

# Rintisan

STARTUP • TALENTA DIGITAL • IDE • INOVASI

VOLUME 41

*Extra Miles*



IN-DEPTH

**Strategi Manajemen Energi:  
Jadi *Extra Miles* Tanpa *Burnout***

*Ikigai* untuk Startup

**On-Journey:  
Jembatan antara Wisatawan  
dan Agen Travel Lokal**

BUKU INI TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN

GERAKAN NASIONAL  
**1000**  
STARTUP DIGITAL





# Susunan Redaksi

PENGARAH

**Hokky Situngkir**

PEMBINA

**Bonifasius Wahyu Pudjianto**

PENANGGUNG JAWAB & PEMIMPIN REDAKSI

**Sonny Sudaryana**

EDITOR

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

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

**Raisha Alifia Rahmani**

ILUSTRASI ARTIKEL

**Azzalfa Nur Fitri  
Refika Dameria Tamba**

PRODUKSI & SIRKULASI

**Anka Raharja  
Fahmi Riskian**

GERAKAN NASIONAL  
**1000**  
STARTUP DIGITAL



BUKU INI TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN



# Menginspirasi untuk Melangkah Lebih Jauh

Di dunia startup yang kompetitif ini, memiliki karakteristik *Extra Miles* adalah salah satu kunci untuk meraih kesuksesan. *Extra Miles* bukan hanya tentang bekerja lebih keras, tetapi juga tentang memiliki tekad dan dedikasi untuk melampaui batas-batas yang biasa. Startup *founder* yang sukses adalah mereka yang selalu berusaha memberikan lebih dari yang diharapkan, terus berinovasi, dan tidak pernah berhenti belajar.

Dalam edisi ini, kami akan membahas berbagai aspek penting yang akan membantu kamu, para startup *founder*, untuk mengembangkan karakteristik *Extra Miles* ini.

Kami mulai dengan mengupas tuntas makna dari *Extra Miles*. Apa sebenarnya yang dimaksud dengan *Extra Miles* dan mengapa hal ini sangat penting dalam perjalanan kamu sebagai startup *founder*? Artikel ini akan memberikan wawasan mendalam dan inspirasi bagi kamu untuk selalu memberikan yang terbaik.

Selanjutnya, kami akan mengajak kamu untuk mulai dari menemukan *ikigai* atau *reason for being*. Menemukan alasan mendasar mengapa kamu melakukan apa yang kamu lakukan adalah fondasi yang kuat untuk terus melangkah maju, bahkan di saat-saat yang paling menantang.

Namun, berhati-hatilah dengan risiko *burnout*. Dalam upaya untuk terus melampaui ekspektasi, penting bagi kamu untuk menjaga keseimbangan

dan kesehatan mental. Kami akan memberikan *tips* dan strategi untuk menghindari kelelahan yang berlebihan.

Kami juga akan membahas tentang pentingnya *employee engagement* dan cara menciptakan budaya apresiasi dan pengakuan dalam tim kamu. Membangun budaya yang menghargai dan mengakui kontribusi karyawan adalah salah satu cara untuk mendorong mereka untuk selalu memberikan yang terbaik.

Selain itu, kami akan membawa kamu melangkah lebih jauh dari sekadar *pitch deck*, memberikan panduan tentang bagaimana mengkomunikasikan visi dan misi kamu dengan cara yang lebih efektif dan berdampak.

Tidak ketinggalan, kami juga menyertakan panduan untuk meningkatkan keterampilan *networking* kamu. Dalam dunia startup, jaringan yang kuat adalah aset berharga. Terakhir, kami akan membahas tentang pentingnya mengintegrasikan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola dalam bisnis startup kamu untuk mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.

Kami berharap edisi ini memberikan wawasan dan inspirasi yang kamu butuhkan untuk terus melangkah maju dan memberikan yang terbaik dalam perjalanan startup kamu. Mari kita bersama-sama *go the extra miles*!

– Tim Redaksi

# Mengejar Keunggulan dengan *Go the Extra Miles*

Sebagai seorang pendiri startup, Anda tentu menyadari bahwa kesuksesan tidak akan datang dengan mengikuti jejak yang sudah dilalui oleh banyak orang. Anda harus mengejar keunggulan dengan semangat yang tak kenal lelah.

Di dunia bisnis saat ini, tidak cukup hanya hadir dan melakukan pekerjaan dengan usaha yang seadanya. Untuk menjadi sukses, Anda perlu bekerja ekstra dan melampaui apa yang diharapkan. Apalagi ketika Anda baru merintis startup. Tidak ada jalan pintas menuju kesuksesan. Setiap langkah membutuhkan dedikasi dan komitmen.

Mark Cuban, seorang pengusaha sukses dan investor di ratusan startup, mengetahui apa yang diperlukan untuk mencapai kesuksesan besar. Ada satu sifat yang harus Anda kembangkan di atas segalanya jika Anda juga ingin sukses, katanya. “Satu hal dalam hidup yang bisa Anda kendalikan adalah usaha Anda,” ujarnya. “Dan kesediaan untuk melakukannya adalah keunggulan kompetitif yang besar, karena kebanyakan orang tidak melakukannya.”

Menunjukkan usaha berarti melampaui apa yang diperlukan untuk menyelesaikan masalah, bahkan ketika Anda tidak diminta, di samping tanggung jawab pekerjaan Anda yang biasa. Cobalah mengambil inisiatif dan mengeksplorasi setiap opsi yang mungkin untuk menemukan jawaban.

Ketika membangun startup, ingatlah bahwa upaya dan dedikasi adalah faktor yang dapat membuat perbedaan besar. Jadikan usaha ekstra sebagai kebiasaan Anda. Keberhasilan tidak datang dengan mudah, tetapi dengan usaha yang konsisten dan tekad yang kuat, Anda dapat mengatasi tantangan dan mencapai tujuan yang diimpikan. Beranilah untuk melangkah lebih jauh, dan biarkan keunggulan menjadi penuntun Anda dalam perjalanan menuju kesuksesan.

Kemudian, jangan lupa untuk menjaga keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi. Kesehatan mental dan fisik Anda adalah aset berharga yang tidak boleh diabaikan jika ingin “berlari jauh”. Istirahat yang cukup, olahraga, dan waktu bersama keluarga dan teman-teman dapat memberikan energi dan perspektif baru yang diperlukan untuk menghadapi tantangan bisnis.

Dengan menggabungkan usaha yang konsisten, inovasi, dan keseimbangan hidup, Anda dapat menempatkan diri pada jalur yang benar untuk mengejar keunggulan dalam startup Anda. Semoga Buku Saku RINTISAN Edisi *Extra Miles* ini menjadi panduan berharga bagi dalam perjalanan merintis startup Anda.



## Hokky Situngkir

Direktur Jenderal Aplikasi Informatika  
Kementerian Komunikasi  
dan Informatika RI



# Daftar Isi



Pitch Deck, hal. 32 – 40

## IN-DEPTH

08 – 11

*Extra Miles:*  
Prinsip yang  
Dianut Orang  
Sukses

12 – 21

Pentingnya  
ESG untuk  
Startup yang  
Berkelanjutan

22 – 25

Buat Acara  
*Networking*  
Sendiri?  
Siapa Takut!

## SURAT REDAKSI

03

Menginspirasi  
untuk Melangkah  
Lebih Jauh

26 – 31

Strategi  
Manajemen Energi:  
Jadi *Extra Miles*  
Tanpa *Burnout*

32 – 40

Apa yang Ingin  
Dilihat Investor di  
*Pitch Deck*-mu?

## PRAKATA

04

Mengejar  
Keunggulan  
dengan *Go the  
Extra Miles*

42 – 45

*Ikigai* untuk  
Startup

46 – 51

Membangun Budaya  
Memberikan  
Pengakuan dan  
Penghargaan pada  
Karyawan



*Extra Miles*, hal. 8 – 11

## SEKOLAH BETA

68 — 71

*Serial Hacker:  
iOS Software  
Engineering 101*

*Serial Hipster:  
Creating Graphics  
& Design in  
Application*

*Serial Hustler:  
Storytelling  
in Data*

## REKOMENDASI

56 — 59

*Buku, Film  
& Podcast*

72 — 74

*Direktori Startup*

76

*Glosarium*



*On-Journey*, hal. 60 — 67

## PROFIL STARTUP

60 — 67

*On-Journey:  
Jembatan antara  
Wisatawan dan  
Agen Travel Lokal*

## SISI DATA

52 — 55

*10 Pengaplikasian  
Edge Computing  
yang Berdampak  
Besar dalam Bisnis*



*ESG*, hal. 40 — 45

# *Extra Miles:*

## Prinsip yang Dianut Orang Sukses



“Bekerjalah lebih keras,  
itu akan membawamu  
menuju kesuksesan.”

Kira-kira kalimat seperti itulah yang sering disampaikan orang tua, kakek nenek kita, atau mungkin orang lain yang lebih senior daripada kita.

Terdengar klise? Memang. Tapi ada benarnya juga, lho.

Berusaha lebih keras adalah sebuah pola pikir yang telah dianut banyak orang sukses di berbagai bidang. Prinsip kerja keras ini disebut dengan *extra miles*. Konsep yang telah dibuktikan dan menjadi salah satu materi yang dijelaskan dalam buku oleh beberapa penulis. Sebut saja buku *The Law of Success* karya Napoleon Hill dan buku *The Slight Edge* karya Jeff Olson.

Prinsip *extra miles* adalah tentang melakukan sesuatu dengan melampaui atau melebihi upaya yang dibutuhkan. Bahkan *extra miles* menjadi karakter penting dari orang yang punya prestasi tinggi. *Extra miles* adalah kombinasi dari sikap positif dan dedikasi. Konsep ini jika dipahami tidak sulit, tapi akan sulit dilakukan untuk orang-orang yang memang tidak punya semangat untuk berusaha maksimal.

*Extra miles* tidak hanya menghabiskan lebih banyak waktu, tetapi juga membutuhkan sikap unggul dan keinginan kuat untuk menyelesaikan tantangan. Orang yang mau melakukan *extra miles* adalah orang yang berani mengalahkan standar minimum yang ada dan selalu berusaha menjadi yang terbaik.

Prinsip *extra miles* bisa diaplikasikan di semua aspek kehidupan, tidak hanya dalam bisnis saja. Contohnya aspek dalam karir, kehidupan pribadi, hingga hubungan.

Jika dalam karir, menerapkan *extra miles* berarti bisa bekerja lembur untuk menyelesaikan proyek (ingat bahwa tidak perlu lembur setiap hari karena bisa berdampak buruk bagi kesehatan), melampaui deskripsi pekerjaan, membantu rekan kerja, atau berusaha konsisten untuk mempelajari keterampilan baru atau meningkatkan keterampilan agar lebih ahli.

**Jika dalam kehidupan pribadi, *extra miles* bisa dengan meluangkan waktu bagi teman yang membutuhkan dan hadir untuk orang-orang yang kamu sayangi.**



Untuk bisa menerapkan *extra miles*, jangan hanya fokus pada apa yang dilakukan saat ini. Cobalah untuk memandang secara lebih luas. Itu artinya, kamu perlu bersikap proaktif dan mencari peluang untuk memberikan keuntungan di masa sekarang dan masa depan. Orang dengan prinsip *extra miles* tidak menunggu orang lain agar bertindak, melainkan punya keberanian dan inisiatif untuk mencoba dan menciptakan perubahan secara positif.

Kemudian, bagaimana jika prinsip *extra miles* diterapkan dalam aspek bisnis?

Dikutip dari situs kathieowen.com, berikut adalah beberapa cara yang bisa dilakukan oleh pengusaha dalam *extra miles*.

- **Layanan pelanggan yang maksimal:**

Apa resep agar bisnis tetap langgeng?

Memuaskan dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

Jadi, salah satu cara untuk menjadi *extra miles* dalam bisnis adalah memberikan layanan pelanggan yang maksimal.

Contohnya dengan memberikan pengalaman yang menyenangkan, hingga melampaui harapan pelanggan. Kamu juga bisa menjadi proaktif dan menanggapi pertanyaan maupun kekhawatiran pelanggan secara cepat dan responsif. Berikan layanan yang lebih baik dengan cara yang berbeda.

Tujuannya untuk memberikan kesan yang mendalam dan melekat di benak pelanggan sehingga mereka tidak segan untuk merekomendasikan merek dan produkmu pada orang lain.

- **Memberikan produk dan layanan yang berkualitas tinggi:**

*Extra miles* dengan cara ini bisa dengan menciptakan produk dengan detail, menguji produk sesuai standar sebelum dijual dan digunakan pelanggan, penyempurnaan produk, serta memastikan setiap penawaran yang ada punya keunggulan dibandingkan dengan pesaing.

- **Investasi ‘leher ke atas’:**

Sebagai seorang pebisnis, *founder* startup harus selalu meningkatkan investasi untuk pikiran, atau pengembangan diri dan profesional. Ini dapat berupa mempelajari keterampilan baru yang relevan dalam pekerjaan, mencari mentor, dan mengikuti konferensi dan perkembangan tren dalam industri.



### ● Responsif dan fleksibel:

Pebisnis harus membiasakan sikap responsif dan fleksibel. Misalnya dengan selalu menyediakan waktu bagi rekan bisnis, klien, hingga sesekali berhadapan langsung dengan pelanggan untuk menerima umpan balik secara langsung. Pebisnis juga harus beradaptasi dengan cepat setelah melihat perubahan kondisi pasar dan menyesuaikan dengan situasi yang baru.

### ● Menciptakan budaya keunggulan:

*Extra miles* dalam bisnis dapat ditunjukkan lewat menciptakan budaya kerja yang unggul dalam tim. Untuk mewujudkan ini, *founder* dan tim terkait perlu merekrut talenta terbaik, memberikan pelatihan karyawan yang maksimal, menetapkan standar kerja yang sesuai, dan selalu meningkatkan proses operasional yang sistematis dan efisien.



- Melakukan sesuatu dengan maksimal dan sepenuh hati adalah sebuah pembuktian dari tanggung jawab. Sebab, kita akan selalu punya harapan agar hasil yang diterima sesuai dengan upaya yang telah kita lakukan. Jadi, percayalah bahwa usaha kerasmu selama ini tidak akan mengkhianati hasilnya. Sepakat, kan?

# Pentingnya ESG untuk Startup yang Berkelanjutan



Satu dekade lalu, pebisnis mungkin tidak terlalu memikirkan betapa pentingnya dampak tentang lingkungan dan sosial ke dalam proses operasionalnya. Namun, hal itu tidak terjadi lagi di masa sekarang.

Perusahaan yang peka terhadap isu lingkungan dan sosial, justru bisa menjadi yang terdepan dalam persaingan. Apa yang dulunya dianggap tidak penting atau sepele, kini justru menjadi prinsip yang penting dan memberikan keuntungan bagi startup yang sudah menerapkan ESG.

Jika kamu masih bertanya-tanya, apa itu ESG, terus baca artikel ini, dan kamu akan mendapatkan banyak wawasan dari *Environmental Social and Governance*.

## Apa itu ESG?



### *Environmental* lingkungan

Kriteria lingkungan mempertimbangkan bagaimana kinerja perusahaan sebagai pengelola alam.



### *Social* sosial

Kriteria sosial memeriksa cara perusahaan mengelola hubungan dengan karyawan, pemasok, pelanggan, dan komunitas tempat perusahaan beroperasi.



### *Governance* tata kelola

Tata kelola berkaitan dengan kepemimpinan perusahaan, gaji eksekutif, audit, pengendalian internal, dan hak pemegang saham.

Dikutip dari [startupstudio.id](https://startupstudio.id), ESG dalam lingkup startup bisa diartikan dengan pendekatan kepemimpinan holistik yang mencakup isu-isu di luar lingkup tradisional perusahaan.

Startup harus bisa memberi nilai dan dampak lebih bagi sekitar. Oleh karena itu, selain memikirkan tentang bisnis, startup juga harus melihat dari sudut pandang yang lebih luas, mencakup budaya karyawan dan etika dalam proses operasional perusahaan.

Dalam industri startup, penerapan ESG akan jauh lebih mudah dan efektif dilakukan sejak awal. Dampaknya, generasi startup berikutnya akan menjadi lebih beragam dan inklusif. Akan ada lebih banyak pihak yang lebih sadar akan kesehatan dan keselamatan karyawannya, serta punya kompetensi lebih dalam melayani komunitas dan lingkungan.

## Bagaimana ESG jika dilihat dari kaca mata investor?

Dikutip dari [relevant.software](https://relevant.software), ESG mengacu pada tiga kriteria penting untuk mengevaluasi keberlanjutan suatu investasi. Artinya, ESG menjadi tolok ukur yang digunakan investor, untuk menyaring perusahaan atas tanggung jawab sosial dan lingkungannya.

Investasi ESG mengkaji prinsip-prinsip investasi yang menghasilkan keuntungan finansial lebih tinggi sekaligus menciptakan atau mempertahankan dampak positif terhadap lingkungan, sosial, dan tata kelola.



# Kemudian, bagaimana cara kerja investasi yang berlandaskan ESG?

Perusahaan VC atau investor cenderung memilih investasi keberlanjutan dan dampaknya terhadap masyarakat. Akibatnya, standar-standar di bawah ini akan mempengaruhi pengambilan keputusan mereka.



## Isu lingkungan

Kita semua tahu bahwa sumber daya alam secara global semakin menipis. Dunia diselimuti ancaman perubahan iklim.

Maka sangat masuk akal jika para investor mengadopsi kerangka kerja ESG demi masa depan yang berkelanjutan. Konteksnya, di poin isu lingkungan, ESG fokus pada pencegahan polusi, memerangi perubahan iklim, dan menciptakan energi berkelanjutan.



## Isu sosial

Ini berkaitan erat dengan bagaimana startup mengelola hubungannya dengan pelanggan, pemasok, karyawan, dan komunitas. Investor akan mengecek seberapa jauh startup dapat mengatasi tantangan seperti kondisi kerja, keragaman ras, dan kesehatan di tempat kerja, sampai menjaga kepentingan sosial di luar wilayah operasi perusahaan.

Investasi ESG akan berdampak pada meningkatnya kesadaran merek, produktivitas karyawan, serta loyalitas pelanggan.



## Isu tata kelola

Standar pemilihan startup berbasis ESG didasarkan pada metode akuntansi yang transparan dan akurat. Contohnya seperti mengkaji struktur komite audit, komposisi dewan, kompensasi eksekutif, kontribusi politik, penyuapan, dan korupsi.

Investor akan mempertimbangkan prinsip-prinsip dalam ESG ini dalam pemilihan aset mereka untuk memastikan bahwa startup yang didanai patuh terhadap standar-standar tersebut.



# Seberapa penting ESG diterapkan oleh startup?

Menurut relevan.software, startup yang menjalankan prinsip ESG, akan memiliki banyak manfaat, antara lain:



**Mendapatkan  
investasi  
lebih banyak**

Seperti yang sudah dijelaskan di atas, ESG menjadi bobot penting bagi para investor dalam menyeleksi kandidat untuk pendanaan. Startup yang fokus pada ESG punya risiko lebih kecil untuk terkena dampak sosial, litigasi perdata, atau denda negara sehingga pendanaan bagi startup ESG yang ramah lingkungan menjadi lebih mudah.



**Akuisisi  
talenta terbaik**

Anthesis Group menemukan bahwa 53% pekerja percaya bahwa keberlanjutan perusahaan dan praktik ketenagakerjaan yang baik adalah faktor penting ketika memilih perusahaan sebagai tempat bekerja. Budaya kerja yang inklusif dan transparan bisa menjadi daya tarik bagi karyawan.



### Reputasi lebih baik

Investasi ESG adalah cara terbaik untuk startup dalam mendapatkan liputan media yang baik dan PR yang positif. Liputan yang baik memberikan dampak positif dan dapat meningkatkan kesadaran merek, sekaligus memperkenalkan merekmu pada banyak audiens. Tidak hanya itu, investasi juga bisa membangun kepercayaan terhadap merek.



### Keuntungan lebih tinggi

Perusahaan yang menerapkan ESG memiliki poin plus di mata konsumen. Sama halnya dengan investor yang menggunakan ESG sebagai salah satu faktor untuk menyaring startup dalam pendanaan, konsumen akan punya preferensi terhadap perusahaan yang menghormati isu sosial dan lingkungan.



### Mitigasi risiko

Startup yang menerapkan ESG memiliki risiko yang lebih kecil dibandingkan perusahaan yang tidak mematuhi ESG. Bagi startup yang baru, memiliki keterbatasan modal, atau tidak punya *branding power*, punya risiko besar untuk mendapatkan PR yang buruk, bahkan sanksi dari pemerintah. Untuk itu, akan lebih mudah dan lebih bijak untuk menerapkan ESG saat perusahaan masih relatif kecil.



ENVIRONMENT

SOCIAL

GOVERNMENT

# Lalu, apa yang dapat dilakukan startup untuk memulai ESG?

## 1 Mulailah dengan tujuan

Startup harus bisa menjawab kebutuhan yang belum terpenuhi dari pasar menggunakan *unique value* yang dimilikinya.

Sebagai startup, kamu harus bisa menjawab pertanyaan ini:

- Apa kerugian dunia jika startupmu hilang?
- Bisakah pesaing dengan mudah menggantikannya?
- Apakah ada sesuatu yang unik yang dibeli oleh pelanggan? (kekuatanmu dan proposisi nilai).

Tujuan ini bukan tentang *branding* dan *public relation*, ya. Kamu juga bisa mengkonfirmasi tentang tujuan ini pada karyawanmu. Jika karyawan merasa tujuan pribadi mereka dapat direalisasikan di tempat kerja, mereka punya kemungkinan empat kali lipat untuk lebih terlibat. Hal ini bisa memberikan inspirasi bagi pemangku kepentingan, membantu startup untuk lebih fokus, dan mengambil keputusan di saat yang tepat.



## 2 Sinkronkan tujuan dengan ESG

Tujuan perusahaan tanpa ESG adalah sesuatu yang tidak bisa diukur dan tidak strategis. Di sisi lain, ESG tanpa tujuan adalah hal yang sia-sia karena tidak fokus pada topik penting yang mendasari startup. Untuk itu, kamu perlu mensinkronkan tujuan startup dengan ESG agar lebih relevan, dapat diukur, dilacak, dan menjadi keunggulan startup.

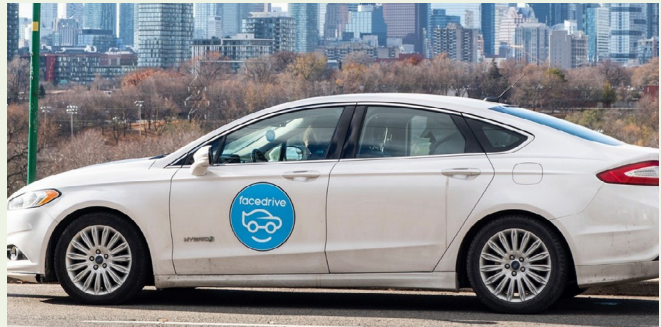


## Mengidentifikasi risiko utama yang berkaitan dengan material

Founder harus memilah, mana yang menjadi risiko-risiko utama yang harus dihindari dan dikelola. Alasannya, risiko yang tidak dikelola bisa mengakibatkan kerugian finansial besar. Contohnya privasi data merupakan risiko yang penting dalam bidang *education technology*.

Berikut beberapa contoh investasi ESG pada startup yang memiliki ide bisnis menjanjikan, seperti yang dikutip pada situs [relevant.software](https://relevant.software/):

### — Facedrive



Startup yang menawarkan alternatif ramah lingkungan terhadap layanan *aggregator* mobil seperti Uber. Pelanggan dapat mencari taksi, pesan antar makanan secara daring, dan menyewa mobil dengan bahan bakar yang ramah lingkungan.

### — Zenyum



Adalah startup yang mendapatkan 13,6 juta Dollar AS dalam serangkaian pendanaan. Produknya berupa kawat gigi transparan yang dicetak 3D dan membantu mengatasi masalah ortodontik ringan dan sedang. Diagnosis hingga pengobatan dilakukan secara digital dengan memanfaatkan teknologi visualisasi 3D.

## ■ Emitwise



Platform yang membantu mengurangi emisi karbon di semua tahap produksi secara otomatis, mengumpulkan total 6,6 juta Dollar AS dalam tiga putaran pendanaan.

Prinsip ESG menjadi contoh nyata dari evolusi bisnis yang semakin kompetitif. Startup yang menerapkan prinsip ESG artinya mengukuhkan posisi mereka sebagai perusahaan yang siap untuk tumbuh secara berkelanjutan. Mereka yakin akan memberikan dampak nyata secara global. Tidak hanya itu, perusahaan dengan ESG cenderung berani dalam berinovasi dan mengatasi tantangan lewat peluang yang ada. Jadi, sudah siapkah kamu menjadi salah satunya?



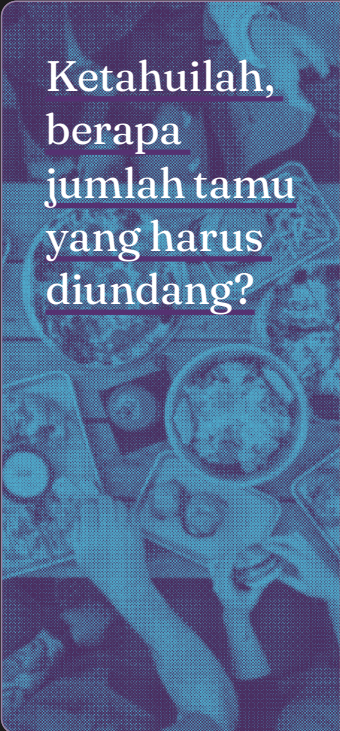
# Buat Acara *Networking* Sendiri? Siapa Takut!

Kalau berbicara tentang *networking*, beberapa cara lazim yang sering dilakukan profesional adalah mengikuti konferensi atau menghadiri pertemuan. Namun, sebenarnya ada satu cara lagi yang kerap diabaikan dan dihindari. Itu adalah membangun atau mengadakan pertemuan sendiri.



Menyelenggarakan acara memiliki dampak positif, terutama memperkuat hubunganmu dengan banyak pihak. Alasannya, kamu mengambil peran langsung untuk mengontrol daftar tamu. Kamu juga akan mendapatkan privilese untuk mendapatkan apresiasi atau menjadi sorotan. Selain itu, berhasil mempertemukan banyak orang yang sebelumnya belum pernah kenal, rasanya menjadi sebuah kepuasan

yang bermakna bagi yang menyelenggarakan acara. Mengadakan pertemuan juga jadi cara terbaik bagi orang *introvert* untuk bisa 'menyamakan kedudukan' dan memilih tempat yang lebih 'nyaman' untuk bersosialisasi. Dan kabar baiknya, mengadakan pertemuan sebenarnya tidak sesulit yang dibayangkan, jika kamu menggunakan beberapa strategi ini, seperti yang dikutip dari artikel Harvard Business Review.



## Ketahuiilah, berapa jumlah tamu yang harus diundang?

Pertama, kamu harus tentukan, mau seberapa besar pertemuan yang akan diadakan? Ini akan memengaruhi berapa banyak orang yang harus diundang, dan siapa saja mereka.

Contohnya, startup A ingin mengadakan acara makan malam. Jumlah tamu undangannya tidak lebih dari 10 orang. Pertemuan ini mencakup *circle* yang kecil, karena jika undangannya lebih dari 10 orang, akan sangat sulit untuk melakukan percakapan secara bersamaan saat di meja makan.

Ini akan mempengaruhi pengalaman yang didapatkan oleh setiap orang, di mana tujuan pertemuan tersebut temanya adalah tentang 'ramah-tamah'.

Jika kamu baru pertama kali membuat acara, usahakan untuk membuat pertemuan dengan grup yang lebih kecil, seperti enam atau delapan orang. Dengan catatan, disesuaikan juga dengan tema dan cakupan acaranya, ya.



## Bagaimana dengan temanya?

Saatnya untuk memutuskan, seperti apa tema pertemuannya? Salah satu *tips* agar semua peserta pertemuan punya hal penting untuk dibicarakan adalah dengan mengumpulkan tamu dari latar belakang berbeda yang punya kesamaan.

Misalnya, para tamu yang bergelut di industri teknologi, atau semua pengusaha perempuan, atau kesamaan lainnya. Namun, ini bukan jadi sesuatu yang wajib.

Kamu juga bisa membuat pertemuan dengan para tamu orang menarik dan insightful di bidangnya, karena para profesional akan senang berkenalan dengan orang lain di luar profesinya.

## Pilih siapa saja pesertanya



Dalam suatu pertemuan, pasti ada orang baru dan orang lama yang sudah pernah ditemui. Pastikan bahwa campuran antara orang-orang tersebut benar-benar beragam. Jadi, bukan hanya sekelompok orang yang sudah kenal, dan beberapa orang asing lainnya yang belum saling mengenal.

Bayangkan jika ada satu kelompok yang terdiri dari lima orang yang sudah saling kenal, dan dua orang asing yang sama sekali belum pernah bertemu. Maka situasinya akan jadi kurang menyenangkan, karena teman lama punya peluang untuk lebih banyak berbicara dengan banyak topik. Lain halnya dengan orang-orang baru. Jadi, kamu yang menjadi pemilik acara juga punya tanggung jawab agar setiap orang punya kedudukan yang sama.

Kamu juga bisa mempertimbangkan kepribadian seseorang. Misalnya, kamu punya teman yang kesulitan untuk berinteraksi sosial (misal terlalu mendominasi percakapan, atau terus-menerus membicarakan topik tertentu seperti politik dan hal lain seputar topik favoritnya).

Maka tidak masalah untuk mengikuti kata hatimu, apakah orang-orang tersebut akan cocok untuk pertemuan itu? Apakah obrolan akan mengalir dan memberikan dinamika yang menyenangkan? Walaupun kamu tidak dapat mengontrol banyak orang, akan tetapi memilih tamu dengan bijak adalah salah satu hal penting yang bisa kamu kontrol dan bisa memberikan perbedaan yang berarti.





## Merekrut co-host

Bagaimana solusinya jika kamu merasa tidak cukup mengenal para tamu undangan? Merekrut co-host adalah jawabannya. Kamu dapat mencari orang yang bisa menjadi *connector* atau penghubung. Pikirkan temanmu yang kamu kenal dekat, dan memiliki jaringan sosial yang luas.



## Memanfaatkan kontak untuk membuat daftar tamu

Jika kamu sudah pernah menjamu orang dalam sebuah pertemuan makan malam, mereka bisa menjadi semacam duta. Karena sudah pernah datang di pertemuan, mereka akan lebih paham dengan acaranya, sehingga mereka punya wawasan untuk memberitahumu tentang siapa lagi yang cocok menjadi peserta pertemuan.

Kamu dapat memanfaatkan dinamika ini untuk mengundang tamu-tamu menarik di pertemuan selanjutnya. *Follow up* tamu tersebut, dan bertanya, apakah mereka punya rekan yang akan senang untuk hadir di pertemuan mendatang.

Kamu juga bisa mengajak orang-orang yang sudah kamu kenal baik, dan meminta mereka untuk membawa rekan satu orang lagi yang menurut mereka menarik, atau sesuai dengan tema pertemuan tersebut.

Sebagai penutup, semua orang pasti tahu manfaat membangun jaringan, terutama bagi para pengusaha dan pemilik startup. Namun, hanya sebagian kecil dari para profesional ini yang serius untuk mengadakan acara sendiri.

Jika kamu berani untuk mengambil langkah ini dan menjadi bagian dari 'sebagian kecil' para profesional tersebut, maka kamu akan berhasil mempertemukan banyak orang yang luar biasa dan memperdalam hubungan profesional dengan banyak pihak. Ingatlah bahwa dampak dan manfaat dari *networking* tidak langsung terlihat saat ini, tetapi di masa mendatang.

# Strategi Manajemen Energi: Jadi *Extra Miles* Tanpa *Burnout*



Melakukan pekerjaan dengan maksimal atau *go to extra miles* memang gak salah. Yang salah itu kalau *extra miles* dilakukan secara berlebihan, jadinya malah *burnout*. Sebagai pekerja digital, kita perlu menyusun prioritas kita sebaik mungkin. Tapi itu saja ternyata belum cukup.

Kamu perlu melakukan manajemen energi sehingga kinerja bisa tetap maksimal, dan bisa menjalani sisa hari dengan lancar. Seperti apa strategi dalam manajemen energi? Berikut adalah penjelasannya, seperti yang dikutip dari artikel Harvard Business Review.



## Menetapkan batas atas dan bawah

Apa yang biasanya dilakukan oleh banyak orang di akhir tahun untuk mempersiapkan awal tahun yang baru?

Ya, membuat resolusi tahunan.

### ★ Tahukah kamu, mengapa banyak orang gagal mencapai resolusinya?

Meskipun kegagalan orang merealisasikan resolusi dipengaruhi oleh banyak faktor, di penjelasan ini kita akan fokus membahas tentang tujuan. Banyak orang punya keinginan, tapi tidak jelas dan spesifik dalam menuliskannya.

Kita ambil contoh paling klasik dari resolusi tahunan. Misalnya:

|           |                                                             |
|-----------|-------------------------------------------------------------|
| Keinginan | Turun berat badan ( <i>fat loss</i> ) 10 kilogram tahun ini |
| Tujuan    | ?                                                           |

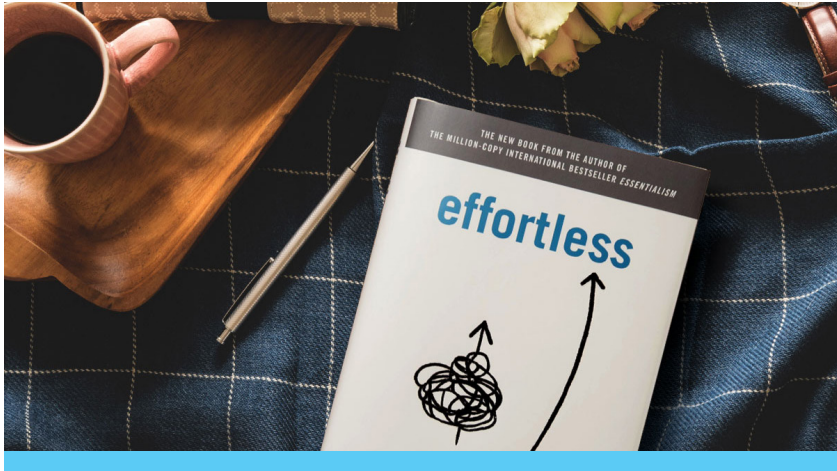
Mengapa harus turun berat badan sebanyak 10 kilogram?

Apa alasan yang kuat agar bisa mencapai keinginan itu?

Tujuannya bisa jadi ingin lebih sehat, ingin menikah di tahun depan dan bisa pakai baju pengantin dengan indah, ingin punya pasangan, atau mungkin alasan kuat lainnya.

Tapi ternyata, untuk bisa berhasil mewujudkan keinginan, punya alasan atau tujuan saja tidak cukup.

Kamu perlu menetapkan batas atas dan bawah. Dalam buku Effortless karya Greg McKeown, ia menyarankan gagasan untuk membuat batasan konkret mengenai seberapa sedikit dan seberapa banyak yang akan kamu lakukan pada hari tertentu berdasarkan prioritas penting. Maksudnya bagaimana?



Misalnya dalam kasus ingin turun berat badan 10 kilogram dengan tujuan ingin lebih sehat, maka tentukan dalam satu minggu, kamu harus olahraga minimal 3 kali (batas bawah) dan maksimal 6 kali (batas atas).

Contoh lain, untuk mencapai target penjualan, batas bawahnya adalah kurang dari lima panggilan penjualan dalam sehari, dan batas atasnya tidak lebih dari 10 panggilan penjualan dalam sehari.

- ★ Dengan menetapkan batas atas dan bawah, kamu akan punya ruang gerak yang lebih, di mana ada batasan untuk tidak melampaui ukuran tertentu. Ini sangat penting untuk menjaga energi dan momentum, sehingga kamu tidak berhenti, sekaligus tidak merasa kewalahan. Batas atas penting agar kamu bisa membatasi diri untuk tetap bisa mengerjakan prioritas lainnya.

# Memahami kecenderungan

Ibarat sedang berlari, kamu harus tahu *pace* agar bisa tiba di garis *finish* dengan kondisi prima.

## **Tipe pertama** adalah kategori *high drive*

di mana ketika punya tujuan, seseorang cenderung memulai dengan kecepatan tinggi dan terus-menerus ada di kecepatan tersebut.

## **Tipe kedua** adalah kategori *low drive*

di mana memulai tujuan dengan kecepatan rendah, dan seringkali harus bergegas untuk mencapai garis *finish* di menit-menit terakhir.

## **Tipe ketiga** adalah tipe ekstrem atau fluktuatif

di mana ada suatu hari merasa sangat bersemangat dan berusaha dari pagi hingga larut malam. Lalu, keesokan harinya ternyata berhenti berusaha dan hampir tidak melakukan apa pun.

Cobalah evaluasi, kamu punya kecenderungan ada di tipe berapa?

Jika kamu sudah tahu ada di tipe berapa, berikut ada sedikit *tips* bagimu dalam manajemen energi berdasarkan kecenderungannya:



## TIPE PERTAMA

*high drive*

Kamu harus sadar diri bahwa tubuhmu bukanlah mesin. Kamu manusia dengan pola hidup yang dinamis dan butuh waktu untuk beristirahat secara teratur. Kamu perlu cek lagi batas atasmu, apakah batas itu sudah sesuai?

Atau mungkin batas atas tersebut bisa diturunkan sedikit? Hanya kamu yang tahu jawabannya sehingga bisa mengerjakan semuanya dengan maksimal tanpa harus *burnout*.



## TIPE KEDUA

*low drive*

Perhatikan dengan seksama apakah kamu sudah ada di batas bawah yang sudah ditetapkan atau belum. Jika belum, maka segeralah untuk memulai target pekerjaan di hari ini sehingga sudah memenuhi batas bawah yang ditetapkan.

Jika kamu merasa ingin berhenti, pastikan bahwa target minimal di hari tersebut sudah harus selesai terlebih dahulu, kemudian baru beri jeda untuk istirahat.



## TIPE KETIGA

*tipe ekstrem atau fluktuatif*

Kamu perlu menganalisis apakah batas atas dan batas bawahnya sudah sesuai. Menghindari melampaui batas atas akan mencegah kamu jatuh di batas bawah keesokan harinya. Kamu juga perlu peka terhadap *mood* atau motivasi yang kamu peroleh setiap harinya.

Akan lebih baik untuk mengerjakan tiga pekerjaan (batas bawah) dilakukan rutin setiap hari, dibandingkan mengerjakan 10 pekerjaan (melebihi batas atas) di hari Senin dan berhenti bekerja di hari Selasa dan Rabu.



## Membangun ritme istirahat dan pemulihan

Tahukah kamu, kalau atlet itu tidak boleh latihan setiap hari? Misalnya dalam satu minggu berisi tujuh hari, atlet harus meluangkan waktu untuk istirahat sehingga tubuhnya bisa pemulihan. Itulah mengapa manusia memang didesain untuk tidur di malam hari, dan ada akhir pekan sebagai bagian penting kehidupan untuk 'memulihkan diri' dari *weekdays* yang padat.

- ★ Jika kamu termasuk kategori *high drive* atau tipe pertama, kamu harus tetap memasukkan istirahat sebagai agenda prioritas dalam keseharianmu. Contohnya biasanya kamu bangun pagi hari pukul 05.00, kemudian lari pagi pukul 05.30.

Namun, di hari Jumat dan Minggu (misalnya), kamu bisa mengganti agenda lari pagi dengan tidur lagi untuk beristirahat, membersihkan halaman, atau menemani pasanganmu berbelanja. Ingatlah bahwa kamu hidup tidak sendiri sehingga tetap terhubung dengan orang-orang yang penting dalam kehidupanmu.

- ★ Jika kamu termasuk kategori *low drive* atau tipe kedua, pastikan kamu mencapai batas bawah sebelum menyerah atau beristirahat. Dengan begitu, kamu masih bisa istirahat dengan cukup, dan tetap bisa progres dalam mencapai tujuan.

- ★ Jika kamu tergolong orang yang berfluktuasi atau kategori tiga, kamu harus ingat untuk beristirahat dan memulihkan diri ketika *mood* sedang bagus dan merasa sangat bersemangat untuk beraktivitas. Bagaimanapun, jika waktu bekerja sudah selesai, kamu harus berhenti dan istirahat sehingga keesokan harinya kamu tidak absen.

Semoga kamu bisa mengevaluasi dan memperbaiki ritme keseharian dalam bekerja sehingga energimu tetap bisa tersalurkan dengan bijak. Di awal mungkin akan terasa lebih sulit, tapi pasti kamu akan terbiasa dengan manajemen energi ini.

Akan lebih baik untuk merasa sedikit kesulitan di awal karena masih adaptasi dengan proses ini, dibandingkan kamu harus menderita karena *burnout*. Ingatlah bahwa kamu tidak sedang berlomba dengan siapa pun, karena hidupmu tidak sama dengan hidup orang lain.

Kamu hanya perlu berusaha untuk bisa menjadi lebih baik di hari ini, dibandingkan kamu di masa lalu. Maka, manajemen energi bisa jadi skill penting untuk bisa menjadi *extra miles* tanpa harus *burnout*.

# Apa yang Ingin Dilihat Investor di *Pitch Deck*-mu?



- Investor adalah para manusia sibuk. Mereka sudah terbiasa membaca ribuan *pitch* bahkan lebih, sepanjang mereka berkarir.

Untuk itu, *founder* startup hanya punya waktu singkat untuk bisa menarik perhatian para investor lewat isi dan tampilan *deck* yang ciamik.

Kamu bisa membuat *pitch deck* secara maksimal dengan melihat templat 12 slide dari Sequoia Capital. Sequoia berinvestasi di perusahaan seperti Apple, Google, YouTube, Instagram, LinkedIn, PayPal, Airbnb, dan banyak perusahaan lain.

Bahkan, Airbnb menggunakan templat yang sama untuk meningkatkan *seed rounding* mereka pada tahun 2008. Seperti apa templat-nya?

# Gambaran umum perusahaan

Salindia (*slide*) ini adalah bagian paling depan dari *pitch*, berisi pengenalan dan apa yang startupmu lakukan.



## TIPS:

Jangan berbicara tentang visi atau misi karena hal ini tidak membuat VC tertarik. Cobalah untuk menuliskan tagline singkat, jelas, dan memikat, yang membantu orang lain memahami apa yang kamu kerjakan, meskipun mereka tidak terbiasa dengan industri atau produk tersebut.

Rumus yang bisa kamu gunakan adalah

“(solusi) yang membantu (audiens)  
memecahkan (masalah)  
tanpa (keberatan)”

# Masalah

Salindia ini membantu investor agar paham tentang masalah apa yang dipecahkan oleh produk atau layananmu, dan siapa audiensnya.

## TIPS:

Kamu perlu menuliskannya dari sudut pandang pemasaran. Pastikan bahwa investor paham tentang masalahnya, dan seberapa besar masalah tersebut terjadi, meskipun misalnya mereka tidak paham tentang industri tersebut.

Kamu dapat menggunakan rumus seperti “X% dari (audiens) berjuang dengan (masalah)” atau kamu dapat menceritakannya berdasarkan sudut pandang dari masalah personal yang kamu alami.

## Contohnya

“Desi (contoh persona) adalah salah satu dari (audiens) yang berjuang setiap hari dengan (masalah).”

- Ada berapa banyak orang yang mengalami masalah tersebut?
- Berapa biayanya?
- Berapa waktu yang mereka habiskan untuk *problem solving*?
- dan lain-lain.

## Solusi

Menjelaskan solusi dari masalah yang ada di salindia sebelumnya.

### TIPS:

Pastikan solusi yang kamu buat berhasil memberikan dampak yang signifikan bagi audiens. Misalnya, seberapa banyak waktu atau uang yang bisa mereka hemat? Bagaimana kehidupan mereka setelah menggunakan solusi darimu?

Misalnya dengan menggunakan produkmu, mereka bisa menghabiskan lebih banyak waktu dengan keluarga, atau hanya membutuhkan waktu separuhnya untuk mengerjakan tugas tersebut (lebih efisien).

## *Why now* (mengapa harus sekarang)

Di salindia ini kamu bisa menjelaskan tentang kondisi pasar yang sedang terjadi dan alasan yang kuat mengapa sekarang adalah waktu yang pas bagi startupmu untuk muncul ke pasar.

### TIPS:

Tulis wawasan tentang ini dari kacamata investor. Harus ada urgensi tentang mengapa sekarang adalah kesempatan paling baik bagi investor untuk berinvestasi pada startupmu.



# Ukuran pasar

(*market sizing*)

Salindia yang menjelaskan tentang ukuran pasar yang ingin dimasuki, mendefinisikan profil dan segmen target pelangganmu. Tujuannya agar investor bisa memahami potensi pertumbuhan startupmu di masa depan.

## TIPS:

Menjelaskan menggunakan pendekatan *bottom-up* karena ukuran pasar bukanlah jumlah mata uang yang tidak jelas. Ini adalah jumlah pelanggan yang secara realistis dapat kamu jangkau dan siapa yang benar-benar akan membayar produkmu.

## Contohnya

“Audiens produk kami adalah dokter di rumah sakit yang menggunakan aplikasi perawatan kritis khusus ini, dimulai di New England. Ada sekitar 175 rumah sakit dengan sekitar 80 dokter yang saat ini menggunakan aplikasi semacam ini. Harga jual rata-rata adalah 3.500 Dollar AS per dokter per tahun. Hal ini memberi kami pasar senilai 50 juta Dollar AS juta, dengan peluang untuk berekspansi secara regional.”

# Persaingan

Salindia ini seharusnya menyoroti pesaingmu, baik langsung dan tidak langsung, serta keunikan dari solusi yang kamu ciptakan.

## TIPS:

Di bagian ini, investor ingin melihat bahwa tim-mu sudah riset secara mendalam dan paham dengan pasar yang ingin dituju. Tulis alasan mengapa produkmu lebih baik dari produk pesaing, serta kaitannya dengan masalah yang dihadapi oleh audiensmu. Kesimpulannya, beri tahu mengapa produkmu punya keunikan dan kemampuan untuk memecahkan masalah audiens dengan cara yang tidak dapat dilakukan oleh pesaing.

# Produk

Salindia ini bisa menjelaskan tentang fitur produk yang sedang kamu bangun dan memberikan solusi dari masalah.

## TIPS:

Jangan terlalu menuliskan aspek teknis dari fitur. Tulis mengapa fitur tersebut akan sangat berguna bagi masalah audiens. Jika kamu memasuki pasar yang jenuh, cobalah untuk menyoroti kepada investor mengapa produkmu menonjol dari pesaing dan betapa sulitnya bagi mereka untuk meniru solusi yang kamu buat.

# Model bisnis

Salindia ini menjelaskan tentang rencana monetisasi dan strategi masuk ke pasar

## TIPS:

Investor akan menghabiskan banyak waktunya untuk memahami salindia ini, sehingga kamu harus bisa menjelaskan tentang bagaimana startupmu mendapatkan pemasukan. Kamu dapat menuliskan semuanya mulai dari harga, perkiraan pendapatan, dan proyeksi jangka panjang.

# Tim

Salindia ini menunjukkan tim pendiri startup, dan keahlian relevan yang dimiliki oleh tim.

## TIPS:

Jelaskan kepada investor mengapa setiap anggota tim adalah orang yang tepat untuk memecahkan masalah di pasar dan meningkatkan skala perusahaan dengan sukses. Investor juga ingin melihat *founder market fit*.

# Traksi

Salindia ini membuktikan kepada investor bahwa startupmu punya daya tarik.

## TIPS:

Bahkan jika startupmu masih sangat awal, kamu harus bisa menunjukkan tentang traksinya. Jika kamu sudah mendapatkan pemasukan, tulis karena poin ini bisa jadi daya tarik yang memikat. Jika belum punya pemasukan, berikan metrik yang membuktikan tentang *product-market fit* misalnya *letters of intent*, testimoni, saluran pelanggan, atau umpan balik produk.

# Keuangan

Salindia ini menguraikan riwayat pengeluaran atau *burn rate*.

## TIPS:

Jelaskan bahwa setiap dana yang kamu keluarkan sangat efektif, bersifat strategis, dan membawa keuntungan dari waktu ke waktu. Kamu juga bisa melampirkan laporan laba rugi, neraca, atau arus kas.

# Penggalangan dana *(fundraising)*

Salindia ini menjelaskan tentang rencana pembelanjaan yang didapatkan di putaran ini.

## TIPS:

Cobalah untuk melibatkan investor dalam bagian promosi dan tunjukkan peran investor dalam membangun dan meningkatkan skala perusahaan. Tulis secara spesifik tentang berapa banyak uang yang dibutuhkan dan penggunaannya.

A woman with long blonde hair, wearing a dark jacket, stands in front of a presentation screen. The screen displays a slide with a blue and orange circular graphic and the text 'INTELLIGENCE'. The woman is smiling and gesturing towards the screen.

Setelah semuanya siap, saatnya untuk berlatih menyampaikan *pitch deck* milikmu. Kamu harus paham dengan tepat, apa yang tertulis dalam setiap slide, dan bagaimana menceritakannya pada investor, agar mereka mau terlibat.





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)**



#1000STARTUPDIGITAL 41

# *Ikigai* untuk Startup

Bisnis di masa  
sekarang tidak lagi  
semata-mata berbicara  
tentang transaksional  
dan keuntungan.

Di tengah isu lingkungan, teknologi, dan perubahan yang begitu cepat, startup perlu menyelesaikan banyak tantangan.

Akibatnya, startup harus menciptakan produk yang memberikan dampak baik bagi pelanggan, sekaligus bagi lingkungan. Memberikan keuntungan dari segi materi, sekaligus kebermanfaatan dan keberlanjutan.

Sehubungan dengan hal ini, ada sebuah konsep yang bisa dimanfaatkan bagi para pengusaha untuk membangun bisnis yang punya tujuan dan berdampak. Konsep ini bernama *Ikigai*.



*Ikigai* adalah sebuah prinsip yang datang dari Jepang dan sering diartikan sebagai “*a reason for being*” (alasan keberadaan) atau “hal yang bisa membuatmu bangun di pagi hari”.

*Ikigai* adalah sebuah konsep untuk menemukan kebahagiaan, kegembiraan, sekaligus kepuasan dalam hidup. Karena keseimbangan tersebut, *Ikigai* kerap digunakan sebagai *framework* untuk membantu seseorang memetakan arah hidupnya, dan berhasil menemukan makna serta tujuan hidupnya.

Secara garis besar, *Ikigai* berkaitan erat dengan empat prinsip ini:

Apa yang  
kamu kuasai

Apa yang  
kamu sukai

Apa yang  
dibutuhkan  
dunia

dan  
dalam hal  
apa kamu  
akan dibayar  
atau dihargai

## Apa yang kamu kuasai?

- Apa kompetensi inti yang kamu punya?
- Apa yang bisa kamu lakukan dengan sangat baik?
- Apa keunggulan kompetitif yang kamu miliki? Dengan kata lain, apa yang bisa kamu lakukan lebih baik dari orang lain?
- Apa yang kamu ketahui atau miliki yang tidak mereka ketahui?
- Apa perbedaan bisnisimu dengan pesaing? (diferensiasi)

## Apa yang kamu sukai?

- Hal apa yang kamu sukai, entah itu baik atau buruk?
- Menurutmu, apa arti mendukung dan memperjuangkan sesuatu?
- Apa nilai-nilai yang kamu jadikan prinsip hidup? Apa yang penting bagimu?
- Apa yang akan terus kamu perjuangkan, bahkan ketika segala rintangan tampaknya tidak menguntungkanmu (seperti yang pasti akan terjadi dalam bisnis)?

Setelah menjawab pertanyaan di atas, kamu bisa mulai mengevaluasi. Menggabungkannya, mencoret yang tumpang tindih, dan menganalisisnya sebagai sebuah hal unik yang kamu miliki.

Menjadi pengusaha membutuhkan perjalanan yang panjang. Kamu harus memilih sesuatu sebelum memulai sesuatu. Maka, memanfaatkan konsep *Ikigai* adalah sebuah cara yang bijak agar kamu memperjuangkan hal yang benar-benar berarti dalam hidupmu.

## Apa yang dibutuhkan dunia?

- Masalah apa yang ingin kamu selesaikan?
- Apa visimu? Masa depan apa yang ingin kamu ciptakan?
- Apa tujuanmu? Apa kamu punya tujuan lebih besar yang memotivasimu?
- Apa misimu? Bagaimana caramu mencapai visi tersebut?

## Dalam hal apa, kamu bisa dihargai secara materi?

- Apa yang bisa kamu tawarkan? (produk atau layanan)
- Berapa nilai solusi yang kamu ciptakan bagi mereka? (harga)
- Siapa yang bersedia membayar untuk produk/layananmu? (pelanggan)
- Mengapa mereka membayarmu untuk itu, dan bukan orang lain? (kompetisi)
- Bagaimana kamu akan menarik perhatian mereka? (promosi dan *positioning*)

Adanya diferensiasi pada bisnis tidak terjadi hanya karena persaingan. Ada alasan atau penerimaan secara individu dan pribadi bahwa kamu layak untuk menjadi berbeda atau memiliki keunikan lain. Ada keunggulan kompetitif dari bisnis yang cocok bagi karaktermu.

Sebagai pengusaha, tentu pengalaman kerja adalah hal yang penting. Namun, yang banyak orang lain sering lupakan adalah minat, keterampilan, hubungan, pengetahuan, motivasi, hingga warisan yang ingin kamu tinggalkan sebagai seorang pebisnis.

Jika kamu ingin membuat pelanggan puas terhadap merek dan produk yang sedang dibangun, pastikan bahwa kamu menghabiskan sebagian besar waktu untuk melakukan hal-hal yang sangat dipedulikan. *Ikigai* akan membantumu untuk menjalani proses ini. Jadi, selamat menemukan *Ikigai*-mu dan menerapkannya di dalam proses perjalanan startupmu.





IN DEPTH

# Membangun Budaya Memberikan Pengakuan dan Penghargaan pada Karyawan

“Orang jarang bekerja maksimal ketika dikritik, namun penghargaan yang jujur akan menghasilkan yang terbaik.”

- Dale Carnegie

Siapa yang setuju dengan kutipan di atas?



Bagi kamu yang menjadi *leader*, memimpin tim di startup, atau bekerja dalam tim sebuah startup, kamu perlu paham tentang pentingnya pengakuan dan penghargaan.

**Pengakuan** dan **penghargaan** ternyata sangat erat kaitannya terhadap kebahagiaan dan kepuasan karyawan ketika bekerja.

Pertama, kita bahas dulu mengenai perbedaan antara pengakuan dan penghargaan. Siapa yang mengira bahwa pengakuan dan penghargaan itu sama saja? Ternyata, kedua hal itu berbeda.

**Pengakuan adalah memberikan umpan balik positif berdasarkan hasil atau kinerja.**



**Sebaliknya, penghargaan atau apresiasi adalah tentang mengakui nilai dari seseorang.**

Pengakuan atau hasil dari kinerja bisa datang secara formal lewat piagam penghargaan, bonus, promosi, hingga naik gaji. Bisa juga dilakukan secara informal, seperti ucapan terima kasih secara lisan, memo atau catatan, hingga tertulis lewat surat atau email.

Namun, ada beberapa batasan dalam memberikan pengakuan. Pertama, pengakuan adalah berbasis kinerja. Kedua, karena didasarkan atas kinerja, artinya itu adalah hal yang sudah dikerjakan di masa lalu. Ketiga, jumlahnya terbatas atau tidak semua karyawan bisa mendapatkan pengakuan. Keempat, pada umumnya datang secara *top down*, atau dari *leader* ke bawahan.

Lain halnya dengan penghargaan atau apresiasi, di mana ini adalah mengakui nilai bawaan dari seseorang. Ini bukan tentang kinerja atau prestasi, melainkan nilai yang dimiliki seseorang sebagai kolega, teman kerja, dan manusia.

Kesimpulannya, pengakuan adalah apa yang sudah dilakukan orang, sedangkan apresiasi atau penghargaan adalah tentang siapa mereka.

Di bawah ini ada beberapa prinsip dan cara yang bisa dilakukan oleh para *leader* dan manajer untuk meningkatkan apresiasi dalam tim.



### Memuji secara jujur dan detail

Jika anggota tim bekerja dengan baik, maka jangan segan untuk memberi mereka pujian. Tapi, ternyata memuji ada caranya, lho.

Jadi, kalau kita mengucapkan terima kasih pada orang lain karena mereka bekerja keras atau bekerja dengan hasil memuaskan, itu dirasa belum cukup. Akan lebih baik kalau kamu memberikan pujian dengan detail.

Caranya, kamu harus tahu terlebih dahulu fakta tentang anggota tim yang layak diberikan pujian ini. Siapa yang benar-benar memberikan kontribusi dan performa terbaiknya?

Alasannya, hasil yang maksimal dari suatu pekerjaan umumnya bukan berasal dari satu orang saja. Jika kamu belum yakin tentang siapa saja yang berkontribusi terhadap suatu pekerjaan, kamu bisa melakukan konfirmasi pada orang yang kamu kenal dan berkaitan dengan pekerjaan tersebut.

Memuji juga harus melihat momen yang tepat. Berikan pujian secara tepat waktu. Itu tidak harus menunggu tinjauan kinerja bulanan atau tahunan. Pujian yang diberikan setelah proyek sudah lama berakhir kurang memberikan dampak yang baik. Bisa juga terkesan bahwa pujian tersebut tidak tulus.



## Memuji di depan umum, mengkritik secara pribadi

Ingatlah prinsip ini sampai kapan pun.  
Jangan pernah mengkritik orang di  
depan umum.

Jika kamu memuji orang lain secara publik, itu akan meningkatkan bobot pada apresiasi kamu sehingga orang tersebut akan termotivasi untuk semakin meningkatkan kinerjanya.

Selain itu, memuji di depan umum bisa menjadi pengingat bagi banyak orang bahwa setiap orang punya kontribusi yang setara dan bisa memberikan yang terbaik bagi kemajuan perusahaan.

Namun, kamu perlu riset dulu sebelum memberikan pujian pada seseorang secara publik. Misalnya jika kamu tahu bahwa orang yang akan dipuji ini justru merasa tidak nyaman dengan pengakuan secara publik, kamu bisa memberikan pujian ini secara pribadi. Penting sebagai *leader* untuk peka dan mengenal karyawan dengan baik agar penyampaian umpan balik (kritik atau pujian) bisa sesuai dan diterima dengan baik.

Sebaliknya, memberikan kritik pada seseorang tidak pantas untuk dilakukan secara publik karena akan memberikan dampak buruk. Karyawan yang diberikan kritik akan lebih sulit menerima kritikan tersebut karena banyak orang yang menyaksikan kejadian itu.

Jika kamu perlu mengkritik melalui email, kamu bisa membalas email orang tersebut dan menghapus email orang lain dalam rangkaian email (menghapus cc pada email).



## Memberikan pujian terhadap proses yang sudah dikerjakan, bukan hanya hasil akhir

Menghargai kinerja seseorang bisa dilakukan karena jerih payah mereka dalam prosesnya. Alasannya, karyawan memegang penuh kendali dari proses untuk mencapai tujuan, sedangkan hasil akhirnya seringkali terjadi di luar kendali mereka. Untuk itu, penting sekali untuk mengapresiasi segala proses yang telah dilakukan, bukan hanya fokus melihat hasil akhirnya saja.



## Memberikan motivasi positif secara berkelanjutan

Memberikan motivasi positif adalah salah satu cara paling sederhana dan lebih irit biaya untuk membangun budaya jangka panjang di startup.

Misalnya, kamu bisa memberikan catatan sederhana yang ditinggalkan di meja kerja karyawan sebagai ucapan terima kasih atas kontribusi mereka terhadap startup.

Memberikan pujian secara berkelanjutan memberikan kesan bahwa karyawan sudah dilihat kinerjanya, didengar pendapatnya, dan diakui atas kerja keras mereka.

Selain motivasi positif, umpan balik berkelanjutan juga penting untuk dijadikan sebuah kebiasaan dalam bekerja. Memberikan kinerja yang baik, atau kritik yang membangun dengan cara yang tepat bisa memberikan karyawan kesempatan untuk belajar, memperbaiki kesalahan, serta merasa dihargai.

Seberapa penting *leader* memberikan pengakuan?

Banyak sekali manfaat yang bisa didapatkan oleh startup apabila para *leader* memberikan pengakuan terhadap karyawannya.



### Mengurangi *turnover* karyawan

Sebuah studi yang dilakukan oleh Deloitte menemukan bahwa organisasi yang menerapkan program pengakuan berkelanjutan yang efektif memiliki tingkat *turnover* sukarela 31% lebih rendah dibandingkan organisasi lainnya. Pergantian karyawan atau *turnover* adalah hal mahal yang harus diminimalisasi oleh para *leader* atau pemimpin perusahaan.



### Meningkatkan kepuasan kerja

WorkHuman Research Institute Globoforce melakukan penelitian yang menunjukkan bahwa 93% karyawan yang diakui dan dihargai merasa bahwa pekerjaan yang mereka lakukan memiliki makna dan tujuan.



### Meningkatkan produktivitas

Sebuah studi yang dilakukan oleh Gallup menemukan bahwa karyawan yang dihargai secara berkelanjutan oleh organisasinya, 70% lebih mungkin untuk bekerja lebih keras di organisasinya.

Studi lain menemukan bahwa karyawan yang terlibat dan dihargai 20% lebih produktif dan memiliki peluang 87% lebih kecil untuk mengundurkan diri dibandingkan rekan kerja mereka yang tidak memiliki koneksi.

Pada intinya, sebagai penutup artikel ini, baik pengakuan dan penghargaan, keduanya sangat penting untuk dilakukan dan menjadi budaya yang bisa diterapkan di startup. Dalam Glassdoor's Employee Appreciation Survey, 53% orang mengatakan bahwa penghargaan yang diberikan atasan bisa membantu mereka bekerja lebih lama di perusahaan, meskipun 68% mengatakan bahwa atasan mereka sudah cukup memberikan penghargaan kepada mereka.

# 10 PENGAPLIKASIAN EDGE COMPUTING YANG BERDAMPAK BESAR DALAM BISNIS

- Perkembangan komputer telah begitu pesat, pada awalnya komputer memiliki ukuran
- yang sangat besar untuk menampung berbagai komponen dan masih dapat digunakan untuk pemrosesan sederhana. Seiring waktu, komputer menjadi semakin kecil namun kekuatan komputasi dan pemrosesannya telah tumbuh secara eksponensial. Sementara gudang data dan kumpulan server pernah dianggap sebagai pilihan utama untuk kecepatan komputasi, fokusnya dengan cepat beralih ke konsep *cloud* atau "penyimpanan di luar kantor".

Perusahaan seperti Netflix, Spotify, dan perusahaan lainnya bahkan telah membangun seluruh model bisnis mereka dengan konsep *cloud computing*. Namun, *cloud computing* hadir dengan sejumlah kelemahan, yakni latensi (waktu mengirimkan data) karena jarak antara pengguna dan pusat data yang menampung layanan *cloud*. Maka dari itu, munculnya teknologi baru yang disebut *edge computing* yang menawarkan gagasan menggerakkan komputasi lebih dekat ke pengguna akhir.

## APA ITU EDGE COMPUTING?

*Edge computing* merupakan konsep model TI terdistribusi yang membawa penyimpanan dan pemrosesan data lebih dekat ke pengguna akhir. Pada umumnya, data dikirim ke server pusat atau *cloud* untuk diproses dan dikembalikan ke pengguna sebagai output. Namun dengan *edge computing*, sebagian besar pemrosesan data dapat dilakukan di "pinggiran" jaringan, di perangkat-perangkat seperti server lokal, *gateway*, atau bahkan perangkat IoT (*Internet of Things*).

Tentunya hal ini akan mengurangi jarak antara pengguna dengan tempat pemrosesan. Hal ini akan mengurangi latensi dan penggunaan *bandwidth* (kapasitas transfer data), mengurangi resiko keamanan, waktu respons yang lebih baik, dan wawasan real-time, intinya adalah mengefisienkan proses. Efisiensi ini dapat membantu pengembangan berbagai aplikasi canggih di masa depan.

Secara keseluruhan, *edge computing* adalah pendekatan yang memungkinkan pemrosesan data dan komputasi yang cepat dan efisien di lokasi yang lebih dekat dengan sumber data, memberikan respons yang lebih cepat, mengurangi beban jaringan, dan mendukung aplikasi *real-time* yang semakin kompleks.



## 1 SELF DRIVING CAR

*Self Driving Car* atau kendaraan otonom membutuhkan komputasi terdepan untuk menganalisis data secara *real-time* yang diperlukan untuk mengemudi dengan aman dan andal. Namun, mengirimkan data tersebut ke *cloud* untuk diproses dapat mengalami masalah, seperti volume data yang besar yang dihasilkan oleh kendaraan otonom dan masalah latensi yang dapat menyebabkan penundaan yang tidak aman. Oleh karena itu, diperlukan daya komputasi onboard dan pusat data tepi untuk pemrosesan yang kritis dalam navigasi, komunikasi kendaraan-ke-kendaraan, dan integrasi dengan kota pintar.

## 2 SMART CITY

Penerapan *edge computing* juga digunakan oleh otoritas sipil untuk menciptakan komunitas cerdas dan mengelola jalan raya dengan lebih baik, misalnya dengan kontrol lalu lintas cerdas. *Edge computing* membantu otoritas sipil dalam manajemen armada kendaraan dan lalu lintas dengan memungkinkan penyesuaian cepat berdasarkan kondisi *real-time* di lapangan. Misalnya, dengan menggunakan platform *edge computing*, data kendaraan dapat diproses untuk mengidentifikasi area kemacetan dan mengubah rute kendaraan untuk mengurangi lalu lintas.

Selain itu, otoritas sipil seperti pekerja kota dan perencana wilayah dapat menggunakan perangkat *edge* untuk memproses data dari berbagai sensor yang terpasang pada jaringan listrik, infrastruktur publik, fasilitas publik, bangunan pribadi, dan lainnya. Hal ini membantu dalam mengevaluasi kebutuhan dan memberikan respons instan.

## 3 KEAMANAN YANG LEBIH KUAT

Edge computing dapat meningkatkan keamanan dalam penerapan komersial dan konsumen. Dengan edge computing, organisasi dapat menggunakan teknologi seperti pemantauan video, pemindaian biometrik, pengawasan, dan otorisasi untuk memastikan hanya individu yang berwenang yang dapat melakukan aktivitas yang disetujui.

## 4 KESEHATAN

Data kesehatan yang berasal dari perangkat medis, seperti di kantor dokter, rumah sakit, dan perangkat konsumen, tidak perlu dipindahkan ke server pusat untuk analisis dan penyimpanan yang membutuhkan *bandwidth* dan kebutuhan penyimpanan yang besar. Dengan *edge computing* dapat memproses dan menganalisis data dari perangkat medis secara langsung.

Mereka dapat menentukan data mana yang perlu disimpan, data mana yang dapat dihapus, dan yang lebih penting, data mana yang memerlukan tindakan segera. Sebagai contoh, dalam kasus data dari perangkat jantung, *edge computing* dapat mendeteksi pembacaan yang abnormal dan memberikan peringatan darurat secara langsung alias efisien. *Edge computing* juga sangat penting dalam pemberian perawatan medis, seperti dalam operasi yang dibantu oleh robot, di mana analisis data secara *real-time* sangat krusial.

## 5 MANUFAKTUR DAN PROSES INDUSTRI

Dalam industri IoT, terdapat jutaan perangkat terhubung di pabrik manufaktur dan sektor industri lainnya. Data yang dikumpulkan mencakup informasi tentang lini produksi, kinerja peralatan, dan produk jadi. Namun, tidak semua data perlu ditangani di server pusat. Pemindahan data ke server pusat dapat pula menjadi mahal atau tidak mungkin dilakukan karena lokasi fasilitas yang jauh.

Dalam situasi seperti itu, *edge computing* membawa kekuatan pemrosesan langsung ke tempat yang diperlukan. Perangkat *edge* dapat diprogram untuk mentransfer data agregat kembali ke sistem pusat atau memulai tindakan yang diperlukan di titik awal. Selain itu, *edge computing* memberikan kecepatan yang dibutuhkan dalam operasi manufaktur dan industri, di mana jalur perakitan otomatis bergerak dengan cepat dan membutuhkan intervensi *real time* untuk mengatasi masalah. *Edge computing* digunakan untuk mendukung pemeliharaan prediktif, efisiensi energi, produksi berdasarkan pesanan, manufaktur cerdas, dan operasi cerdas.

## 6 VIRTUAL DAN AUGMENTED REALITY

Dalam kasus penggunaan *Virtual Reality* (VR) dan *Augmented Reality* (AR), pemrosesan data secara *real-time* sangat penting. Setiap keterlambatan dalam analisis dapat mengakibatkan penundaan dalam tindakan selanjutnya, yang dapat mengganggu pengalaman pengguna atau bahkan berpotensi tidak aman. Teknologi ini digunakan oleh pekerja untuk membantu mereka dalam tugas-tugas mereka dan untuk mempelajari proses baru, konsep-konsep yang kompleks.

Selain itu, VR dan AR juga digunakan untuk hiburan dan peningkatan keterampilan. Bisnis menerapkan teknologi ini untuk menciptakan pengalaman yang unik dan personal bagi konsumen, seperti tampilan belanja yang disesuaikan. *Edge computing* memungkinkan berbagai pengalaman tersebut terjadi, terutama ketika keterbatasan *bandwidth*, biaya, atau masalah privasi yang membuat pemrosesan terpusat menjadi pilihan yang kurang tepat.

## 7 PENINGKATAN KEAMANAN TEMPAT KERJA

Industri menggunakan teknologi seperti sensor, visi komputer, dan kecerdasan buatan untuk menjalankan aplikasi keselamatan di tempat kerja. Misalnya, data lokasi karyawan dapat digunakan untuk menegakkan persyaratan jarak sosial, terutama selama pandemi COVID-19. Informasi lokasi tersebut dapat diproses secara tepi dan tidak perlu disimpan di pusat data perusahaan karena nilainya hanya relevan pada saat itu.



## 8 LAYANAN STREAMING DAN PENGIRIMAN KONTEN

*Edge computing* juga mendukung kebutuhan latensi rendah dalam *streaming* video dan pengiriman konten. Hal ini memastikan pengalaman pengguna yang baik untuk fitur-fitur seperti pencarian, saran konten, pengalaman yang dipersonalisasi, dan interaksi yang responsif. Dalam konteks ini, platform *streaming over-the-top* menggunakan *edge computing* untuk menghadirkan konten asli, acara langsung, dan konten regional dengan pengalaman pengguna yang lancar, sesuai dengan harapan konsumen saat ini.

## 9 PEMANTAUAN JARAK JAUH

Pemantauan jarak jauh sangat penting bagi perusahaan minyak dan gas karena alasan berikut. Pertama, kegagalan operasi seperti tumpahan minyak Deepwater Horizon dapat menyebabkan bencana dengan konsekuensi serius. Kedua, lokasi pabrik seringkali terpencil.

Menggunakan *cloud* saja untuk menyimpan dan mengirim data dari pabrik ke pemantau jarak jauh memiliki kelemahan. Koneksi yang lambat dan buruk dapat mengganggu kecepatan dan responsibilitas dalam menangani kesalahan.

Dengan memanfaatkan *edge computing*, perusahaan minyak dan gas dapat memproses data secara lokal. Hal ini memungkinkan akses ke analitik *real-time* tanpa bergantung terlalu banyak pada konektivitas yang kuat, sehingga operasi tetap berjalan lancar.

## 10 SMART HOME

Dalam rumah tangga yang semakin canggih, volume data yang dihasilkan dan ditransmisikan terus meningkat. Contohnya, asisten virtual berbasis kecerdasan buatan atau *Artificial Intelligence* (AI) seperti Alexa dari Amazon dan sistem keamanan ini terhubung ke speaker pintar, semuanya menambahkan lalu lintas ke jaringan yang ada. *Edge computing* yang ada di dalam rumah dapat membantu mengurangi beban pada jaringan penyedia layanan, memastikan respons waktu nyata, dan meningkatkan privasi dengan menjaga data rumah tetap di lingkungan lokal dan tidak diakses oleh pihak ketiga.

## KESIMPULAN:

Kita telah membahas banyak hal terkait *edge computing*, pendekatan yang memungkinkan pemrosesan data dan komputasi yang cepat dan efisien di lokasi yang lebih dekat dengan sumber data. Kita juga sudah membahas 10 pengaplikasian *edge computing* yang dapat berdampak besar dalam bisnis, mulai dari kendaraan otonom, *Smart City* dan *Smart Home*. Teknologi senantiasa berkembang pesat maka dari itu penting untuk membekali diri dengan berbagai keterampilan yang dibutuhkan di masa kini dan masa depan.

Jika Anda tertarik mempelajari berbagai analisis data dan pemanfaatannya lebih lanjut hingga berkarir di dunia data menjadi seorang *Data Scientist* handal, Anda dapat mengikuti Bootcamp Algoritma Data Science yang memiliki serangkaian program yang dapat membantu Anda menguasai dunia data di industri yang Anda minati. Yuk, bergabung bersama Algoritma sekarang dan kunjungi [algoritma.id](https://algoritma.id)!

# Buku, Film & Podcast

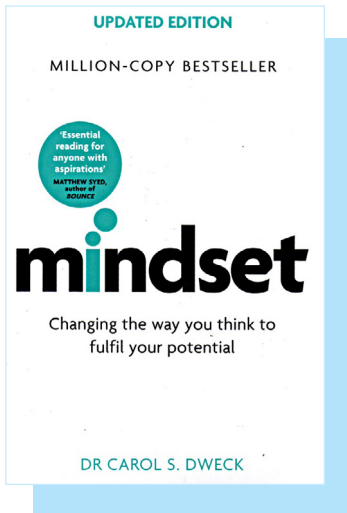
Telah dikurasi, tinggal diresapi,  
dinikmati, dan dibagi pada teman-  
teman lainnya!



*“Go the extra miles”* merupakan salah satu sifat penting bagi *founder* startup. Ketekunan, kreativitas, dan ketahanan ekstra diperlukan untuk meraih keberhasilan, mengatasi tantangan, dan membedakan diri dari kompetitor lainnya.

Di edisi kali ini, kami punya sejumlah rekomendasi buku, film, dan podcast inspiratif yang dapat membantu kamu menjadi *founder* startup yang siap mengambil langkah ekstra. Yuk, simak selengkapnya!

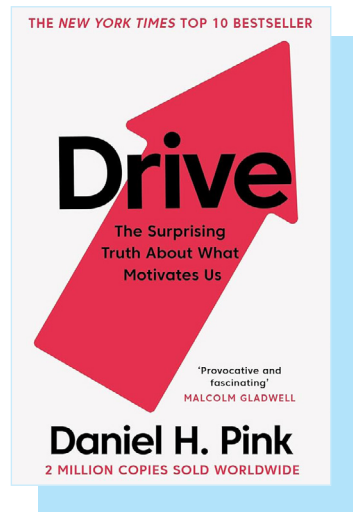
# Buku



## MINDSET: THE NEW PSYCHOLOGY OF SUCCESS

CAROL S. DWECK

Bacaan esensial bagi kamu yang ingin mengoptimalkan potensi diri dan tim. Carol S. Dweck sebagai penulis mengajarkan perbedaan antara *fixed mindset* dan *growth mindset*. Founder yang mengadopsi *growth mindset* akan cenderung lebih terbuka terhadap pembelajaran dari kegagalan, terus mencari cara untuk meningkatkan diri, dan tidak takut mengambil risiko sebagai wujud dari *extra miles*.



## DRIVE: THE SURPRISING TRUTH ABOUT WHAT MOTIVATES US

DANIEL H. PINK

Menurut Daniel Pink, ada tiga elemen utama yang bisa memotivasi manusia, yaitu “Otonomi” berupa kebebasan untuk mengarahkan hidup sendiri, “Penguasaan” yang menjadi dorongan untuk menjadi lebih baik, dan “Tujuan” berupa keinginan untuk menjadi bagian dari sesuatu yang lebih besar. Dengan memahami dan menerapkan prinsip tersebut, harapannya kamu jadi termotivasi untuk *extra miles* dan terus berinovasi untuk kesuksesan jangka panjang.



# Film



## THE WALK 2015

Mengisahkan tentang Philippe Petit, seorang *high-wire* artist yang bercita-cita menyeberangi menara kembar World Trade Center di New York menggunakan tali kawat tanpa izin resmi. Keberanian dan ketekunannya dalam merencanakan dan mengeksekusi aksi ekstrim tersebut menunjukkan tingginya semangat *extra miles*, serta pentingnya memiliki visi dan keberanian yang besar dalam mengejar mimpi.



## ARUNA DAN LIDAHNYA 2018

Aruna, seorang ahli nutrisi yang tertarik untuk mengungkap asal-usul penyakit di Indonesia. Bersama dengan timnya, Aruna melakukan perjalanan ke berbagai kota untuk mempelajari kasus flu burung yang misterius sambil menikmati berbagai masakan Nusantara. Film ini tidak hanya menyoroti semangat riset dan kegigihan Aruna dalam mencari kebenaran ilmiah, tetapi juga menggambarkan besarnya dedikasi yang dibutuhkan untuk mengejar tujuan yang besar.



# Podcast



## THE ED MYLETT

Saluran podcast yang satu ini sering membahas konsep “maxing out” yang merujuk pada upaya untuk mencapai potensi maksimal dalam kehidupan, bisnis, dan kepemimpinan. Setiap episodenya mengundang para pemain terbaik dari berbagai bidang industri untuk membagikan pengalaman dan pengetahuan mereka, seperti industri bisnis, kesehatan, olahraga, politik, hingga hiburan.

Link:

<https://bit.ly/theedmylett>



## THE FOUNDR PODCAST WITH NATHAN CHAN

Dengarkan wawancara inspiratif bersama para *founder* startup sukses untuk mendapatkan wawasan tentang bagaimana mereka mencapai keberhasilan. Baik kamu baru memulai, membangun, atau bermimpi tentang bisnismu, saluran podcast ini adalah tempat di mana kamu dapat menggali pengalaman langsung dari *founder* berpengalaman untuk mempelajari strategi dan metode yang mereka terapkan.

Link:

[https://bit.ly/thefounder\\_podcast](https://bit.ly/thefounder_podcast)



# On-Journey

## Jembatan antara Wisatawan dan Agen Travel Lokal

Pada edisi kali ini, majalah Rintisan mewawancarai Gede Indra Raditya Martha, *Founder* dari alumni Gerakan Nasional 1000 Startup, yakni On-Journey. Sebagai startup SaaS (*Software as a Service*), On Journey berfokus pada digitalisasi ekosistem pariwisata, terutama membantu agen *travel* konvensional bertransformasi secara digital.

#### ELEVATOR PITCH

On-Journey merupakan SaaS untuk para pelaku usaha pariwisata seperti *travel agent*, *guide* & pokdarwis daerah wisata dalam meningkatkan transaksi & keuntungan jasa serta destinasi wisata dengan mendigitalisasi *end-to-end* dari seluruh bisnis proses.

#### WEBSITE

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

#### INSTAGRAM

@onjourney.id

#### FOUNDER

Gede Indra Raditya  
Martha

#### CO-FOUNDER

Sayekti Harits  
Suryawan

#### DIDIRIKAN PADA

Tahun 2023

#### INDUSTRI

Pariwisata

#### JUMLAH TIM

21 orang

#### FASE PENDANAAN

*Pre-seed*

## PADA MULANYA, BAGAIMANA CERITA LATAR BELAKANG DALAM MENDIRIKAN ON-JOURNEY?

Masalah utama yang kami hadapi berawal dari pengalaman saya dan Harits saat kami lulus kuliah di ITS pada tahun 2019. Kami ingin merayakan dengan perjalanan ke Bali. Sebagai orang bali, saya tahu bahwa ada banyak teman yang anggota keluarganya bekerja di industri pariwisata, seperti *tour guide* dan *travel agent*. Namun, banyak dari mereka rupanya telah gulung tikar karena tidak mampu bersaing dengan *Online Travel Agency* (OTA) yang langsung terhubung dengan maskapai, hotel, transportasi dan lain-lain. Hal ini membuat kami sadar bahwa *travel agent* konvensional memiliki *value* lebih yang tidak tergantikan oleh OTA, namun mereka kalah bersaing karena tidak mampu beradaptasi dengan digitalisasi. Akhirnya, kami menyadari bahwa industri pariwisata lokal di Bali dan Indonesia pada umumnya terancam mati jika tidak beradaptasi dengan teknologi digital.

Melihat kondisi ini, kami memutuskan untuk merintis startup yang dapat membantu mengangkat destinasi wisata yang belum terekspos dan mendukung pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) pariwisata. Kami mengajak *travel agent* lokal yang terdiri dari *guide* dan *driver* lokal yang tahu betul kondisi di lapangan untuk membuat dan menjual paket wisata dengan lebih mudah. Meskipun kami menghadapi banyak tantangan, seperti jarak geografis antara saya di Bali dan Harits di Kalimantan serta kesibukan pekerjaan masing-masing, dengan konsistensi dan komunikasi terus-menerus, kami berhasil membangun On-Journey. Kini, kami siap untuk memperkenalkan On-Journey sebagai solusi untuk membantu UMKM pariwisata, tidak hanya di Bali tetapi juga di seluruh Indonesia secara bertahap.



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

Sebelum merintis startup On-Journey, saya telah lama di industri teknologi & fokus pada bisnis yang berkaitan dengan teknologi. Saya juga seorang akademisi / dosen kurang lebih lima tahun di bidang teknologi. Selain itu, saya juga sedang menjalani kuliah S3 dan terus mengaplikasikan pengetahuan saya dalam teknologi dan pendidikan untuk memberikan kontribusi nyata dalam industri pariwisata.

---

## APA VISI ON-JOURNEY?

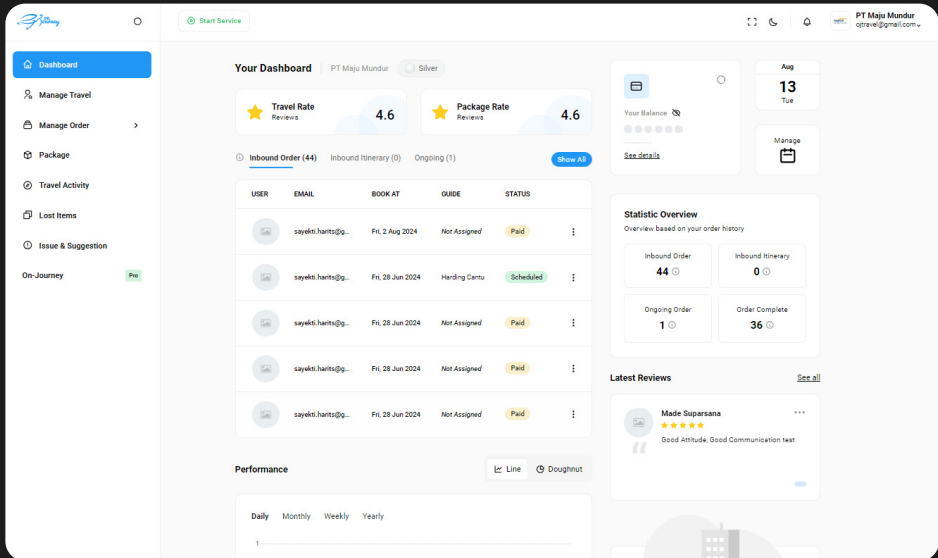
Visi kami di On-Journey adalah memaksimalkan potensi ekonomi dari pariwisata di setiap destinasi melalui Jasa. Sebagai individu yang lahir dan besar di Bali, saya menyadari keberagaman budaya dan keindahan alam yang Indonesia miliki. Namun, potensi ini belum sepenuhnya terlihat dan dimanfaatkan. Wisata yang berkesan seharusnya melibatkan pengalaman mendalam seperti interaksi dengan penduduk lokal, pemahaman cerita latar belakang destinasi, dan ikut serta dengan kegiatan unik pada suatu destinasi. Kami menyadari untuk memaksimalkan hal tersebut dibutuhkan penguatan pada aktor utama yaitu Agen *Travel & Guide* sehingga dapat memberikan jasa dan meningkatkan pengalaman wisatawan sehingga wisata jadi berkesan. Selain itu, mereka juga akan menjadi pengawas & pemberi informasi kepada wisatawan sehingga tidak berlaku hal yang tidak di sepatutnya pada daerah wisata yang akhirnya merusak citra destinasi wisata. Dengan mengemas dan mengutamakan pendekatan bersifat jasa ini, kami berharap dapat memberikan manfaat ekonomi yang signifikan bagi masyarakat lokal dan memajukan daerah wisata sehingga manfaat pariwisata tidak malah hanya menguntungkan pemilik *property* pariwisata, contohnya di Bali yang menurut riset justru dimiliki oleh 85% asing.

---

## BAGAIMANA CARA ON-JOURNEY MENGAET USER DI AWAL-AWAL BERDIRI?

Mengaet klien di awal merintis On-Journey adalah tantangan tersendiri, terutama karena kami memulai On-Journey di masa pandemi. Pada tahun 2019-2020, kami melakukan riset yang sulit karena pembatasan aktivitas. Baru pada tahun 2023 kami mulai melihat transaksi pertama yang berasal dari mitra travel. Mitra travel yang sudah memiliki langganan mengonversi portofolio mereka ke platform digital kami. Hal ini dilakukan untuk memperoleh akses pembayaran yang lebih fleksibel dan besar, mengelola sumber daya dengan lebih baik, mempermudah akses ke produk, serta mendapatkan *rating* dan *review*. Strategi awal kami adalah mendorong *travel agent* untuk menggunakan platform kami dengan cara yang mudah, seperti berbagi tautan aplikasi kepada pelanggan mereka. Dan setelah satu tahun berjalan, On-Journey telah memiliki sekitar 100 *travel agent* yang sudah aktif menggunakan platform kami.

Kemudian, kami juga menerapkan skema afiliasi. Kami melibatkan mahasiswa dan komunitas yang bisa menjadi afiliator dan mendapatkan persentase dari setiap transaksi yang terjadi. Misalnya, dari setiap transaksi di On-Journey, afiliasi bisa mendapatkan komisi sekitar 2% dari setiap pelanggan yang bertransaksi menggunakan link tersebut. Selain afiliasi, *travel agent* juga menggunakan platform kami sebagai alat operasional mereka, dan kami sendiri yang melakukan *branding* untuk menarik lebih banyak *travel agent* maupun pelanggan ke dalam platform. Dengan tiga cara ini—afiliasi, penggunaan oleh *travel agent*, dan *branding*—kami berhasil memperluas jaringan klien kami secara efektif.



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

Menghadapi tantangan di awal merintis On-Journey tidaklah mudah, terutama karena tim kami tersebar di berbagai pulau, yaitu Jawa, Bali, dan Kalimantan. Untuk mengatasi jarak ini, kami seringkali harus melakukan *meeting* di malam hari hingga dini hari. *Meeting* ini bukan hanya diskusi biasa, melainkan sesi kerja langsung seperti *live demo* dan *testing* secara *online*. Selain itu, tantangan lain adalah meyakinkan *travel agent* untuk beralih dari transaksi konvensional ke digital. Pada awalnya, banyak *travel agent* yang kesulitan memahami teknologi ini, terutama mereka yang berusia di atas 40 tahun. Proses edukasi ini memakan waktu lama, hingga beberapa pertemuan sebelum mereka benar-benar memahami dan nyaman menggunakan platform kami. Tim *marketing* kami yang hanya berjumlah lima orang harus bekerja ekstra untuk menangani dua *travel agent* sekaligus, sehingga proses *onboarding* berjalan lebih lambat dan membatasi jumlah *travel agent* yang bisa kami jangkau dalam waktu singkat.

Dari sisi teknis, Harits sebagai *developer* menghadapi tantangan dalam memastikan keamanan dan keandalan transaksi keuangan di platform kami. Awalnya, ada keraguan tentang apakah sistem kami cukup aman dan dapat diandalkan untuk menangani transaksi dalam jumlah besar. Namun, melalui program 1000 Startup Digital dan bimbingan mentor kami, Mas Ali, kami memperoleh kepercayaan diri untuk menerapkan sistem ini ke dalam produksi dan mengatasi masalah yang muncul seiring berjalannya waktu. Akhirnya, kami mampu menangani lebih banyak transaksi dengan lancar dan klien kami mulai puas dengan layanan yang kami berikan. Ini membuktikan bahwa meskipun ada tantangan besar di awal, dengan kerja keras dan bimbingan yang tepat, kami bisa mengatasi semua hambatan tersebut dan terus berkembang.



# LAYANAN APA SAJA YANG DITAWARKAN OLEH ON-JOURNEY?

On-Journey menawarkan model bisnis yang unik yaitu B2B2C. Walaupun tampaknya kami hanya bekerja dengan *travel agent*, pada akhirnya produk kami dijual langsung kepada pelanggan melalui platform kami. *Travel agent* yang bekerja sama dengan kami disebut sebagai mitra *travel* yang merupakan salah satu aktor dalam ekosistem pariwisata digital. Masing-masing aktor, seperti *travel agent* & guide, vendor oleh-oleh dan affiliator bahkan pemerintah, memiliki sistem dan dashboard tersendiri. *Travel agent* dapat mendaftarkan produk dan layanan mereka atas nama perusahaan sendiri, sehingga mereka dapat membangun portofolio bisnis mereka sendiri, mengekspos paket-paket wisata, dan layanan seperti sewa *charter*, paket *fix-date*, dan paket *backpacker*. Mereka juga bisa menerima rating dan review langsung untuk meningkatkan performa mereka. Selain itu untuk operasional ada booking engine, manajemen resource, digital marketing-kit, sampai disbursement dana. Dengan fitur-fitur ini, kami membantu *travel agent* memaksimalkan bisnis mereka dan meningkatkan eksposur produk mereka.

Selain itu, On-Journey memfasilitasi transaksi dan konsultasi untuk *exposure* produk, membantu operasional perjalanan, dan memaketkan layanan mereka. Kami juga menawarkan kemudahan bagi *travel agent* untuk mengintegrasikan layanan mereka dengan layanan lain seperti oleh-oleh dan jalan-jalan di destinasi wisata. Di masa depan, kami berencana untuk mengembangkan fitur-fitur baru, termasuk *marketplace* NFT yang memungkinkan transfer paket wisata secara digital. Dengan banyaknya fitur dan layanan yang kami tawarkan, On-Journey berkomitmen untuk menjadi platform yang holistik dalam mendukung ekosistem pariwisata digital.

## It's a big world out there, Go Explore!

Get rewarded for your travels - unlock instant savings of 10% or more with a free on-journey account



**Hai!** Para Pemilik Travel Agency, Guide, Pokdarwis atau yang ingin membuat Bisnis Travel Agency Digital!

**Ayo bergabung menjadi Mitra Travel Agency On-Journey**

**GRATIS**

*Discovering your Travel Experience*

[CLICK HERE!](#)

📦 Package    🧑 Agent    📍 Destination

Package Name -

🔍 Search package name.

Package Duration -

📅 Choose package d...

Total Guest -

👤 Number of guest.

Type Package -

☰ Choose type of Package.

[Search Package](#)

# APA KEUNIKAN DAN KEUNGGULAN ON-JOURNEY DIBANDINGKAN DENGAN KOMPETITORNYA?

On-Journey berbeda dari startup pariwisata lainnya dengan fokus yang unik dan layanan yang tidak dimiliki oleh kompetitor. Kami bukanlah *Online Travel Agency* (OTA) seperti kebanyakan startup pariwisata, akan tetapi kami SaaS yang menawarkan solusi teknologi bagi para pengusaha/UKM pariwisata yang bersifat jasa untuk membantu operasional mereka maupun menciptakan pengusaha pariwisata baru. Seluruh fitur dan iterasi kami merupakan solusi yang masih jarang di pasar. On-Journey menawarkan model bisnis yang menitikberatkan pada pengembangan ekosistem pariwisata digital yang melibatkan berbagai aktor seperti *travel agent*, vendor oleh-oleh, *affiliator*, dan pemandu wisata, bahkan pemerintah dapat berkontribusi dan memiliki dashboard tersendiri. Dengan latar belakang saya sebagai orang Bali yang memahami dinamika pariwisata lokal, kami mengembangkan produk yang lebih personal dan mendalam. Salah satu keunggulan utama kami adalah booking engine terintegrasi kami yang mempermudah operasional serta kecepatan pencairan dana—dalam satu hingga tiga hari kerja, dana transaksi sudah cair, jauh lebih cepat dibandingkan dengan OTA yang bisa memakan waktu hingga dua minggu atau bahkan satu bulan. Kecepatan ini memberikan nilai tambah bagi mitra kami, mengatasi masalah likuiditas yang sering dialami oleh pelaku usaha pariwisata konvensional.

---

## APA YANG SEDANG FOKUS DIKERJAKAN ON-JOURNEY SEKARANG? DAN APA PRIORITAS UTAMA DALAM DUA TAHUN MENDATANG?

Saat ini, On-Journey sedang fokus pada peningkatan transaksi dan keterlibatan berbagai aktor dalam ekosistem pariwisata digital. Kami berupaya untuk mengajak komunitas-komunitas, seperti komunitas disabilitas dan kelompok sadar wisata, untuk meningkatkan transaksi dan menciptakan *travel agent* lokal yang bisa memasarkan potensi daerah mereka. Dengan melibatkan 87 desa pariwisata baru selama 2023–2024, kami bertujuan untuk membantu memajukan ekonomi daerah tersebut. Selain itu, kami sedang dalam tahap penggalangan dana untuk mempercepat ekspansi dan pengembangan fitur baru seperti sistem untuk vendor dan *NFT package*. Kami juga berencana untuk merilis layanan secara resmi dan mengadakan berbagai acara peluncuran untuk memperkenalkan On-Journey ke khalayak yang lebih luas.

Dalam dua tahun mendatang, On-Journey akan memperkuat program afiliasi dan bekerja sama dengan sekolah-sekolah menengah kejuruan maupun kampus pariwisata untuk memberikan akses langsung kepada siswa untuk menjadi pengusaha travel. Kami ingin memastikan bahwa para siswa dapat mempraktikkan keterampilan mereka dan menciptakan *travel agent* sendiri yang bisa beroperasi secara *online*. Kami juga berfokus pada peningkatan keamanan transaksi dan optimasi sistem untuk memastikan pencairan dana yang cepat dan aman. Dengan pendekatan ini, kami berharap bisa menciptakan ekosistem pariwisata yang lebih baik dan aman, serta meningkatkan kualitas layanan bagi wisatawan.



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

Pesan kami adalah penting banget untuk tetap konsisten dalam menjalankan usaha. Mulai dari langkah kecil dulu, tapi terus asah kemampuan dan perbaiki produk kita. Jangan takut buat pivot kalau memang diperlukan, yaitu mengubah strategi atau skema bisnis agar sesuai dengan kebutuhan pasar. Fokus pada dampak nyata dan valid dari produk yang kita buat, dengan riset mendalam dan paham masalah yang ingin diselesaikan. Tetap konsisten dan jangan mudah menyerah meskipun ada tantangan besar, seperti pandemi. Bekerja dengan semangat dan tekun, bahkan kalau harus mengorbankan waktu istirahat, karena semangat dan ketahanan adalah kunci untuk mencapai kesuksesan!



On-Journey adalah salah satu alumni 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**.

Pada episode Sekolah Beta dalam serial *Hacker*, **Reyner Subrata**, **Senior iOS Engineer di DANA Indonesia**, akan membahas berbagai aspek terkait *iOS Software Engineering*.

**SEKOLAH BETA**  
KELAS DARING

**Hacker** | Eps. 151

## iOS Software Engineering 101

Pahami *skill*, *tools*, serta bahasa pemrograman dalam mengembangkan aplikasi untuk perangkat seluler dengan sistem operasi iOS Apple.

**Reyner Subrata**  
Senior iOS Engineer  
DANA Indonesia

Selasa 4 Juli 2023 | 19.00 - 20.00 WIB | 1000startupdigital.id/sekolahbeta

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

Reyner membuka diskusi dengan menjelaskan bahwa untuk membuat aplikasi berkualitas tinggi atau kelas dunia, tidak hanya sekadar menulis kode. Ada beberapa poin penting yang harus diperhatikan.

Pertama, menetapkan tujuan yang jelas dari awal untuk aplikasi, target audiens, dan kebutuhan spesifik. Hal yang perlu diperhatikan meliputi desain, produk, basis data, dan sumber daya manusia.

Selanjutnya, jika persyaratan sudah jelas, desain aplikasi harus berpusat pada pengguna. Perhatikan aspek kegunaan, kesederhanaan, dan estetika visual. Lakukan *user research*, buat *wireframe*, dan prototipe untuk mengumpulkan umpan balik dan mengiterasi desain. Untuk *tools* yang dapat digunakan, Reyner merekomendasikan Figma dan Zeplin.

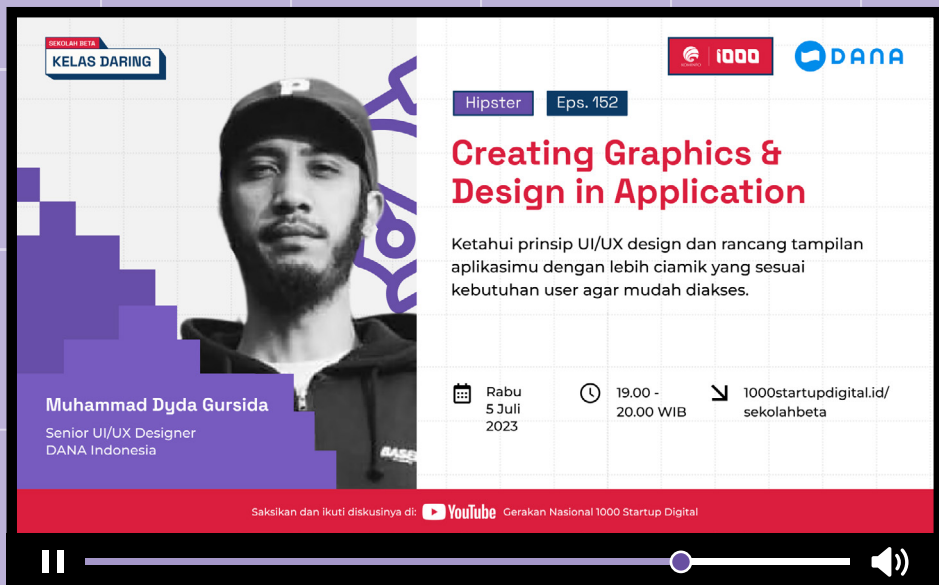
Penasaran hal apa lagi yang perlu diperhatikan dalam mengembangkan aplikasi pada iOS? Saksikan episode lengkapnya di Sekolah Beta.

**Temukan jawabannya di Sekolah Beta episode 151. Tonton selengkapnya karena Reyner akan memberikan rekomendasi *tools* yang biasa digunakan dalam bekerja.**

Untuk kamu yang ingin belajar menyajikan desain grafis yang ciamik dan mudah dipahami oleh user, saksikan serial berikutnya!



Pada episode ini, **Muhammad Dyda Gursida, Senior UI/UX Designer di DANA Indonesia**, akan berbagi prinsip serta *tips* dan trik dalam menyajikan desain grafis yang menarik dan mudah dipahami oleh pengguna saat menggunakan aplikasi.



Dyda memulai dengan menjelaskan bahwa desain grafis pada aplikasi melibatkan pembuatan dan integrasi elemen-elemen yang menarik secara visual, seperti tombol, ikon, gambar, dan tata letak, yang bertujuan untuk meningkatkan *user interface* dan *user experience*.

Implementasi desain grafis pada aplikasi dapat membuat informasi lebih mudah dicerna oleh pengguna, misalnya dengan menggunakan ikon-ikon untuk membantu menyampaikan informasi.

Dyda juga memberikan contoh perbandingan studi kasus pada layar *user interface* yang menggunakan visual dan teks, dibandingkan dengan yang hanya diisi oleh teks saja. Ia menuturkan bahwa grafis yang dikombinasikan dengan visual akan memberikan konteks lebih jelas.

Lalu, bagaimana menyajikan visual yang dapat dipahami dengan mudah oleh pengguna? Saksikan episode lengkapnya di Sekolah Beta.

**Temukan jawabannya di Sekolah Beta episode 152. Jangan lewatkan Dydra menjelaskan tip grafik desain UI/UX yang efektif.**

Temukan strategi lainnya yang bisa membantu kamu dalam mengembangkan bisnis! Buka halaman selanjutnya, ya!



SEKOLAH BETA

KELAS DARING

Hustler

Eps. 153

1000

DANA



Devandanny P Nugroho

People Acquisition & Business Partner Lead

DANA Indonesia

## Storytelling in Data

Cari tahu strategi membangun narasi untuk menyampaikan informasi dari kumpulan data agar mudah dipahami orang lain.

Kamis

6 Juli 2023

19.00 -

20.00 WIB

1000startupdigital.id/sekolahbeta

Saksikan dan ikuti diskusinya di:

YouTube

Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

II

Pada episode *Hustler* kali ini, **Devandanny P Nugroho, People Acquisition & Business Partner Lead di DANA Indonesia**, akan mengenalkan cara mengolah data agar lebih mudah dipahami oleh orang lain.

Devan menjelaskan bahwa *storytelling* sangat penting dalam menjelaskan sebuah data agar orang lebih mudah memahami grafik dan diagram yang disediakan, serta memahami desain yang baik dan menarik dalam mempresentasikan data.

Sebelum itu, Devan menyoroti pentingnya memahami konteks data yang ingin ditampilkan. Ada dua pendekatan yang bisa digunakan, yaitu eksploratori dan eksplanatori. Pendekatan eksploratori adalah proses mengeksplorasi data, melakukan *trial* dan *error* untuk memahami pola dan tren.

Sedangkan pendekatan eksplanatori dilakukan setelah eksplorasi data selesai dan kita mengetahui mana data yang penting. Pendekatan ini bertujuan untuk menjelaskan hal-hal spesifik dan penting yang ingin dipresentasikan kepada *stakeholder*.

Lalu, bagaimana cara mengolah data agar lebih mudah dipahami oleh orang lain? Saksikan episode lengkapnya!

Ingin tahu bagaimana narasi dan sekumpulan data yang rumit tetap bisa dipahami dan diingat oleh pembacanya bahkan yang awam sekalipun?

**Temukan jawabannya di Sekolah Beta episode 153. Jangan lupa tonton sampai akhir karena Dydra juga menjawab berbagai pertanyaan menarik dan praktis yang mungkin berguna bagi kamu dan startup-mu.**

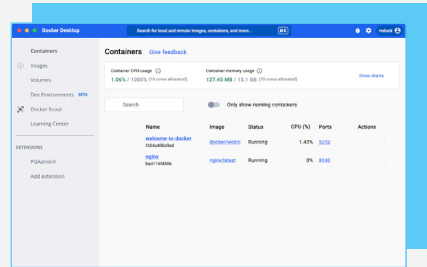
Untuk diskusi selengkapnya, simak semua episode Sekolah Beta Kelas daring melalui:


**YouTube**
Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

# Startup *Extra Miles*



## Docker: Platform kolaboratif bikin kerja *developer* makin efisien



Kerja 'ekstra' bagi tim *developer* berarti bisa membangun solusi, berbagi tugas, dan menjalankan sebuah aplikasi dengan proses kerja yang efektif dan efisien. Startup asal Silicon Valley bernama Docker, menghasilkan produk berupa *open-source software*. Docker dipakai untuk mengemas sejumlah *file software* ke unit yang disebut dengan *containerization*. *File software* pada Docker tersebut dikemas dengan komponen-komponen pendukungnya, seperti *system tools*, *library*, *code* dan *runtime* supaya aplikasi bisa berfungsi dengan baik untuk mengembangkan aplikasi.

[HTTPS://WWW.DOCKER.COM/](https://www.docker.com/)



## Brandwatch: Pemantau media sosial andalan tim *marketing*

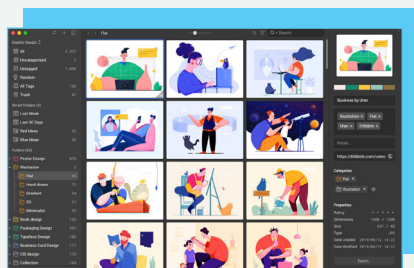


Sebagai garda terdepan menghadapi user atau *customer*, kamu perlu tools pembantu yang bisa mengelola sekaligus memantau berbagai saluran media setiap harinya. Salah satunya adalah Brandwatch, tools yang menyediakan analisa dan *monitoring* media sosial secara mendalam. Lewat teknologi yang dimilikinya, kamu bisa memahami lebih banyak tanggapan serta ketertarikan target pasarmu. Dengan begini, kamu jadi bisa menjalankan strategi *marketing* yang sudah langsung tepat guna.

[HTTPS://WWW.BRANDWATCH.COM/](https://www.brandwatch.com/)



## Eagle: *Desktop management tool* yang dibutuhkan desainer



Supaya kamu bisa fokus pada proses mendesain, alat ini hadir untuk membantumu mengatur lebih dari 90 jenis format file, seperti gambar, video, audio, RAW, font, 3D, dan bookmark. Kamu tidak perlu lagi berpindah antar banyak folder atau platform untuk menemukan aset digital tertentu. Dengan Eagle, kamu bisa menambahkan *tag* dan catatan, serta menggunakan Ratings untuk mengatur kepentingan, urutan, dan status tugas atau proyek desain.

[HTTPS://EN.EAGLE.COOL/](https://en.eagle.cool/)



## Ommwriter: Alat untuk melatih fokus *writer*



Jika kamu seorang *copywriter*, *content writer*, atau seseorang yang biasa mengerjakan berbagai kebutuhan tulisan untuk perusahaanmu, fokus jadi kunci untuk bisa bekerja dengan maksimal. Tak hanya asal menulis, setiap tulisanmu membutuhkan tujuan yang jelas agar pesannya sampai ke target audiens dengan tepat. Ommwriter bisa jadi salah satu alat kerja yang perlu kamu pakai dalam keseharian. Aplikasi ini jadi tempat virtual untukmu bisa menulis dengan latar belakang dan lanskap suara alami yang bisa meningkatkan fokus.

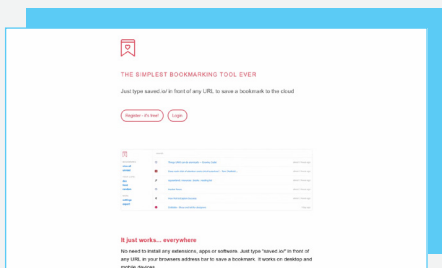
[HTTPS://OMMWITER.COM/](https://ommwriter.com/)



## Saved.io: Penunjang produktivitas di berbagai *browser*

Sebagai seorang yang terbiasa *multitasking*, *browser* dengan belasan bahkan puluhan *tab* jadi hal biasa setiap harinya. Dengan situasi tersebut, kamu perlu mengandalkan Saved.io untuk mengatur *bookmark* pekerjaanmu. Produk asal startup Spanyol ini akan menyimpan tautan pentingmu ke dalam *cloud*. Kamu bisa mengaturnya dengan mengelompokkan atau bahkan mengeksport daftar tersebut menjadi sebuah catatan yang bisa diakses secara *offline*.

[HTTPS://SAVED.IO/](https://saved.io/)

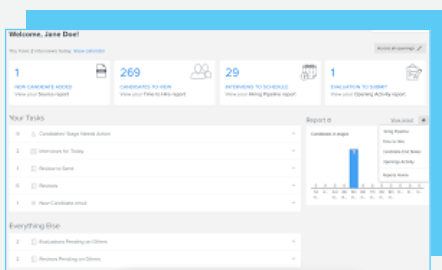


**Trakstar Hire**  
MITRATECH

## Trakstar Hire: Alat rekrutmen otomatis untuk bentuk tim impian

Proses rekrutmen jadi sebuah hal yang tidak mudah untuk sebagian perusahaan dengan skala kecil dan menengah. Tool ini akan membantu tim kerjamu menemukan anggota lain yang paling sesuai dengan kebutuhan. Trakstar Hire akan membantumu menangani berbagai lowongan pekerjaan, melacak dan meninjau lamaran yang masuk, mengotomatiskan balasan, serta menyesuaikan kuesioner jika dibutuhkan. Untuk *going extra miles*, kamu perlu cermat memilih perangkat kerja yang tepat.

[HTTPS://HIRE.TRAKSTAR.COM/](https://hire.trakstar.com/)



cakap

startup

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



Saksikan dan dengarkan di:



# Glosarium

## *1 on 1:*

Sesi pertemuan antara manajer/atasan dengan salah satu anggota timnya yang bertujuan untuk membahas solusi dari tantangan yang sedang terjadi.

## *Aggregator:*

Pengepul yang bertugas untuk mengumpulkan berbagai sistem, konten, atau pihak yang kemudian digunakan untuk mendukung bisnis jasa yang ditawarkan.

## *Bonus:*

Bukan merupakan bagian dari upah, melainkan pembayaran yang diterima pekerja dari hasil keuntungan perusahaan atau karena pekerja menghasilkan hasil kerja lebih besar dari target produksi yang normal atau karena peningkatan produktivitas; besarnya pembagian bonus diatur berdasarkan kesepakatan.

## *Burnout:*

Kondisi stres kronis di mana pekerja merasa lelah secara fisik, mental, dan emosional gara-gara pekerjaannya.

## *Co-host:*

Salah satu bentuk kerjasama atau kemitraan dalam menyelenggarakan konferensi.

## *Follow up:*

Atau sering disebut dengan tindak lanjut adalah suatu langkah yang diambil dan dilakukan setelah memperkenalkan suatu hal kepada orang lain.

## *Fundraising:*

Penggalangan dana atau teyan adalah proses pengumpulan kontribusi sukarela dalam bentuk uang atau sumber daya lain dengan meminta sumbangan dari individu, perusahaan, yayasan, atau lembaga pemerintah.

## *Motivasi:*

Dorongan adalah proses yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan seorang individu dalam mencapai tujuannya.

## *Privilege:*

Hak istimewa sosial atau privilese sosial merupakan hak istimewa yang dimiliki oleh seseorang atau sekelompok orang, namun tidak dimiliki oleh pihak lainnya.

## *Promosi:*

Upaya pemasaran untuk mengenalkan produk suatu *brand* kepada target konsumen

## *Seed rounding:*

Bisa juga disebut dengan modal awal merupakan pendanaan berbasis ekuitas dimana seorang investor menginvestasikan dana kepada perusahaan selama tahap-tahap awal sebagai pertukaran dengan saham dari perusahaan tersebut.

## *Umpan balik (feedback):*

Sesuatu yang diberikan dalam bentuk kata-kata atau bahasa, baik lisan atau tulisan.

## *Unique value:*

Nilai unik yang suatu *brand* miliki untuk menciptakan target pasar yang tepat.



# 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:



**YouTube**

Gerakan Nasional 1000 Startup Digital