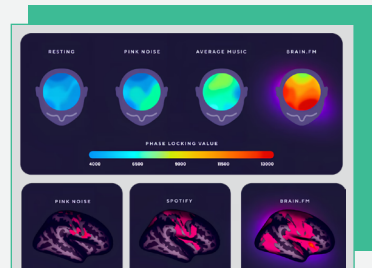


Ketika sedang ingin fokus bekerja atau belajar, kamu tentu berusaha meminimalisasi distraksi dari berbagai hal. Freedom adalah aplikasi pemblokir gangguan yang membantumu tetap fokus dengan mengelola dan menghilangkan berbagai distraksi pada perangkatmu. Tersedia di Windows, Mac, iOS, Android, dan Chrome, Freedom memungkinkanmu membatasi notifikasi dan akses ke aplikasi atau situs tertentu selama waktu yang ditentukan. Selain sinkronisasi antar perangkat, aplikasi ini juga memiliki fitur untuk *ambient noises*, *annotate sessions*, hingga *scheduling* untuk meningkatkan produktivitasmu.

[HTTPS://FREEDOM.TO/](https://freedom.to/)

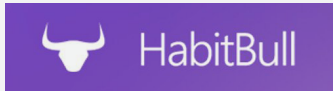


## Brain.fm: Penghasil suara yang dibutuhkan kerja otak

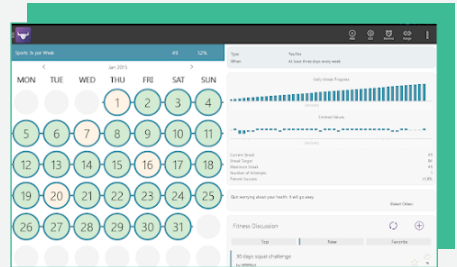


Dalam mengatur fokus, tak jarang dari kamu menggunakan musik yang tepat ketika bekerja. Startup asal New York yang ada sejak 2015 ini menghadirkan aplikasi musik berbasis sains. Selain bisa menciptakan dan mengkurasi musik untuk membantu meningkatkan fokus, musik dari Brain.fm dihasilkan oleh kecerdasan buatan dan dirancang untuk meningkatkan konsentrasi. Brain.fm menyediakan musik dengan empat pengelompokan yaitu untuk fokus, rileks, tidur, dan meditasi.

[HTTPS://WWW.BRAIN.FM/](https://www.brain.fm/)

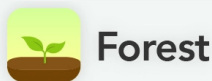


## HabbitBull: Asisten harian pemantau aktivitas

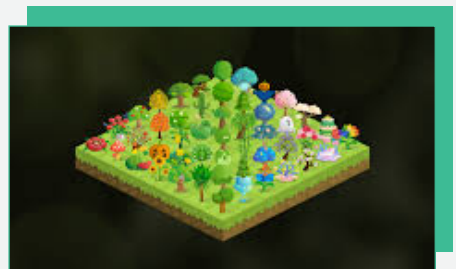


Sebagai alat pelacak keseharian, HabbitBull membantumu mengidentifikasi kebiasaan baik dan buruk demi mendukungmu mencapai *goals* tertentu. Aplikasi ini akan menyajikan data dalam bentuk grafik dan diagram yang menunjukkan kinerja dari kebiasaanmu serta persentase keberhasilmu. Dengan HabbitBull, kamu juga bisa mengatur frekuensi kebiasaan yang perlu dilakukan. Selain itu terdapat fitur sosial untuk berdiskusi serta berbagi *tips* dengan pengguna lain yang memiliki tujuan yang sama denganmu.

[HTTPS://WWW.HABITBULL.COM/](https://www.habitbull.com/)



## Forest: Aplikasi pelatih fokus dan penghijau bumi



Startup asal Jepang yang terbentuk di tahun 2014 ini punya cara unik dalam melatih fokus penggunanya. Lewat analogi penanaman pohon di hutan, pengguna diajak untuk tetap konsentrasi dalam menyelesaikan pekerjaan demi pekerjaan. Tak hanya gimik, aplikasi *mobile productivity* ini juga bekerjasama dengan organisasi penanaman pohon. Kerja sama tersebut berupa penanaman pohon asli dengan mendonasikan koin virtual hasil dari fokusmu.

[HTTPS://WWW.FORESTAPP.CC](https://www.forestapp.cc)

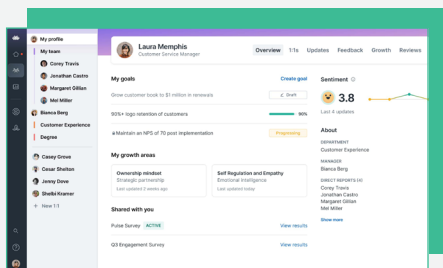




## Lattice: Kawan *founder* dalam menjaga fokus anggota tim

Sebagai *founder*, kamu juga harus bisa fokus mengatur serta mengembangkan kemampuan dan kinerja anggota tim. Salah satu aplikasi yang kamu butuhkan adalah Lattice, *goal-tracking software* yang bisa mengintegrasikan *goals* dari tiap anggota tim kamu. Lattice dilengkapi fitur untuk memantau *performance*, OKRs & *goals*, pertumbuhan dan perkembangan tiap proyek, hingga *engagement* antar tim agar bisa fokus dalam membangun budaya kerja di kantormu. Untuk memudahkan penggunaan, Lattice juga terintegrasi oleh 22 aplikasi produktivitas lainnya.

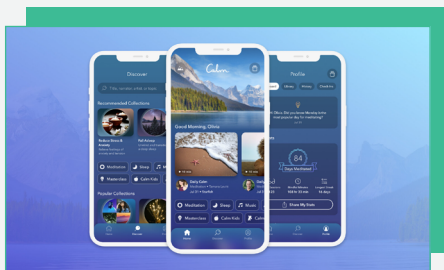
[HTTPS://LATTICE.COM/](https://lattice.com/)



## Calm: Pemandu dalam Melatih Pikiran dan Konsentrasi

Fokus juga bisa didapatkan dengan melatih diri kita secara rutin lewat meditasi dan konsentrasi. Melatih fokus di zaman sekarang bisa dengan panduan video dan audio yang ada pada sebuah aplikasi bernama Calm. Aplikasi keluaran San Fransisco ini menyediakan berbagai musik untuk menurunkan kadar stres, membantu *deep sleep*, meningkatkan fokus, hingga belajar atau bekerja secara *mindful*. Calm menyediakan berbagai durasi video sesuai kebutuhan kamu, mulai dari 3 menit hingga 25 menit.

[HTTPS://WWW.CALM.COM/](https://www.calm.com/)



cakap

startup

Cari tahu beragam **cerita, pengalaman, tips,** dan **curhatan founders** hanya di serial video podcast dari **#1000StartupDigital**



Saksikan dan dengarkan di:



# Glosarium



## *Churn rate:*

Persentase pelanggan yang berhenti menggunakan layanan perusahaan.

## *Deep work:*

Bekerja penuh konsentrasi untuk mendapatkan hasil maksimal.

## *Disclaimer:*

Atau sangkalan adalah pernyataan formal yang menyatakan bahwa seseorang tidak bertanggung jawab terhadap sesuatu.

## *Laser focus:*

Sangat fokus dan menaruh perhatian penuh terhadap suatu kegiatan.

## *Leverage:*

Daya ungkit, atau melakukan sedikit usaha mendapatkan hasil yang besar.

## *Morning person:*

Orang yang secara biologis dan kebiasaan lebih nyaman melakukan aktivitas di pagi hari.

## *Pitching:*

Strategi menyampaikan ide bisnis atau usaha yang telah didirikan oleh founder.

## *Root cause problem:*

Akar masalah yang menjadi penyebab dari faktor-faktor yang lain.

## *Sustainable:*

Kemampuan untuk memenuhi kebutuhan masa kini tanpa mengorbankan kebutuhan di masa yang akan datang.

## *Time blocking:*

Metode pemblokiran waktu yang akan direncanakan untuk melakukan tugas tertentu.

# Kamu bisa mendapat Rintisan versi cetak!

Untuk menjangkau pembaca setia buku saku Rintisan lebih dekat, Kementerian Komunikasi dan Informatika membuka kesempatan khusus bagi para pembaca terpilih untuk kami kirimkan buku saku Rintisan versi cetak setiap kali edisi baru diterbitkan.



## Gimana caranya?

Ceritakan dengan detail mengapa kamu harus menjadi satu dari para pembaca terpilih yang akan kami kirimkan buku saku Rintisan dalam *form* ini:

<http://bit.ly/komunitas-rintisan>

# Bergabung Jadi Kontributor

Rintisan memiliki satu tujuan utama: menjadi sarana untuk membuka wawasan mengenai *startup*, talenta digital, ide, dan inovasi di ekosistem digital Indonesia.

Artikel di Rintisan memiliki topik yang beragam dan relevan untuk berbagai industri dan fungsi manajemen. Adapun beberapa area fokus yang dibahas adalah kepemimpinan, strategi, teknologi, operasional, *branding*, *marketing*, *legal*, keuangan, manajemen sumber daya manusia, produktivitas, dan kreativitas. Dalam memilih artikel yang diterbitkan, ini adalah empat poin yang Rintisan cari:

## ORISINALITAS

Walaupun suatu topik mungkin sudah banyak yang membahas, selalu ada cara untuk melihatnya dari sudut pandang yang berbeda. Temukan itu dan bagikan pada pembaca.

## KEAHLIAN

Siapa pun dapat menjadi kontributor, asalkan ia benar-benar menguasai materi dalam tulisannya.

## KEGUNAAN

Utamakan gagasan yang praktikal dan dapat dengan mudah dimengerti. Jika kamu bisa menjelaskan pemikiranmu sehingga pembaca mengerti bagaimana menerapkannya dalam situasi nyata, artikelmu dapat mengubah hidup seseorang!

## BUKTI

Menulis secara deskriptif itu bagus. Namun, lebih baik lagi jika tulisanmu didukung dengan data dan fakta.

## Ingin menjadi kontributor bagi Rintisan?

Kirim tulisanmu ke [gerak@1000startupdigital.id](mailto:gerak@1000startupdigital.id) dengan subjek “**Artikel untuk Rintisan**”. Kami akan memberikan *merchandise* bagi kontributor yang artikelnya terpilih untuk diterbitkan.



# Kritik & Saran



Kami ingin mendengar pendapatmu mengenai artikel dan topik yang kami sajikan. Yuk, sampaikan kritik dan saranmu di [bit.ly/ksrintisan](https://bit.ly/ksrintisan)



# Kisah Alumni

**Penasaran  
bagaimana kisah  
di balik kesuksesan  
saat merintis  
sebuah startup?**

Dapatkan inspirasi dan pembelajaran dari para alumni Gerakan Nasional 1000 Startup Digital, seperti LindungiHutan, Lactashare, UMEDS, dan lainnya yang telah berkontribusi dalam menciptakan solusi digital.

Simak kisah mereka di:



Gerakan Nasional 1000 Startup Digital