



IN-DEPTH

7 Cara yang Berhasil Bikin Tim Makin Berdaya

Tips Membangun Jaringan Profesional

Hexaplay: Pengalaman *Game* Edukatif melalui Teknologi *Blockchain*



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

Septo Bkti Satrio

ILUSTRASI ARTIKEL

Azzalfa Nur Fitri

PRODUKSI & SIRKULASI

Anka Raharja
Fahmi Riskian

GERAKAN NASIONAL
1000
STARTUP DIGITAL



BUKU INI TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN



Resourcefulness, Not Resources

Dengan keterbatasan sumber daya, banyak yang merasa sulit untuk memulai usaha. Namun, bukan berarti kamu tidak bisa sukses karena kekurangan tersebut. Inilah realitas yang dihadapi oleh para *founder startup* saat ini. Mereka harus mampu memanfaatkan apa yang ada, berpikir kreatif, dan menemukan solusi di tengah keterbatasan. Oleh karena itu, *resourcefulness* adalah salah satu karakteristik penting yang harus kamu miliki sebagai *founder*.

Resourcefulness, atau kemampuan untuk memanfaatkan segala sumber daya dengan cerdas dan kreatif, menjadi kunci utama dalam menghadapi tantangan bisnis. Kemampuan untuk melihat peluang di balik setiap keterbatasan, beradaptasi dengan cepat terhadap situasi baru, dan menciptakan inovasi dari apa yang ada sangatlah penting. Di era di mana persaingan semakin ketat, perusahaan yang hanya bergantung pada sumber daya melimpah akan kesulitan untuk bertahan. Sebaliknya, mereka yang *resourceful* akan lebih mungkin untuk berhasil dan bahkan memimpin pasar.

Dengan memiliki *resourcefulness*, kamu sebagai *founder* dapat menghadapi tantangan dengan percaya diri dan kreativitas tinggi. Kamu dapat menemukan cara-cara baru untuk mencapai tujuan, meski dihadapkan pada berbagai hambatan. *Resourcefulness* membantu kamu untuk tetap relevan di pasar yang terus berubah dan bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar maupun *startup* lainnya.

Selain itu, dengan mengembangkan sifat *resourceful*, kamu dapat menciptakan budaya kerja yang inovatif dan adaptif, di mana ide-ide baru dihargai dan diimplementasikan dengan efektif.

Edisi ini membahas lebih dalam mengenai pentingnya menjadi *resourceful* dalam dunia bisnis *startup*. Kami mengulas strategi untuk memaksimalkan potensi startupmu meski dengan sumber daya terbatas, memberikan panduan untuk meningkatkan keterampilan secara efektif, dan menyajikan studi kasus dari para *founder* sukses seperti Stewart Butterfield dari Flickr dan Slack serta pendiri Reddit. Kamu juga akan menemukan tips praktis untuk memberdayakan tim, mempelajari model pembelajaran yang efektif, dan memahami sejauh mana *resourcefulness* penting bagi seorang *founder*.

Jadi, bagi kamu para *founder*, memiliki sifat *resourceful* bukanlah pilihan, melainkan suatu keharusan. Dengan memperhatikan dan mengimplementasikan prinsip-prinsip *resourcefulness*, kamu dapat membangun fondasi yang kuat untuk pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang bagi startupmu. Ingatlah bahwa keterbatasan bukanlah halangan, melainkan peluang untuk berinovasi dan berkembang.

Akhir kata, selamat membaca dan semoga edisi ini menginspirasi kamu untuk menjadi lebih *resourceful*!

– Tim Redaksi

Mengubah Keterbatasan Menjadi Kekuatan

Saya ingin membahas bagaimana *resourcefulness* menjadi elemen kunci bagi setiap *founder* dalam menghadapi tantangan di era digital ini. Sejak revolusi industri 4.0 bergulir, kita telah menyaksikan transformasi besar-besaran dalam berbagai sektor. Namun, banyak yang mungkin masih memandang keterbatasan sumber daya sebagai hambatan utama dalam memulai atau mengembangkan *startup*. Jika kita melihat lebih dalam, keterbatasan tersebut justru bisa menjadi pemicu untuk berinovasi dan berpikir kreatif.

Memiliki *resourcefulness* berarti mampu mengoptimalkan apa yang kita miliki untuk mencapai tujuan yang lebih besar. Di tengah persaingan yang ketat dan perubahan teknologi yang cepat, *founder* yang *resourceful* akan mampu beradaptasi, menemukan solusi alternatif, dan menciptakan nilai tambah bagi pelanggan. Mereka tidak terpaku pada apa yang tidak mereka miliki, tetapi fokus pada bagaimana memanfaatkan sumber daya yang ada secara maksimal.

Dalam konteks ini, teknologi berperan sebagai *enabler* yang memungkinkan kita untuk melakukan lebih dengan kurang. Penggunaan platform digital, misalnya, dapat membantu *startup* menghemat biaya operasional sekaligus menjangkau pasar yang lebih luas. *Cloud computing*, *artificial intelligence*, dan *data analytics* adalah beberapa contoh teknologi yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis.

Peran pemerintah, khususnya Kementerian Komunikasi dan Informatika, adalah mendukung ekosistem *startup* dengan menyediakan akses pada infrastruktur digital yang memadai, regulasi yang kondusif, dan program-program pengembangan kapasitas. Kami berkomitmen untuk mendorong inovasi dan *resourcefulness* di kalangan *startup* Indonesia agar dapat bersaing di tingkat global.

Saya percaya bahwa dengan mengembangkan sifat *resourceful*, para *founder* akan mampu mengubah tantangan menjadi peluang. Mereka akan menjadi agen perubahan yang membawa dampak positif bagi

masyarakat dan perekonomian nasional. Oleh karena itu, saya mengajak Anda semua untuk terus belajar, berinovasi, dan memanfaatkan teknologi secara bijak.

Semoga edisi Rintisan kali ini memberikan inspirasi dan wawasan baru bagi Anda dalam mengembangkan *startup* yang berdaya saing tinggi. Ingatlah bahwa keterbatasan bukanlah halangan, tetapi batu loncatan untuk mencapai hal-hal yang lebih besar. Selamat membaca dan semoga sukses selalu menyertai langkah Anda!



Hokky Situngkir

Direktur Jenderal Aplikasi Informatika
Kementerian Komunikasi
dan Informatika RI

Daftar Isi

SURAT REDAKSI

03

*Resourcefulness,
Not Resources*

IN-DEPTH

08 — 13

*Tips Membangun
Jaringan
Profesional*

14 — 19

*Rahasia Jadi
Startup yang
Berdaya*

20 — 27

*Mau Skill
Makin Jago?
Pelajari Model
Pembelajaran Ini*

PRAKATA

04

*Mengubah
Keterbatasan
Menjadi Kekuatan*



Bikin Tim Makin Berdaya,
hal. 32 — 40



28 — 33

*Studi Kasus
Resourcefulness
dari Stewart
Butterfield,
Founder Flickr
dan Slack*

34 — 37

*Belajar Jadi
Resourceful dari
Founder Reddit*

38 — 43

*7 Cara yang
Berhasil Bikin Tim
Makin Berdaya*

44 — 48

*Seberapa Penting
Resourcefulness
buat Founder?*

SEKOLAH BETA

66 — 69

*Serial Hacker:
Backend Engineer
Skills in Startup*

*Serial Hipster:
The Art of UX
Writing: Creating
Compelling and
User-Friendly
Content*

*Serial Hustler:
Social Media
Copywriting 101*

REKOMENDASI

54 — 57

*Buku, Film
& Podcast*

70 — 72

Direktori Startup

74

Glosarium



Hexaplay, hal. 60 — 67

PROFIL STARTUP

58 — 65

*Hexaplay:
Pengalaman
Game Edukatif
melalui Teknologi
Blockchain*

SISI DATA

50 — 53

*Large Language
Models, Cikal
Bakal Lahirnya
Chat GPT*



Steward Butterfield, hal. 26 — 31

Tips Membangun Jaringan Profesional



Jika kamu ingin menjadi orang yang berhasil, apa pun latar belakang profesimu, baik itu pebisnis, koki, fotografer, seniman, hingga tenaga medis, kamu butuh mengembangkan jaringan atau *networking*.

Networking jadi keterampilan penting yang bisa melesatkan karir. Baik yang masih pemula, atau yang sudah lama punya pengalaman, membangun jaringan punya banyak sekali manfaat, diantaranya:

1

Membangun koneksi

Bisa terhubung dengan banyak individu dari berbagai latar belakang dan industri memberikan peluang besar untuk menjalin kemitraan, mencari klien, hingga menemukan mentor yang mendukung.

2

Berbagi informasi dan pengetahuan

Networking jadi cara untuk bertukar ide, wawasan, dan hal-hal menarik tentang tren yang ada di industri. Dampaknya, kita bisa lebih *update* seputar isu-isu terkini dan lebih mendorong inovasi.

3

Kolaborasi dan kemitraan

Adanya *networking* memudahkan kita untuk bisa bertukar pikiran, patungan usaha, mengerjakan proyek bersama, dan meningkatkan peluang bisnis. Kolaborasi dapat menghasilkan sumber daya yang dapat digunakan bersama, jangkauan pasar yang lebih luas, serta daya saing yang lebih banyak.

4

Mengembangkan karir dan bisnis

Jaringan profesional yang bertambah luas akan mempermudah akses peluang untuk pekerjaan baru, pemberian referensi kerja, hingga rekomendasi. Begitu pula jika konteksnya tentang mengembangkan bisnis, kamu bisa mendapatkan klien potensial, investor, atau mitra strategis dalam bisnis.

5

Personal branding

Jika kita aktif untuk terlibat dengan orang lain, maka kita bisa menunjukkan keahlian, kredibilitas, dan proposisi nilai unik yang dimiliki. Dampaknya, visibilitas dan reputasi dapat meningkat dan mempengaruhi *personal branding* yang kita miliki.

Kemudian, seperti apa *tips networking* agar berhasil membangun jaringan profesional yang kuat? Berikut adalah caranya, seperti yang dikutip dalam fastercapital.com.

TUNJUKKAN NIAT YANG KUAT UNTUK MENJALIN RELASI

Mengembangkan jaringan profesional tidak sekadar ‘banyak-banyakan’ punya kartu nama.

Punya koneksi banyak di LinkedIn juga tidak serta merta menjadikanmu sebagai orang yang punya jaringan luas.

Membangun jaringan adalah tentang membangun hubungan antar manusia. Di mana rasa tulus dan niat untuk menjalin relasi sangat penting bagi *networking*. Ada minat, kepercayaan, komunikasi, dan keuntungan yang bisa didapatkan dari menjalin relasi.

Misalnya, ketika kamu sedang menghadiri konferensi bisnis, luangkan waktu untuk berkenalan, mempelajari latar belakang, minat, dan tujuan dari orang-orang yang kamu temui. Itu menunjukkan niat tinggi untuk *networking*. Coba bayangkan, barusan berkenalan dengan teman baru, tiba-tiba langsung membicarakan *elevator pitch*. Rasanya kurang pas, ya? Karena etikanya bukan seperti itu.

DIVERSIFIKASI JARINGAN

Tips mengembangkan *networking* selanjutnya adalah tidak membatasi diri pada orang-orang yang ada dalam industri yang sama. Kamu berhak punya banyak kenalan dari berbagai latar belakang. Justru hal tersebut akan memberikan wawasan baru, sudut pandang yang beragam, dan memantik kreativitas.

Misalnya, jika kamu seorang *startup founder* di bidang *edu-tech*, maka ikutilah acara di luar zona nyamanmu. Contoh, acara seni atau bazar makanan. Kita tidak akan pernah tahu, koneksi yang sepertinya tidak berkaitan ternyata berhasil memberikan peluang yang menguntungkan.

UTAMAKAN KUALITAS DARIPADA KUANTITAS

Punya banyak kolega dan jaringan yang luas memang menyenangkan. Namun, apa artinya jika itu semua tidak bisa memberimu simbiosis mutualisme, dan hubungannya tidak dekat?

Networking yang kecil dan berkualitas lebih berharga daripada *networking* luas dengan kualitas hubungan yang rendah. Saat memulai, lebih baik kamu memprioritaskan 'kedalaman' daripada keluasan.

Membangun *networking* ibarat membuat jaring laba-laba. Di mana lingkaran pertama harus benar-benar kuat terlebih dahulu, baru memperlebar jaring dengan membuat lingkaran kedua. Begitu seterusnya.

JANGAN HANYA MENERIMA, COBALAH UNTUK MEMBERI

Jaringan yang bekerja secara efektif adalah yang saling menguntungkan. Memberikan timbal balik agar hubungan lebih langgeng. Jadi, jangan ragu untuk membagi informasi, menawarkan bantuan, hingga menghubungkan orang lain.

MEMANFAATKAN PLATFORM DIGITAL

Zaman semakin canggih, *networking* bisa diperluas jangkauannya lewat media daring. Kamu bisa memanfaatkan LinkedIn, Twitter/X, atau forum khusus industri untuk menambah relasi.

Tips terbaiknya, jangan lupa untuk memperbarui profil LinkedIn secara berkala, terlibat dalam diskusi dengan orang lain, serta membuat konten yang relevan.



IKUT EVENT ATAU KONFERENSI

Selain memanfaatkan media daring, kamu juga bisa rutin mengikuti acara atau konferensi yang berkaitan dengan bisnismu, atau sesuai dengan minat (meski tidak berkaitan dengan industrimu). Lewat konferensi, *workshop*, diskusi panel, hingga seminar, kamu bisa bertemu dengan banyak orang, mempelajari tren, hingga bertukar ide.

Setelah ikut acara, jangan lupa untuk terhubung lagi lewat pesan singkat atau email untuk memperkuat koneksi. Jika waktunya tepat, kamu juga bisa mengatur jadwal pertemuan selanjutnya untuk membuka pintu kolaborasi.

Jadi, sudah siap untuk praktik dan memperluas jangkauan pertemananmu?

Rahasia Jadi *Startup* yang Berdaya

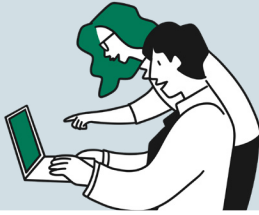


Persaingan bisnis yang semakin ketat, mengharuskan *startup* untuk bisa menjadi *resourceful*. *Startup* yang berdaya akan mampu memanfaatkan sumber daya yang dimiliki, dengan segala keterbatasan dan tantangan yang ada, dan menghasilkan *output* yang dibutuhkan target pasarnya.

Jadi, apa itu *resourceful*?

Resourceful atau menjadi berdaya adalah kemampuan untuk menemukan solusi kreatif dari permasalahan, dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki.

Untuk menjadikan *startup* lebih berdaya, di bawah ini adalah sumber daya utama yang kamu butuhkan:



Jaringan orang-orang yang relevan dan mendukung

Ini bisa berupa mentor, investor, penasihat, kolega, keluarga, hingga karyawan yang percaya pada visi *leader* dan perusahaan.



Fleksibel dan adaptasi

Perusahaan rintisan yang berdaya adalah yang fleksibel dan mudah beradaptasi. Sifat ini sangat penting dimiliki untuk *survive*, karena perubahan terjadi dengan sangat cepat. *Startup* harus bisa terbuka terhadap ide baru dan berani mengubah haluan saat terjadi perubahan besar.



Pola pikir yang positif

Ini artinya, *founder* yakin bisa menghadapi tantangan dan percaya bahwa di balik setiap masalah ada solusi. Pola pikir positif sangat penting untuk dimiliki *founder*, terutama dalam masa sulit. *Founder* harus melawan rasa putus asa ketika masalah sedang terjadi. Memiliki kepercayaan dan keyakinan diri akan membantumu menemukan cara untuk maju dan menjadi lebih kuat.



Kreativitas

Saat memulai *startup*, pasti akan ada hambatan dan kesulitan yang menghadang. Namun, yang paling penting adalah bagaimana cara kamu menghadapinya. Dengan menggunakan cara-cara kreatif dalam menangani masalah, kamu akan punya posisi yang jauh lebih baik untuk mencapai kesuksesan.

Apa saja langkah yang harus dilakukan agar bisa menjadi *startup* yang berdaya?

Tahu apa yang menjadi tujuanmu

Sebelum berpikir terlalu jauh tentang menjadi berdaya, penting bagimu untuk tahu persis apa yang menjadi tujuan startupmu.

Apa yang ingin kamu capai?

Apa yang perusahaanmu harus capai?

Seperti apa tujuan jangka panjang dan jangka pendekmu?

Setelah tahu tujuan dan visinya, kamu harus menyusun rencana dan strategi bagaimana cara mencapai tujuan tersebut. Hal ini akan membantumu untuk lebih fokus dalam memanfaatkan sumber daya secara efektif.

Tujuan dan visi yang jelas akan membantumu untuk memprioritaskan dan memfokuskan sumber daya pada tugas yang paling penting.

Membuat daftar sumber daya

Setelah semua rencananya jelas, kamu perlu mengategorikan sumber daya apa saja yang kamu miliki dan bisa kamu gunakan untuk mencapai tujuan tersebut?

Keterampilan dan pengetahuan apa yang kamu dan tim miliki?

Sumber daya keuangan apa yang kamu miliki?

Peralatan dan fasilitas apa yang dapat diakses?

Bagaimana cara terbaik untuk memaksimalkan penggunaan sumber daya ini?

Apa saja alat dan teknik yang tepat agar pekerjaan bisa selesai dengan cepat dan efisien?

Berani bersikap fleksibel, kreatif, dan tangguh

Dalam mencari solusi, ada banyak cara yang bisa kamu tempuh. Maka, jangan takut untuk bereksperimen dan mencoba ide atau cara baru dalam menyelesaikan tantangan. Itu yang akan mengasah budaya berinovasi dan kreatif ketika bekerja, terutama dalam tim.

Kemudian, pastikan kamu memanfaatkan dana, waktu, dan sumber daya lainnya dengan bijak dan sesuai dengan prioritasnya. Jangan lupa untuk menjadi tangguh dan tidak mudah menyerah ketika masa sulit tiba. Caramu untuk bangkit lagi akan menentukan keberhasilanmu di masa depan. Bersikap fleksibel juga sangat penting, terutama ketika perubahan mendadak terjadi. Startupmu harus menentukan sikap dan mengambil arah. Itu artinya kamu bersedia untuk mengubah rencana dan beradaptasi dengan keadaan baru.

Selalu ada ruang perbaikan untuk maju. Di *startup*, kamu bisa menemukan cara baru untuk lebih efisien dalam pengeluaran operasional, menghemat uang, atau lebih kreatif dalam pemasaran.

Namun, bagaimana jika tantangan datang terus? Padahal sepertinya semua cara sudah dilakukan untuk menyelesaikannya?

Inilah momen yang tepat untuk menerapkan *troubleshooting* atau pemecahan masalah. Ini adalah proses untuk mengidentifikasi, menguraikan, dan menyelesaikan masalah. *Troubleshooting* menjadi sangat penting bagi *founder*, karena ini termasuk *skill* yang menjadi fondasi dalam berbisnis.



Di bawah ini ada beberapa pendekatan yang bisa kamu terapkan saat sedang menangani masalah di startupmu.



Mendefinisikan masalah

Sekilas terlihat mudah, tetapi ini sangat krusial. Misalnya tujuanmu ingin meningkatkan penjualan. Namun ini belum cukup lengkap. Cobalah untuk menuliskannya dengan lebih spesifik.

Apa yang ingin kamu tingkatkan penjualannya?

Seberapa banyak target peningkatannya?

Apa langkah spesifik yang harus kamu ambil untuk merealisasikannya?



Mengumpulkan data

Selanjutnya, kamu perlu mengumpulkan informasi sebanyak mungkin dari data. Ini bisa berarti laporan keuangan, hasil *analytics* situs web dan media sosial, hingga umpan balik pelanggan. Mengapa harus data? Supaya kamu bisa mengidentifikasi potensi dari penyebab masalah dari data, hingga mungkin melihat pola.



Brainstorming

Sesi diskusi menjadi salah satu cara untuk memecahkan masalah, di mana kita akan mendapatkan masukan dari banyak sudut pandang. Penting sekali untuk memiliki tim dari beragam latar belakang, sehingga perspektif yang kamu dapatkan akan semakin kaya. Hasilnya? Akan muncul ide-ide kreatif yang mungkin sebelumnya tidak pernah terpikirkan olehmu.



Menerapkan solusi

Iniilah saat untuk menerapkan hasil diskusi dan strategi yang sudah dibahas bersama tim. Bisa jadi membuat perubahan pada produk, mengubah strategi pemasaran, dan lain-lain. Pastikan selalu menyiapkan setiap rencana dengan matang, dan persiapkan rencana cadangan.



Melacak hasil

Penting untuk memastikan apa saja metrik yang tepat untuk mengukur hasil dari progres yang sudah dilakukan. Pastikan bahwa hasilnya dapat diukur dari waktu ke waktu, sehingga kita bisa tahu perkembangannya. Solusi yang ditawarkan harus benar-benar menyelesaikan masalah. Jika misalnya belum berhasil, jangan takut untuk mengevaluasi sembari mengiterasi dan mempelajari cara baru yang diterapkan.

Semoga *tips* di atas dapat membantumu dalam perjalanan mengembangkan startupmu agar semakin berdaya, ya. Semangat!

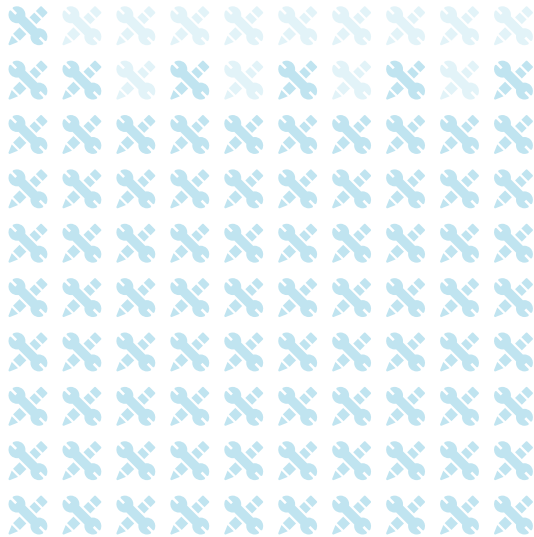
Mau *Skill* Makin Jago?

Pelajari Model Pembelajaran Ini



Disrupsi teknologi telah memberikan kejutan yang luar biasa dalam hidup kita. Ini adalah sebuah lonjakan evolusi dari segi teknologi yang berhasil mengubah cara kita hidup, bekerja, menempuh pendidikan, hingga berbisnis.

Perubahan besar-besaran yang terjadi menuntut setiap individu untuk beradaptasi. Mampukah kita semua bersaing di era saat ini?



Data mengejutkan datang dari laporan McKinsey. Sebanyak 87% perusahaan yang disurvei mengestimasi akan mengalami kesenjangan keterampilan dalam lima tahun ke depan. Lalu, bagaimana mengatasinya?

Ternyata mengikuti banyak pelatihan bukan jawabannya. Pelatihan memang penting, tetapi itu tidak cukup. *Startup* perlu membangun strategi pembelajaran berbasis *skill* yang lebih menyeluruh.

Ini bisa berarti menargetkan keterampilan spesifik, siapa yang harus mempelajarinya, dan metode seperti apa yang akan efektif agar berhasil menghadapi tantangan di masa depan.

Dikutip dari artikel Harvard Business Review, agar berhasil di masa depan, startup perlu mempelajari keterampilan dengan menerapkan model pembelajaran 70/20/10. Bagaimana cara menerapkannya?

10%

formal instruction

(instruksi formal melalui pendidikan)



Strategi 10% ini menerapkan pendidikan terstruktur, contohnya seperti *workshop*, webinar, atau kursus luring untuk keterampilan khusus. Pendidikan secara formal ini akan mendukung pengetahuan dan keterampilan dasar yang dapat diterapkan dalam lingkungan kerja karyawan.

20%

social learning

(eksposur)



Pembelajaran ini melibatkan orang lain, di mana individu akan belajar lewat pendampingan, pelatihan, bimbingan, kolaborasi, atau interaksi antarteman. Contohnya, menyiapkan program pendampingan antara karyawan dengan *coach* atau mentor. Penting sekali untuk bisa mempelajari, menyerap, dan menerapkan ilmu yang didapatkan dari orang lain.

learning in the flow of work
(praktik dan pengalaman)

70%



Bagian ini adalah yang terpenting dari strategi pembelajaran.

Dengan melibatkan pembelajaran di tempat kerja lewat pengalaman dan tugas secara langsung, karyawan akan mendapatkan peningkatan keterampilan secara signifikan.

Karyawan akan mendapatkan pengalaman langsung, menangani tugas yang menantang, dan memecahkan masalah yang terjadi. Sesi umpan balik juga penting untuk membantu karyawan mengevaluasi kinerja dan mengenali bagian mana saja yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan.

Inilah bagian di mana mayoritas pembelajaran terjadi, karena memungkinkan pemahaman kontekstual dan respon yang diberikan secara langsung.

Kemudian, bagaimana cara menerapkan pengembangan keterampilan 70/20/10 dengan lebih efektif? Berikut adalah tipsnya, dilansir dari situs medium.com/@TheRootsWriter

1

Menilai keterampilan dan tujuan saat ini

Langkah pertama adalah kamu harus menilai diri atau melakukan evaluasi terhadap tinjauan kinerja. Apa tujuannya? Untuk menilai kekuatan, kelemahan, dan aspirasi dari keterampilan yang dimiliki saat ini. Langkah ini sekaligus untuk mengetahui posisimu saat ini (*positioning*), sekaligus tahu di mana tujuan atau posisi yang ingin kamu capai berikutnya.



Membuat rencana pengembangan

Setelah selesai mengevaluasi, saatnya untuk membuat rencana secara spesifik. Akan lebih baik jika kamu memanfaatkan metode SMART (*Specific, Measureable, Achievable, Relevant, Time-bound*). Kamu harus menguraikan rencana yang dipersonalisasi sesuai dengan tujuan dan kebutuhanmu. Jangan lupa untuk menggabungkan aktivitas pembelajaran formal, sosial, dan berdasarkan pengalaman.

70%

Tips melakukan pembelajaran berdasarkan pengalaman

Kamu bisa mengidentifikasi proyek, tugas, atau peran yang menawarkan peluang pertumbuhan. Jangan takut untuk keluar dari zona nyaman dengan mencari tugas yang menantang, atau belum pernah kamu kerjakan sebelumnya. Mendorong batasan akan membantumu untuk mengembangkan keterampilan baru secara efektif.

20%

Tips melakukan pembelajaran sosial

Cari mentor atau pelatih dalam *startup* atau industrimu. Tidak perlu segan untuk bergabung dengan kelompok profesional, menghadiri *event*, atau terlibat dengan lebih banyak orang lewat komunitas. Jangan lupa untuk banyak berdiskusi dengan kolega untuk mendapatkan umpan balik dan belajar lewat sudut pandang mereka.

10%

Tips melakukan pembelajaran formal

Kamu dapat melakukan riset sehingga tidak salah dalam memilih tempat untuk kursus, sertifikasi peningkatan keahlian, atau program pelatihan yang relevan dengan peningkatan karir atau keterampilanmu. Eksplorasi lebih jauh tentang platform yang mendukung secara daring dan luring. Kamu juga bisa memanfaatkan jaringanmu dengan bertanya dan meminta referensi tempat untuk kursus atau melakukan pembelajaran secara formal.

3

Membuat jadwal dan menyusun skala prioritas

Langkah ini memang terkesan menantang karena kamu harus mengatur waktu untuk menyeimbangkan kegiatan sehari-hari dan pembelajaran yang sedang kamu alami. *Tips* terbaik adalah dengan mengalokasikan waktu tertentu untuk setiap jenis pembelajaran. Contohnya, kamu dapat menjadwalkan setiap minggu untuk proyek langsung, menetapkan tujuan dalam tujuh bulan ketika membangun jaringan, dan merencanakan sesi pelatihan formal setiap tiga bulan.

4

Memantau dan mengevaluasi

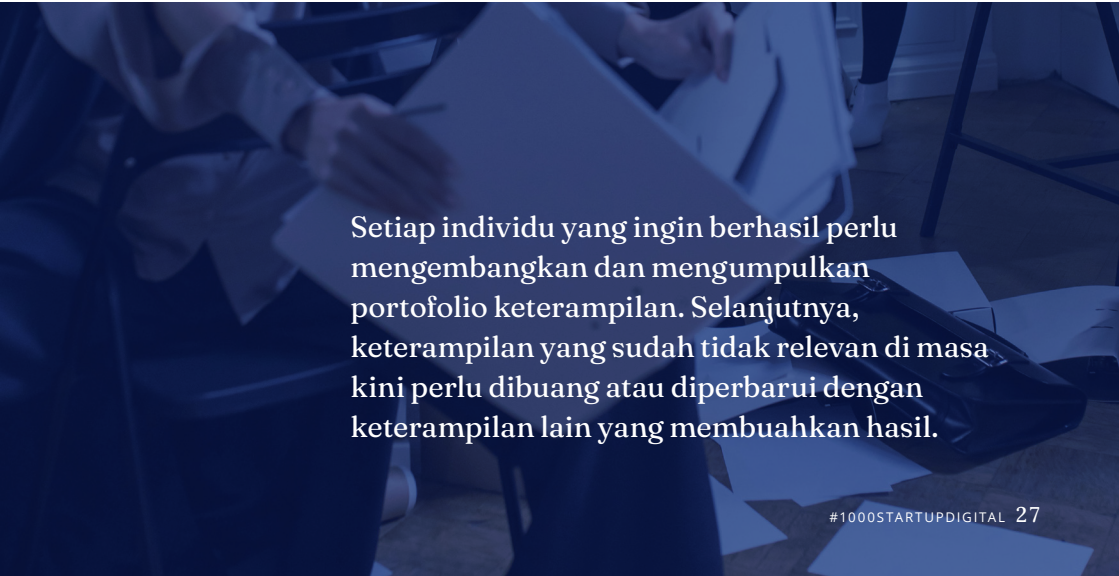
Setelah proses pembelajaran kamu jalani, jangan lupa untuk memantau seberapa jauh kinerja yang sudah dilakukan. Apa saja yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan? Apa yang tidak efektif dan tidak perlu dilanjutkan?

Renungkan apa yang telah kamu pelajari sejauh ini dan bagaimana hal tersebut mempengaruhi kinerja atau kemampuanmu. Selanjutnya, sesuaikan rencana pembelajaran berdasarkan kebutuhan, pengalaman, dan umpan balik.

Mencari dukungan

Agar tidak merasa 'berjuang sendirian', kamu perlu mendapatkan *support system* selama pembelajaran. Misalnya, berdiskusi dengan manajer atau departemen SDM untuk menyelaraskan rencana pengembangan karirmu dengan tujuan perusahaan. Dengan begitu, perusahaan akan tahu bagaimana cara dalam menyediakan sumber daya, peluang, atau dukungan lain untuk memfasilitasi pembelajarannya.

Model pembelajaran 70/20/10 menawarkan metode yang fleksibel dalam belajar dan praktik secara berkelanjutan. Dengan memanfaatkan kombinasi pembelajaran lewat pengalaman, sosial, dan pendidikan formal, harapannya kita semua dapat mengembangkan serangkaian keterampilan yang beragam dan relevan di bidang masing-masing.

A photograph showing a person's hands writing on a large sheet of paper. The scene is dimly lit, with a blue tint. Other papers and a pen are visible on the table.

Setiap individu yang ingin berhasil perlu mengembangkan dan mengumpulkan portofolio keterampilan. Selanjutnya, keterampilan yang sudah tidak relevan di masa kini perlu dibuang atau diperbarui dengan keterampilan lain yang membuahkan hasil.

Studi Kasus *Resourcefulness* dari Stewart Butterfield, *Founder* Flickr dan Slack



Kamu tahu Stewart Butterfield?

Meskipun namanya tidak sepopuler Bill Gates atau Steve Jobs, tapi kamu pasti tahu tentang situs Flickr dan Slack, bukan?

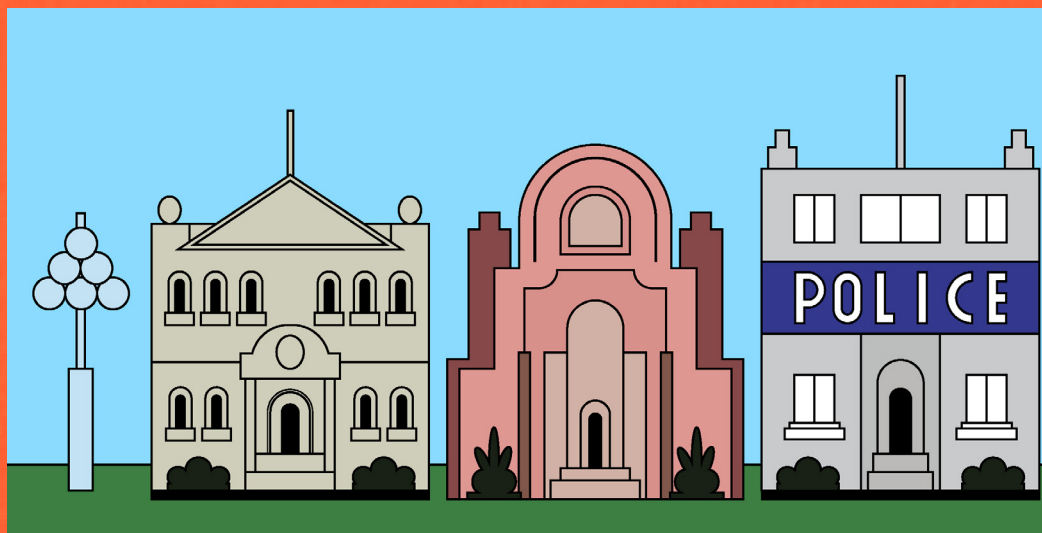
Butterfield adalah sosok cerdas di balik Flickr dan Slack. Di mana kisah gagal dan suksesnya menjadi pelajaran bagi kita, terutama dalam menjadi *resourceful*.

Mari kita bahas dulu tentang Slack. Aplikasi ini muncul karena banyak masalah terjadi di tempat kerja karena komunikasi yang tidak tertangani dengan benar. Slack membawa pesan yang sederhana dan sarat akan perubahan, yaitu merevolusi komunikasi di tempat kerja.

Lahirnya Slack muncul dari rasa frustrasi dengan penggunaan email yang sangat padat selama bekerja, pesan yang tersebar di banyak tempat, hingga penggunaan tools kolaborasi yang tidak konsisten. Sebenarnya, Slack diciptakan secara 'tidak sengaja', di mana program tersebut adalah alat yang digunakan tim Butterfield saat bekerja. Kini, Slack menjadi sebuah solusi untuk mengirim pesan, berbagi *file*, dan kolaborasi dengan lebih mudah.

Namun, di balik kesuksesan yang didapatkan oleh Butterfield lewat Slack, ia punya cerita yang berliku. Bisa dibilang, sikap *resourceful* yang sangat kuat dimiliki Butterfield, menjadikan ia tangguh dan beradaptasi dengan keadaan yang terjadi.

Slack bukanlah satu-satunya *startup* yang Butterfield bangun. Di era 'kegelapan' Silicon Valley, tepatnya tahun 2002, *dot com bubble* sudah meletus. Investor teknologi tidak banyak mengambil tindakan. Hampir tidak ada 'aplikasi penting' yang diluncurkan secara daring.



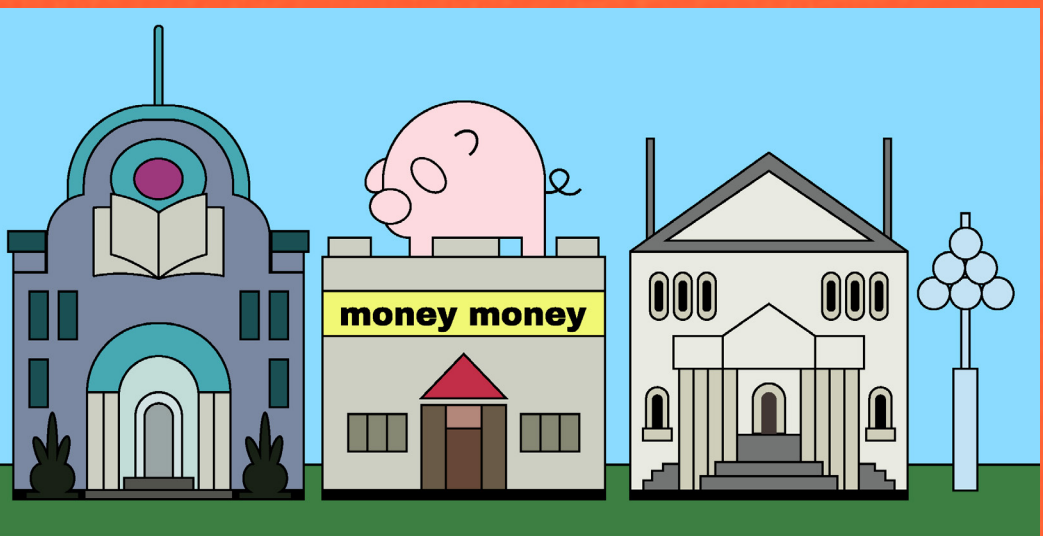
GAME ∞ NEVERENDING

Kemudian, muncullah Game Neverending oleh Butterfield dan tim. Itu adalah *game* RPG (Role Playing Game) tentang interaksi sosial. Kamu bisa membangun gedung, rumah, dan objek lainnya. Secara sederhana, kamu bisa menyebut Game Neverending sebagai pendahulu Minecraft.

Pahitnya, Game Neverending lahir di waktu yang 'kurang beruntung', di mana para investor kala itu belum memikirkan *game* sebagai sebuah pengalaman yang bisa diperoleh secara daring.

Akhirnya perusahaannya kehabisan uang. Butterfield gagal. Ia tidak tahu harus melakukan apalagi agar Game Neverending bisa bangkit. Ia bingung apa yang harus dilakukan selanjutnya, dan apa yang harus dikatakan pada timnya.

Hanya ada satu yang ada di pikirannya, ia ingin Game Neverending untuk berhenti. Ia ingin menyerah. "Tidak bisakah kita gulung tikar?" itu yang dipikirkan Butterfield kala itu. Hal tersebut makin memperparah kondisinya karena ia keracunan makanan di pesawat dan muntah-muntah.



Mungkin cerita itu terdengar *gimmick*, tapi itulah kenyataannya. Saat meringkuk di kamar hotel dengan kondisi sakit, tiba-tiba seluruh ide untuk Flickr muncul di benak Butterfield. Percayakah kamu bahwa ide terbaik kadang justru datang di saat yang buruk? Itu yang dialami Butterfield.

Ia ingin merealisasikan Flickr, salah satu situs berbagi foto yang sukses menarik perhatian banyak pengguna dan berhasil mengubah cara kita berinteraksi dengan foto daring. Namun, kala itu sebenarnya Flickr bukanlah perusahaan dengan visi yang dinanti untuk bisa menjadi pionir. Sederhananya, Flickr adalah jalan keluar dari kekacauan yang dialami oleh Game Neverending.

Flickr mendapat sambutan hangat dari pengguna dan berhasil menarik perhatian investor. Satu-satunya masalah adalah, Butterfield masih menjalankan perusahaan gamenya.

Dengan berat hati, mau tidak mau, ia harus mengambil keputusan yang berat. Menyerah dengan Game Neverending adalah keputusan yang bijaksana.

“I believe the moment you find the thing that your users cannot stop doing, you need to slash and burn the rest of your business,”



ujar Butterfield seperti dikutip dari situs masterofscale.com.



Misi berbagi adalah pesan utama dari Flickr. Seperti yang kita lakukan saat ini, Flickr sudah memulainya terlebih dahulu. Kita menandai, berbagi, mengikuti, dan menikmati lelucon lewat meme dan gambar. Flickr berhasil mengubah paradoks yakni orang-orang bisa menikmati cara berinteraksi secara daring lewat gambar. Ada ide yang tepat, di waktu yang tepat, dan didukung oleh komunitas daringnya yang sangat kuat.

Satu tahun kemudian, Yahoo! membeli Flickr dengan harga 35 juta Dolar AS. Flickr berhasil tumbuh dengan kecepatan yang luar biasa karena perusahaan tersebut tidak terbagi fokusnya dengan *game*. Ternyata, Butterfield masih ingin mencoba peruntungannya di perusahaan *game* dengan menciptakan Glitch.

Glitch adalah *game* video *multiplayer* berbasis *quest*. Tidak seperti *game* lainnya, Glitch memberikan pengalaman yang berbeda dari permainan pertempuran biasa. Prestasinya, mereka mampu mengumpulkan lebih dari 17 juta Dolar AS dari *venture capital* (VC) dan menarik *software developer* dari perusahaan teknologi besar lain. Pepatah 'jika gagal, jangan putus asa, coba lagi' dipraktikkan Butterfield lewat Glitch.

Butterfield berhasil membalikkan kegagalan menjadi dua perusahaan besar karena ia 'rela' untuk menyerah. Setelah menghabiskan lebih dari 10 juta Dolar AS untuk pengembangan, ia menyadari bahwa basis pelanggannya tidak cukup luas. Menurutnya, terlalu sulit untuk berhasil dan Butterfield harus menyerah lagi alih-alih bertahan. Ternyata keputusannya menghasilkan sesuatu yang luar biasa.

Dengan menutup Glitch sebelum semua sumber dayanya habis, ia punya cukup modal untuk mendukung karyawan sebelumnya dan membiayai Slack hingga sukses besar. Butterfield dengan mahir menerapkan *resourcefulness* dalam setiap bisnisnya.

Seperti yang disebutkan di awal cerita, Slack sebenarnya tercipta dari 'ketidaksengajaan'. Slack tidak pernah diniatkan untuk lahir menjadi sebuah produk. Itu adalah platform perpesanan (*messaging platform*) yang dikembangkan tim Butterfield untuk berkomunikasi internal di dalam kantor semasa di Glitch.

Saat Glitch tutup, para *founder* menyadari bahwa Slack adalah produk bagus untuk dikembangkan. Mereka sadar bahwa Slack bisa digunakan untuk komunikasi yang jauh lebih efektif daripada aplikasi perpesanan yang sudah ada di pasar.

Ketika Butterfield membuat keputusan untuk menutup Glitch, ia harus memecat tiga puluh karyawan, di mana banyak di antaranya meninggalkan pekerjaan mewah lainnya untuk bekerja untuknya.

Sebagai bentuk tanggung jawabnya pada karyawan, Butterfield menulis surat rekomendasi yang cerdas, memberikan panduan resume dan/atau persiapan wawancara, dan

membantu membuat koneksi profesional untuk semua karyawannya yang dirumahkan. Pada saat Glitch resmi tutup, semua mantan karyawannya telah bekerja di tempat yang layak.

Butterfield beradaptasi dengan perubahan yang terjadi, dan memberikan solusi yang cemerlang bagi para karyawannya. Tindakan itu menimbulkan niat dan kesan baik dari para karyawannya, yang sangat membantu Butterfield ketika Slack baru berdiri.

Itulah sebagian cerita tentang perjalanan bisnis dari Steward Butterfield.

Kesimpulannya, kita tidak dapat belajar kecuali mengalami kegagalan. Kita tidak berhasil sampai kita mengambil pelajaran dari hal itu. Jadi, kegagalan ternyata jalan terselubung untuk menuju kesuksesan. Di tengah perjalanan, pasti ada hambatan, perubahan tak terduga, dan mendadak sepanjang jalan. Itu memberikan kita peluang untuk mempraktikkan *resourcefulness* untuk menemukan nilai menuju keberhasilan.



Belajar Jadi Resourceful dari

Founder Reddit



Alexis Ohanian adalah seorang wirausahawan dan investor dari Amerika Serikat. Namanya mencuat sebagai *founder* dari situs web berita sosial **Reddit**. Ohanian mengakui bahwa *resourcefulness*-nya terasah berkat pengalamannya dalam menyelesaikan masalah. Untuk bisa menjadi seorang yang *resourceful*, ada beberapa *tips* yang dilakukan oleh Alexis, seperti yang dikutip dari situs [masterclass.com](https://www.masterclass.com).



01

Berorientasi pada solusi



Saat masalah datang, kesulitan kerap membuat kita panik, takut, atau merasakan perasaan negatif lainnya. Akibatnya, otak kerap kali mengesampingkan pencarian solusi dan justru berfokus pada masalahnya. Untuk bisa membiasakan pola pikir ini, kamu perlu mencoba berpikiran terbuka.

Ini akan membawamu untuk berpikir, “Oke ada masalah di depan, dan saya punya ide yang bisa jadi solusinya. Jadi, saya harus mencobanya.”

Sikap ini berorientasi pada sifat *resourceful*, di mana kamu akan punya pandangan ke depan untuk mengenali masalah dan punya ide untuk menyelesaikannya.



02

Belajar dari kesalahan



Tahukah kamu apa yang lebih berharga dari sebuah kesalahan? Jawabannya adalah pengalaman. Kalau tidak gagal, kamu tidak akan pernah tahu apa yang bisa menjadikanmu berhasil di masa depan. Ketika kamu melakukan kesalahan, selalu tanyakan:

- Mengapa bisa salah?
- Apa yang menjadikan kamu salah?
- Apa yang bisa dihindari?
- Apa yang bisa diperbaiki dari ini?



03

Pantang menyerah



Sesulit apa pun masalah yang kamu hadapi, yakinlah bahwa selalu ada jalan keluarnya. Hambatan akan selalu ada, yang penting bagaimana kamu memandang hambatan itu sebagai batu loncatan yang akan membawamu ke tempat yang lebih baik. *Resourceful* berarti mau belajar untuk yakin terhadap potensi diri dengan berani menyelesaikan permasalahan yang ada.



04

Menghadapi berbagai tantangan



Menurut Alexis, sifat *resourceful* atau banyak akal akan muncul jika kita berani mencoba hal-hal baru secara terus-menerus. "Pada awalnya, kamu harus bersedia untuk melakukan semua tugas," ujarnya. Tidak mengapa untuk menjadi seorang generalis, karena pemimpin yang baik paham tentang apa yang dilakukan oleh para karyawannya.

Lalu, bagaimana agar bisa menjadi seseorang yang *resourceful* atau berdaya?



05

Berkolaborasi dengan anggota tim



Individu yang berdaya tahu kapan harus mendelegasikan tugasnya kepada orang lain. Ingatlah bahwa kita tidak bisa menyelesaikan semua hal sendiri. Dengan mendelegasikan tugas, kamu punya waktu lebih banyak untuk fokus untuk menyelesaikan prioritas lain yang kamu kuasai. Cobalah untuk tetap terlibat dalam proses pendelegasian tersebut sehingga keterampilan pemecahan masalahmu akan meningkat.



06

Berpikir kreatif



Menjadi berdaya adalah membiasakan diri untuk berpikir kreatif. Pikirkanlah hal-hal di luar kebiasaan atau di luar zona nyaman. Jika kamu selalu mencoba memecahkan masalah dengan metode yang sama, itu tidak akan mengasah kreativitasmu. Beranilah untuk bereksperimen dan mencoba banyak hal baru yang belum pernah kamu lakukan. Hal itu akan memberimu pengalaman dan pengetahuan baru, yang akan menambah sensitivitas terhadap kreativitas.



07

Mengembangkan rasa percaya diri



Rasa percaya diri tumbuh karena keyakinan dari dalam diri bahwa kita bisa menyelesaikan masalah tersebut. Jika kamu percaya diri, maka kamu punya peluang lebih besar untuk memanfaatkan sumber daya semaksimal mungkin. Percaya diri tidak timbul begitu saja, kamu bisa mengasahnya lewat beberapa cara. Misalnya, berhenti membandingkan diri dengan orang lain, membiasakan untuk memiliki lingkungan yang positif, mengenali kelebihan dan kekurangan, serta sering afirmasi diri.



08

Mempelajari keterampilan yang bernilai



Meskipun setiap orang punya bakat masing-masing, tetapi jika hal tersebut tidak digali dan diasah, maka keterampilan tersebut tidak punya nilai yang berharga. Maka, jangan ragu untuk jadi pembelajar seumur hidup. Pelajari apa yang kamu butuhkan dan inginkan di masa sekarang dan masa depan.

Bagaimana pun, *resourcefulness* sangat penting apa pun profesi dan pekerjaanmu. Beberapa orang bahkan mencantumkan sifat *resourceful* ke dalam bagian *skill* nonteknis di CV saat melamar pekerjaan. Termasuk bagi para *founder* dan pebisnis, *resourcefulness* sangat penting diterapkan. Jadi, sudah siap mengembangkan sifat *resourceful* dalam kehidupan sehari-hari?

7 Cara yang Berhasil Bikin Tim Makin Berdaya



1

Membangun infrastruktur yang tepat

Mendorong setiap anggota tim untuk berpikir kreatif dan tetapkan target yang jelas dari setiap tugas.



7

Iterasi

Mengembangkan apa yang sudah dipelajari sebelumnya, dibandingkan harus membuat semuanya dari 0. Pelajari bagaimana agar bisa menjadi lebih baik ke depannya.



6

Minta tolong itu hal yang biasa

Membiasakan sikap membantu dan meminta bantuan. Ini fondasi dari kolaborasi.





2

Mengenali timmu

Mencoba cari tahu dan tanyakan pada anggota tim apa yang mereka suka. Ciptakanlah cara untuk memanfaatkan bakat dan kesukaan mereka dalam pekerjaan.



3

Berinvestasi pada jaringan

Mendorong anggota tim untuk memperluas jaringannya di tempat kerja dan di luar tempat kerja.



4

Tanyakan, “Bagaimana agar kita bisa?”

Membiasakan pertanyaan, “bagaimana kita bisa...” atau “bagaimana cara kita....”. Ini penting banget melatih kreativitas dan cara berpikir solutif.



5

Mulailah dari yang paling kecil

Ini akan menghemat waktu sehingga langkah selanjutnya biasanya lebih mudah dilakukan.



Sumber: letsgrowleaders.com



1

Membangun infrastruktur yang tepat

Jika kamu ingin punya tim yang *resourceful*, pastikan kamu tidak mematikan daya kreativitas alami dari anggota tim lewat aturan, infrastruktur, atau perintah yang tidak relevan.

Misal, tiap keputusan kecil harus melalui persetujuan dari banyak pihak dan berlapis. Konsekuensinya, tim akan kehilangan energi dan waktu untuk mencoba hal baru. Mereka juga tidak akan berani mengambil risiko untuk bereksperimen.

Jadi, untuk memulai, kamu bisa menetapkan tujuan atau target yang jelas untuk setiap tugas atau keputusan. Dampaknya, karyawan bisa memahami di mana mereka benar-benar diberdayakan.



2

Mengenal timmu

Cobalah untuk mengenal anggota timmu secara personal. Pelajari bagaimana cara mereka bekerja secara individu dan di dalam kelompok. Jangan ragu untuk menanyakan apa yang mereka suka. Tugasmu adalah menciptakan cara dan suasana sehingga bakat dan kesukaan mereka dapat tersalurkan dengan optimal dalam pekerjaan.



3

Berinvestasi pada jaringan

Sebagai pemimpin, jangan ragu untuk memberikan kepercayaan pada anggota tim untuk bisa memperluas jaringan di tempat kerja dan di luar. Jadikanlah mereka sebagai sumber daya jaringan yang mumpuni. Memiliki sekelompok orang dengan jaringan luas dapat menghemat banyak waktu dan tenaga.



4

Tanyakan, “Bagaimana agar kita bisa?”

Pertanyaan “*How can we...*” adalah pertanyaan ajaib yang bisa memancing kreativitas dari anggota tim. Biasakan mereka untuk punya pola pikir “bagaimana kita bisa...” atau “bagaimana cara kita....” agar semakin terlatih menghadapi tantangan.



5

Mulailah dari yang paling kecil

Ini akan menghemat waktu sehingga langkah selanjutnya biasanya lebih mudah dilakukan. Bahkan jika mungkin cakupannya luas dengan banyak sumber daya, kamu tidak perlu melakukan semua ide baru dalam skala besar. Cobalah untuk melakukannya dari skala yang paling kecil dan paling mudah dilakukan, untuk *testing* dan validasi.



6

Minta tolong itu hal yang biasa

Memang semua orang pasti sibuk dengan pekerjaannya masing-masing. Namun, ternyata sedikit bantuan bisa begitu berarti bagi orang lain. Tim yang *resourceful* akan menyediakan waktu khusus dalam *meeting* untuk saling membantu satu sama lain. Membiasakan sikap membantu dan menerima bantuan akan meningkatkan kemampuan dalam berkolaborasi.



7

Iterasi

Kembangkan apa yang sudah dipelajari sebelumnya, dibandingkan harus membuat semuanya dari 0. Pelajari bagaimana agar bisa menjadi lebih baik ke depannya. Jangan putus asa untuk menyempurnakan apa yang sudah ada sebelumnya, sesuai dengan kebutuhan dan tujuan dari proyek tersebut.

Seberapa Penting *Resourcefulness* buat *Founder*?

*It's not the lack of resources,
it's your lack of resourcefulness
that causes failure!*

— Tony Robbins

Kamu setuju nggak, sama pendapatnya Robbins?

Kalau kita cermati lagi, “Bukan kurangnya sumber daya, tapi kurangnya daya akal yang bisa menyebabkan gagal.”

Sederhananya begini. Kamu punya sepatu dengan merek ternama dan seri keluaran paling baru, tetapi tidak digunakan untuk beraktivitas dan hanya dipajang di rak sepatu. Karena jarang digunakan, perlahan warnanya pudar, solnya mengelupas, dan karetanya lepas.

Sementara itu, temanmu punya sepatu dengan merek yang ‘biasa-biasa aja’, tetapi dipakai setiap hari untuk bekerja dan jalan-jalan. Ternyata sepatu itu awet sampai tiga tahun ke depan.

Kesimpulannya, seperti halnya sepatu tadi, sumber daya mumpuni yang tidak digunakan atau diberdayakan secara maksimal (*resourceful*) tidak akan membuahkan hasil yang optimal.

Jadi, masalah sebenarnya bukan tentang kurangnya sumber daya, tapi kurangnya daya akal untuk menjadi berdaya.

Lalu, apa itu sebenarnya *resourcefulness*?

Menurut situs runn.io, *resourcefulness* didefinisikan sebagai kemampuan menemukan cara cepat dan cerdas dalam mengatasi tantangan atau hambatan. Dengan kata lain, kamu menggunakan dan memanfaatkan apa yang dimiliki, bukan apa yang diinginkan, untuk bisa berhasil dan berkembang.

Jika dihubungkan dengan bisnis, pemimpin dengan *resourcefulness* akan memanfaatkan pola pikir, strategi, dan akal, sehingga bisa memunculkan inovasi, efisiensi, dan menemukan solusi.

Mengapa *startup* hingga perusahaan global harus mengaplikasikan *resourcefulness*?



- Peningkatan pendapatan *startup* tanpa menambah jumlah karyawan,



- Perlindungan *margin* keuntungan tanpa mengorbankan kualitas,



- Pengembangan bisnis seefisien mungkin.

Mike Wilner, yang sekarang fokus membantu *startup* di AWS Startups, menulis artikel di situs popupfinder.co.uk tentang *resourcefulness*. Menurutnya, ada tiga kelompok *resourcefulness*:



Builder resourcefulness

Setiap pengusaha adalah pencipta. Mereka bisa menciptakan sesuatu mulai dari nol. Ini menuntut kemampuan untuk berpikir dan bertindak melampaui batas karena mereka yakin pasti bisa menyelesaikannya.

Seorang pencipta yang *resourceful* akan memanfaatkan alat dan sumber daya yang dimiliki untuk membangun sesuatu dengan cepat.

Sederhananya begini, anggaplah ada dua orang *founder*. Mereka sama-sama tidak punya kemampuan untuk membuat aplikasi karena bukan lulusan teknologi informasi (IT).

Pendiri pertama yang memiliki *builder resourcefulness* rendah akan mencari orang lain untuk membantu mereka menyelesaikan produknya.

Pendiri kedua yang memiliki *builder resourcefulness* tinggi mungkin akan menghabiskan banyak waktu di depan laptop. Ia mencoba mencari cara untuk membangun aplikasi dengan memanfaatkan *no-code tools* untuk menyelesaikan *minimum viable product* (MVP) dengan cepat. Ia cenderung tidak menggantungkan kebutuhannya pada orang lain, sehingga secara drastis akan mempercepat proses operasional.



Access resourcefulness

Pepatah “*the right man in the right place*” menggambarkan bagaimana jadi pengusaha yang sebenarnya.

Pengusaha butuh akses untuk bertemu orang yang tepat di waktu dan tempat yang tepat. Baik itu menemukan bakat dari kandidat, berbicara dengan konsultan, diperkenalkan dengan investor ideal, menemukan *early user* yang akan menjadi konsumen loyal, dan lain-lain.

Punya jaringan yang kuat memang bisa memudahkan banyak hal. Namun, pengusaha ternyata tidak serta-merta perlu punya jaringan besar dan kuat untuk berhasil. Yang terpenting, kamu punya akses yang tepat.

Orang-orang dengan sumber daya akses yang tepat akan berhasil memecahkan masalah mereka. Mungkin kamu tidak punya jaringan yang besar, tapi karyawanmu tahu sekelompok orang yang tepat yang bisa membantumu untuk membuat penawaran yang menjual.



Knowledge resourcefulness

Hal yang kita ketahui di dunia ini lebih sedikit dibandingkan dengan hal yang tidak kita ketahui.

Sebagai pengusaha, kamu harus punya kemampuan untuk mencari tahu jawaban. Sederhana mencari informasi di Google dan pandai mengajukan pertanyaan, kedua hal itu jadi keterampilan yang sangat penting bagi pengusaha.

Orang dengan pengetahuan *resourcefulness* yang kuat akan tahu bagaimana cara belajar,

mencari tahu siapa *manpower* dalam suatu proyek, hingga memahami niat dari seseorang saat mengevaluasi hal tertentu.

Mereka memanfaatkan pengetahuan dengan sebaik mungkin dan menerapkannya di pekerjaan untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai. Hal tersebut bisa membantu mereka mengatasi hambatan sekaligus melihat peluang di sekitar.

Selanjutnya, bagaimana ciri-ciri seseorang yang *resourceful*?

- Bisa bersikap strategis dan tahu cara memanfaatkan sumber daya
- Tidak membuang-buang waktu dan uang
- Memanfaatkan yang terbaik dari apa yang dimiliki
- Bersikap fleksibel dan mudah beradaptasi
- Berpikir di luar kotak
- Bersedia mempelajari keterampilan baru atau mengembangkan keterampilan yang sudah ada bila diperlukan
- Mencari alternatif ketika menghadapi masalah daripada menyerah atau tidak melakukan apa pun sama sekali.

Adanya *resourcefulness* memungkinkan kita untuk bergerak lebih cepat dalam segala hal, termasuk dalam urusan bisnis dan personal. Saat peluang muncul, kita semua tentu ingin mengambilnya dengan cepat dan percaya diri.

Namun, itu semua tidak akan terjadi tanpa *resourcefulness*. Kita tidak dapat mengambil peluang itu karena tidak tahu apakah kita punya kapasitas atau kemampuan untuk menyelesaikannya. Itulah mengapa *resourcefulness* begitu penting, baik dalam kehidupan berbisnis sebagai seorang *founder*, maupun dalam kehidupan sehari-hari.



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



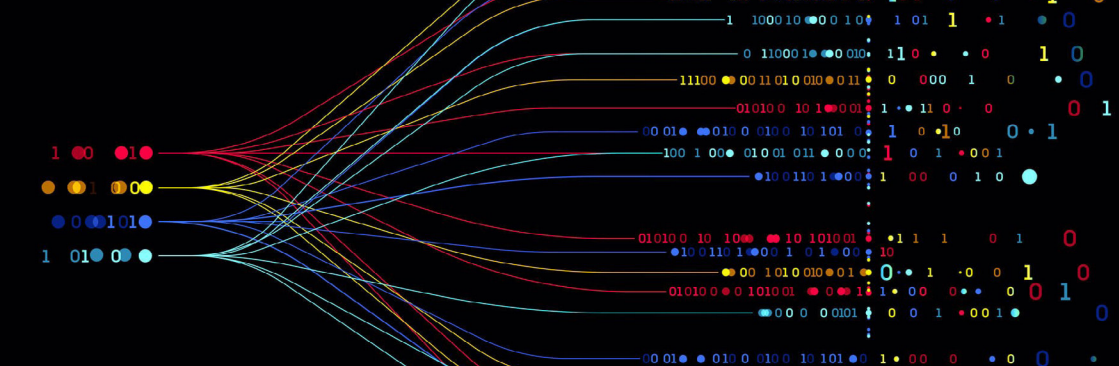
LARGE LANGUAGE MODELS, CIKAL BAKAL LAHIRNYA CHAT GPT

- Bahasa sangat penting dalam kehidupan manusia karena dengan bahasa, kita bisa berkomunikasi, berdiskusi, dan merancang ide yang mendorong kemajuan peradaban manusia. Bahasa dapat disampaikan dalam bentuk suara atau teks dan tersedia dalam berbagai bahasa seperti bahasa Indonesia, Inggris, Malaysia, dan lain sebagainya. Namun, penggunaan bahasa yang baik dan benar dapat menjadi tantangan karena kompleksitas setiap tata bahasa yang berbeda-beda. Oleh karena itu, para ilmuwan mencoba mengembangkan program yang dapat memahami bahasa seperti manusia. Program yang disebut *Large Language Model* (LLMs) dibangun dengan algoritma tertentu dan dapat memberikan efisiensi dan efektivitas dalam penggunaan bahasa.

PENGENALAN LARGE LANGUAGE MODELS

Large Language Model (LLMs) atau Model Bahasa Besar merupakan sebuah algoritma pembelajaran mendalam (Deep Learning) yang dapat mengenali, meringkas, menerjemahkan, memprediksi, dan menghasilkan teks dan konten lain berdasarkan pengetahuan yang diperoleh dari kumpulan data besar. Model bahasa besar adalah salah satu aplikasi model transformator yang paling sukses. Model ini tidak hanya untuk mengajarkan AI bahasa manusia, tetapi untuk menulis kode perangkat lunak, dan banyak lagi. Selain LLMs menjadi penting karena mempercepat aplikasi pemrosesan bahasa alami seperti terjemahan, chatbot, dan asisten AI. LLMs sebagai bagian AI telah dapat digunakan dengan efektif dan efisien dalam perawatan kesehatan, pengembangan perangkat lunak, dan kasus penggunaan di banyak bidang lainnya.

Melalui LLMs ini akan memperluas jangkauan AI di seluruh industri dan perusahaan sehingga diharapkan memungkinkan gelombang baru penelitian, kreativitas, dan produktivitas sebab dapat membantu menghasilkan solusi kompleks untuk masalah berat di dunia. Misalnya, sistem AI yang menggunakan model bahasa besar (LLMs) dapat belajar dari basis data struktur molekul dan protein, kemudian menggunakan pengetahuan tersebut untuk menyediakan senyawa kimia yang sesuai untuk membantu para ilmuwan mengembangkan vaksin atau perawatan inovatif. Model bahasa besar (LLMs) juga membantu menciptakan mesin pencari dengan konsep baru, mengajari chatbot, alat komposisi untuk lagu, puisi, cerita, materi pemasaran, dan banyak lagi.



CARA KERJA LARGE LANGUAGE MODELS

Large Language Models (LLMs) adalah algoritma kecerdasan buatan yang dibangun melalui proses mempelajari data dalam volume yang sangat besar. Pada dasarnya, LLMs mempelajari bahasa alami dengan menggunakan teknik pembelajaran mesin yang disebut pembelajaran tanpa pengawasan (unsupervised learning).

LLMs biasanya dilatih pada kumpulan data yang cukup besar dari masukan hampir semua yang telah ditulis di internet dalam rentang waktu yang lama. Data tersebut kemudian dimasukkan ke dalam algoritma AI, yang akan belajar dan memahami hubungan antar kata dan konsep di baliknya. Selama pelatihan, model bahasa besar (LLMs) akan menyesuaikan bobot neuronnya untuk mengidentifikasi hubungan antar kata dengan lebih baik dan memungkinkannya untuk lebih memahami konteks teks serta membuat prediksi yang lebih akurat.

LLMs dapat digunakan untuk menghasilkan teks, termasuk dalam bidang seperti pengenalan ucapan, penerjemahan bahasa, dan analisis sentimen. Model bahasa besar (LLMs) juga dapat dikustomisasi untuk kasus penggunaan tertentu, termasuk melalui teknik seperti fine-tuning atau prompt-tuning.

Fine-tuning adalah proses melatih model bahasa besar pada dataset yang lebih kecil dan lebih terfokus untuk aplikasi tertentu. Contohnya, model bahasa besar dapat disesuaikan untuk menghasilkan teks dengan gaya penulisan tertentu, seperti berita atau cerita pendek. Prompt-tuning adalah teknik yang mengharuskan pengguna memberikan prompt atau petunjuk untuk model bahasa besar, sehingga model dapat menghasilkan teks yang sesuai dengan permintaan pengguna.

LLMs adalah algoritma yang sangat kuat dan memiliki banyak potensi untuk diterapkan dalam berbagai bidang. Namun, seperti halnya teknologi apa pun, penggunaannya juga memerlukan pertimbangan etis dan privasi, terutama mengingat kemampuannya untuk menghasilkan teks yang sangat mirip dengan yang ditulis oleh manusia.

CONTOH PENERAPAN LARGE LANGUAGE MODELS

Large Language Models (LLMs) seperti ChatGPT, membuka peluang baru dalam berbagai bidang, termasuk mesin pencari, pemrosesan bahasa alami, perawatan kesehatan, robotika, dan pembuatan kode. Aplikasi LLMs dapat membantu dalam berbagai tugas, seperti chatbot dinamis, asisten AI, dan lainnya. Contohnya, chatbot AI ChatGPT yang populer, dapat digunakan untuk berbagai tugas pemrosesan bahasa alami.

Di sisi lain, aplikasi LLMs dapat diterapkan di berbagai industri, seperti pengecer dan penyedia layanan lainnya, mesin pencari, penelitian ilmu hayati, pengembangan perangkat lunak dan robotika, tim marketing, penasihat keuangan, dan tim hukum. Misalnya, pengecer dan penyedia layanan lainnya dapat menggunakan LLMs untuk memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik melalui chatbot dinamis dan asisten AI, sedangkan mesin pencari dapat memberikan jawaban yang lebih langsung dan mirip manusia dengan menggunakan LLMs.

Selain itu, Life Science Researcher dapat melatih LLMs untuk memahami protein, molekul, DNA, dan RNA. Dalam pengembangan perangkat lunak dan robotika, LLMs dapat digunakan untuk mengajarkan robot tugas fisik dan menulis perangkat lunak. Tim marketing dapat melatih LLMs untuk mengelompokkan produk ke dalam kategori berdasarkan deskripsi produk dan mengatur umpan balik dan permintaan pelanggan ke dalam kelompok. Sementara itu, penasihat keuangan dapat meringkas panggilan pendapatan dan membuat transkrip pertemuan penting menggunakan LLMs. Perusahaan kartu kredit juga dapat menggunakan LLMs untuk deteksi anomali dan analisis penipuan untuk melindungi konsumen.

Terakhir, tim hukum dapat menggunakan LLMs untuk membantu parafrase dan penulisan hukum. Dalam hal ini, LLMs dapat membantu mempercepat proses penulisan dokumen hukum dan membantu para pengacara dalam menyampaikan pesan secara jelas dan efektif. Dengan demikian, aplikasi LLMs dapat membantu meningkatkan efisiensi dan kualitas pekerjaan di berbagai industri.

TANTANGAN DALAM PENGEMBANGAN LARGE LANGUAGE MODELS

Kita sudah mengetahui cara kerja LLMs yang lumayan kompleks karena melibatkan data dalam jumlah sangat besar. Tentu saja hal ini menimbulkan tantangan tersendiri, seperti menskalakan dan memelihara LLMs yang akan menjadi sulit dan mahal. Ketika membangun model bahasa dasar yang besar seringkali membutuhkan waktu pelatihan berbulan-bulan dan biaya yang tidak sedikit. Hal ini disebabkan LLMs membutuhkan sejumlah besar data pelatihan sehingga pengembang dan perusahaan dapat menemukan tantangan untuk mengakses kumpulan data yang cukup besar ini. Kemudian oleh sebab skala model bahasa yang besar, penerapannya pun memerlukan keahlian teknis, termasuk pemahaman yang kuat tentang pembelajaran mendalam (Deep Learning), model transformator, dan perangkat lunak serta perangkat keras terdistribusi. Tentu saja tantangan besar ini sebanding pula dengan potensi benefit yang dapat diperoleh ketika berhasil memajukan pengembangan dan membangun sumber daya ke model bahasa besar.

KESIMPULAN:

Kedepannya LLMs dapat membawa kemajuan dalam bidang Natural Language Processing (NLP) dan Artificial Intelligence (AI) sendiri yang akan berdampak pada kehidupan manusia. LLMs telah menjadi bukti nyata bagaimana kehebatan data ketika dimanfaatkan dengan tepat. Jika Anda tertarik mempelajari Data Science 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 dan kunjungi algoritma.co.id sekarang!

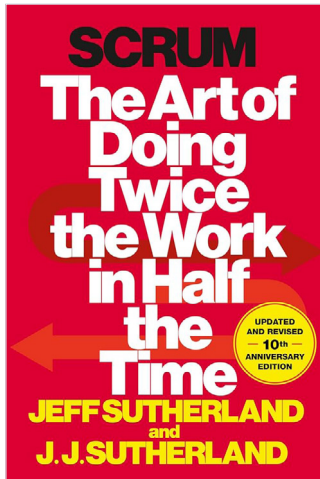
Buku, Film & *Podcast*

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



Dalam dunia yang terus berubah dan penuh tantangan, kemampuan untuk menjadi *resourceful* sangatlah penting, terutama bagi para *founder startup*. Untuk membantu kamu mengembangkan keterampilan ini, kami telah merangkum sejumlah buku, film, dan *podcast* inspiratif yang tidak hanya memberikan wawasan baru, tetapi juga mendorong kreativitas dan inovasi. Yuk, simak daftar lengkapnya!

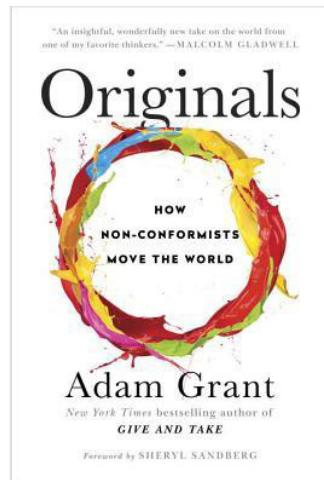
Buku



■ SCRUM: THE ART OF DOING TWICE THE WORK IN HALF THE TIME

JEFF SUTHERLAND

Pernah dengar tentang metode Scrum? Dengan kerangka kerja praktis ini, kamu dapat mendorong produktivitas dan inovasi sekaligus, sambil mengelola sumber daya secara optimal. Hasilnya, tim kamu akan tetap gesit, fokus, dan kolaboratif, sehingga dapat mencapai hasil maksimal meski dengan keterbatasan.



■ ORIGINALS: HOW NON-CONFORMISTS MOVE THE WORLD

ADAM GRANT

Menjadi *resourceful* berarti memiliki keberanian untuk mengambil risiko dan menciptakan ide-ide baru. Inilah mengapa kamu perlu memiliki kreativitas tinggi dan berpikir *out of the box* untuk menghadapi dunia yang penuh persaingan. Buku ini menjelaskan bahwa dengan menantang *status quo*, kamu akan membuka peluang untuk meraih kesuksesan dan memanfaatkan orisinalitas dalam perjalananmu.

Film



FLAMIN' HOT 2023

Film ini bercerita tentang perjalanan Richard Montañez, seorang pekerja pabrik yang berambisi untuk mengubah nasibnya dengan menciptakan Cheetos Flamin' Hot, camilan yang kini mendunia. Dalam film ini, Richard menghadapi berbagai tantangan, mulai dari atasan yang meragukan kemampuannya hingga kurangnya sumber daya. Bagaimanapun, keberaniannya untuk terus berinovasi dan mengambil risiko membuatnya berhasil.



BLACKBERRY 2023

Film ini mengisahkan perjalanan dramatis kebangkitan hingga kejatuhan perusahaan BlackBerry, merek ponsel yang pernah mendominasi pasar *smartphone*. Dengan menyoroti inovasi dan *resourcefulness* tim dalam menciptakan teknologi revolusioner, film ini menunjukkan bagaimana mereka meraih kesuksesan besar. Namun, ketidakmampuan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar akhirnya menjadi penyebab utama jatuhnya BlackBerry.

Podcast



THE DAILY STOIC

Saluran *podcast* ini menghadirkan filosofi Stoik dalam konteks modern yang membantumu sebagai *founder* agar lebih *resourceful*. Dengan mengajarkan cara menghadapi tantangan dengan tenang dan fokus pada hal-hal yang dapat dikendalikan, *podcast* ini membekali pendengar dengan keterampilan adaptif dan ketangguhan yang sangat diperlukan dalam dunia bisnis.

Link:

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



HIDDEN BRAIN

Dengan wawasan penelitian ilmiah, *podcast* ini membantu pendengar memahami pola pikir dan motivasi orang lain. Bagi *founder*, Hidden Brain sangat berharga untuk mengasah keterampilan *resourcefulness* dan mendorong pemikiran kritis dalam menghadapi tantangan bisnis serta memahami kebutuhan konsumen. *Podcast* ini menyelami psikologi dan sosiologi, mengungkap bagaimana perilaku manusia memengaruhi keputusan dan interaksi sehari-hari.

Link:

<https://spoti.fi/40yrId0>



Hexaplay:

Pengalaman *Game* Edukatif melalui Teknologi *Blockchain*

Pada edisi kali ini, majalah Rintisan mewawancarai Sonny Liputra, Founder Hexaplay sekaligus alumni Hatch Batch ke-2 Gerakan Nasional 1000 Startup. Hexaplay adalah sebuah *startup* yang bergerak di bidang *game blockchain* dan *mobile*.

ELEVATOR PITCH

Hexaplay adalah *startup* inovatif di bidang *game blockchain* dan *mobile*, yang menghadirkan RECO, sebuah permainan yang dirancang untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pemain melalui pengalaman *edutainment*.

WEBSITE

<https://www.recotoken.com/>

PADA MULANYA, BAGAIMANA CERITA LATAR BELAKANG DALAM MENDIRIKAN HEXAPLAY?

Pada mulanya, ide untuk mendirikan Hexaplay muncul pada tahun 2018. Saat itu, saya bersama kakak kandung dan sepupu saya yang adalah seorang *developer* lulusan Singapura sedang berkumpul dan membahas tentang potensi menarik dalam mendirikan sebuah perusahaan studio game. Saya sendiri sudah berpengalaman bekerja di dunia *startup* sejak tahun 2016-2017. Melihat tren peningkatan *game* di Indonesia, seperti Mobile Legends, kami berpikir untuk menciptakan *game* asli Indonesia yang bisa terkenal. Saat itu, Indonesia merupakan salah satu pasar game terbesar dengan banyak gamers. Namun, industri game developer lokal masih sangat minim.

FOUNDER

Sonny Liputra

CO-FOUNDER

- Tommy Liputra (CMO)
- Iman Wiharja (CGO)
- Felix Cari Giovanni (CIO)
- Alvin Thjie (CTO)

DIDIRIKAN PADA

2022

INDUSTRI

Game

JUMLAH TIM

8 orang

FASE PENDANAAN

Bootstrapping

Pada tahun 2022 setelah pandemi jadi COVID-19, kami kembali bertemu dan membicarakan ide ini lagi. Kali ini, kami melihat peluang besar di industri *game* Web3 yang sedang *booming* dengan *game* seperti Axie Infinity. Kami merasa sayang sekali telah melewati momentum pada tahun 2018. Sekarang, kami melihat pertumbuhan *game* Web3 di Indonesia sebagai kesempatan untuk bergerak. Motivasi ini membawa kami pada peluncuran *game* pertama kami, RECO, yang merupakan gabungan dari edukasi dan hiburan (*edutainment*). RECO terdiri dari *game-game* kasual seperti kuis matematika, trivia pengetahuan umum, dan permainan memori, yang dirancang untuk meningkatkan kecerdasan pemain. Inilah awal mula terbentuknya aplikasi *game* pertama kami, yaitu RECO.



SEBELUM MENDIRIKAN STARTUP, APA PEKERJAAN/KEGIATAN ANDA SEBELUMNYA?

Sebelum mendirikan Hexaplay, saya pernah mendirikan Shipmall.id. Selain itu, saya juga berperan sebagai *Commodity Trader Advisor*, dimana saya memberikan konsultasi dan strategi perdagangan komoditas yang masih berjalan hingga saat ini. Akhirnya saya selalu memiliki dorongan untuk mencari inovasi dan solusi terhadap permasalahan yang ada di industri untuk menciptakan sesuatu yang bernilai dan berdampak.

APA VISI HEXAPLAY?

Visi Hexaplay adalah menjadi salah satu studio *game* Web3 terbesar di dunia. Dalam jangka pendek, fokus utama kami adalah menjadi perusahaan unicorn di industri *game* di Indonesia. Kami ingin menciptakan *game* yang tidak hanya populer di dalam negeri, tetapi juga mampu bersaing di pasar global.

APAKAH ADA TIPS BAGAIMANA HEXAPLAY MENGGAET USER DI AWAL-AWAL BERDIRI?

Menggaet pengguna di awal berdirinya Hexaplay adalah tantangan yang sangat berbeda dibandingkan dengan bisnis di bidang *tech startup* atau bisnis konvensional lainnya. Dalam bisnis konvensional atau *e-commerce*, prosesnya cukup sederhana: kita membeli barang, menjualnya, dan segera menghasilkan uang. Namun, situasi di industri *game* jauh lebih kompleks. Sebagai *developer*, kita harus memastikan bahwa *game* yang kita kembangkan memiliki pengalaman bermain yang jelas dan memikat. Pengguna, terutama di Indonesia, cenderung tidak menyukai *game* premium yang harus dibeli terlebih dahulu. Mereka lebih memilih permainan gratis dengan opsi pembelian dalam aplikasi. Oleh karena itu, tantangan terbesar bagi *game developer* adalah modal. Dibutuhkan modal yang besar untuk membuat *game* berkualitas tinggi, yang sering kali memerlukan waktu bertahun-tahun untuk dikembangkan. Setelah diluncurkan, *game* tersebut masih memerlukan strategi pemasaran yang efektif untuk menarik perhatian pengguna.

Selain itu, menjaga komunitas pemain dan memastikan mereka tetap terlibat adalah bagian yang sangat penting dan sulit dari pengembangan *game*. Kami harus memastikan bahwa *game* terus diperbarui dan tetap menarik bagi pengguna. Namun, ada sisi positifnya: begitu *game* yang kami kembangkan berhasil menarik perhatian dan dicintai oleh pengguna, mereka akan mengingatnya dan bersedia membayar untuk pengalaman yang diberikan. Ini adalah tantangan yang besar, tetapi juga merupakan kesempatan untuk menciptakan sesuatu yang benar-benar bernilai dan berkesan bagi komunitas gamer.



APA TANTANGAN TERBESAR YANG DIHADAPI SAAT TAHUN PERTAMA MERINTIS?

Tantangan terbesar yang kami hadapi pada tahun pertama merintis Hexaplay adalah dalam sumber daya manusia dan aspek operasional. Meskipun dua co-founder saya memiliki pengalaman di perusahaan studio *game*, kami menghadapi kendala besar dalam hal desain *user interface* (UI) dan desain *game* secara keseluruhan. Kami tidak memiliki desainer kreatif yang benar-benar fokus pada aspek ini, sehingga kami harus melakukan pencarian yang cukup lama untuk menemukan talenta yang tepat. Proses ini memakan waktu berbulan-bulan hingga akhirnya kami menemukan seseorang yang dapat kami percayai dan sesuai dengan kebutuhan kami. Tantangan terbesar di industri *game* memang terletak pada mencari orang yang mampu mengembangkan dan mendesain *game* dengan baik. Hal ini karena perbedaan antara industri *tech startup* dan industri *game* sangat signifikan, baik dari segi bahasa yang digunakan maupun cara pembuatan.

Kemudian, proses *game development* juga memerlukan waktu yang cukup lama hingga bisa dirilis. Sebagai contoh, *game* pertama kami, RECO, memerlukan waktu sekitar enam bulan untuk dirancang. Sedangkan untuk *game* yang sedang kami kembangkan saat ini, Null Horizons, proses perancangannya memakan waktu sekitar sembilan bulan, dan kemungkinan masih membutuhkan enam bulan lagi hingga akhirnya bisa dirilis. Tantangan-tantangan ini merupakan bagian dari perjalanan kami dalam merintis Hexaplay, dan kami terus berusaha untuk mengatasinya demi mencapai visi kami.

PERMAINAN APA SAJA YANG DITAWARKAN OLEH HEXAPLAY?

RECO, game perdana kami, memiliki enam permainan utama yang dirancang untuk menghibur sekaligus mendidik atau biasanya kami sebutnya *edutainment (education and entertainment)*. Pertama, *Math Quiz*, yang berisi pertanyaan-pertanyaan seputar matematika. Kedua, *Trivia*, yang menguji pengetahuan umum pemain. Ketiga, *Memory Match*, sebuah permainan mencocokkan gambar yang melatih memori. Keempat, *Doodle Jump*, di mana pemain harus melompat-lompat untuk mencapai skor tertinggi. Selain itu, ada juga permainan *Sniper* dan *Game Suit*. Ada pula *game* terbaru yang sementara masih kami kembangkan, yaitu *Null Horizon*, sebuah *trading card games*.



APA YANG SEDANG FOKUS DIKERJAKAN HEXAPLAY SEKARANG? DAN APA PRIORITAS UTAMA DALAM DUA TAHUN MENDATANG?

Saat ini, Hexaplay tengah fokus pada pengembangan dan peluncuran *game* terbaru kami, Null Horizon atau *trading card games*. Target utama kami adalah meluncurkan *game* ini dan mencapai 1 juta unduhan dalam dua tahun ke depan. Ini merupakan impian terbesar kami saat ini. Selain itu, kami juga berencana untuk membuat *game* baru yang berkonsep racing, mirip dengan F1 tetapi dengan mobil *remote control* (RC). Meskipun konsep ini masih dalam tahap awal, kami tetap berfokus pada pengembangan dan peluncuran Null Horizon, dengan harapan bisa diluncurkan pada awal tahun depan atau akhir tahun ini.

Dalam dua tahun mendatang, prioritas utama kami adalah menjaga kualitas dan keberlanjutan Null Horizon sambil menciptakan *game-game* sederhana dan menarik lainnya. Kami ingin terus mengembangkan *game* yang dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, sambil mempersiapkan satu *game* besar berikutnya. Fokus kami adalah untuk tetap berinovasi dan menghadirkan pengalaman bermain yang mengesankan bagi para pengguna kami.

APA PENCAPAIAN TERBESAR YANG PERNAH DIRAIH HEXAPLAY?

Salah satu pencapaian terbesar yang pernah diraih Hexaplay adalah terpilihnya kami sebagai delegasi Indonesia di India Game Show, serta masuknya kami dalam salah satu program akselerator terbesar di dunia, yaitu Brinc Accelerator. Selain itu, kami juga diundang untuk menghadiri PGDX (*Philippine Game Developers Expo*). Meskipun kami belum berkesempatan tampil di acara besar di Indonesia, kami berharap untuk dapat berpartisipasi dalam salah satu acara yang diselenggarakan pemerintah Indonesia di masa depan. Pencapaian ini, terutama dengan diterimanya kami di Brinc Accelerator, sangat membantu dalam mengangkat bisnis dan *game* kami ke tingkat yang lebih tinggi dan memberikan dukungan saat peluncuran *game* kami.



APAKAH ADA PESAN UNTUK PESERTA GERAKAN NASIONAL 1000 STARTUP DIGITAL?

Bagi peserta Gerakan Nasional 1000 *Startup Digital*, ada beberapa hal penting saat merintis bisnis. Pertama, Anda harus membuat jadwal dan tugas sendiri, karena tidak akan ada *job desk* yang pasti sebagai seorang *Founder*. Banyak pemula bingung menentukan prioritas, jadi buatlah to-do list yang akan dikerjakan untuk esok hari. Kedua, jangan terlalu cepat merekrut karyawan, terutama jika modal terbatas. Pertimbangkan setiap langkah dengan matang untuk menghindari masalah di masa depan. Semangat!



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

SEKOLAH BETA

KELAS DARING

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

Dalam episode Sekolah Beta dari serial Hacker, menghadirkan **Yohana Polin Simatupang, Associate Software Development di DANA Indonesia**, yang akan berbagi pengalaman dan penjelasan mengenai *backend engineer*.

The screenshot shows a video player interface. The main content is a presentation slide with a white background and orange accents. On the left, there's a portrait of Yohana Polin Simatupang. To her right, the title 'Backend Engineer Skills in Startup' is written in large, bold, red letters. Below the title, a paragraph explains the role of a backend engineer and the importance of skills and tools. At the bottom of the slide, there's a table with event details: 'Selasa 27 Juni 2023', '19.00 - 20.00 WIB', and the website '1000startupdigital.id/sekolahbeta'. The video player controls at the bottom include a play button, a progress bar, and a volume icon.

SEKOLAH BETA
KELAS DARING

Hacker **Eps. 148**

Backend Engineer Skills in Startup

Pahami peran yang dilakukan *backend engineer* sekaligus cari tahu *skill* dan *tools* apa yang harus kamu miliki agar bisa mendukung kinerjamu.

Yohana Polin Simatupang
Associate Software Development
DANA Indonesia

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

Yohana memulai kelas dengan menjelaskan dasar-dasar *coding* yang perlu dipahami untuk bekerja sebagai *backend engineer*. Ia menjelaskan bahwa pembuatan fungsi servis dimulai dengan penggunaan variabel dan tipe data. Variabel berfungsi sebagai tempat penyimpanan data, sedangkan tipe data digunakan untuk memberikan label pada variabel. Tipe data yang umum digunakan meliputi *integers*, *floating-point numbers*, *strings*, dan *booleans*.

Yohana juga memberikan penjelasan mengenai bahasa pemrograman, yang digunakan untuk menerjemahkan kumpulan kode agar komputer memahami tujuan *engineer*. Sebagai contoh konkret, Yohana menunjukkan contoh *coding* menggunakan Java dan Python.

Penasaran bagaimana cara Yohana menjelaskan *fundamental coding* dan berbagi *tips* praktis? Saksikan episode lengkapnya di Sekolah Beta.

Temukan jawabannya di episode 148, di mana Yohana juga akan memberikan *tips* praktis yang bisa diterapkan dalam pekerjaan. Untuk kamu yang ingin belajar lebih lanjut tentang *tips* dan trik *UX writing*, jangan lewatkan serial berikutnya!

Pada episode kali ini, **Rivaldy Oktaviandy**, UX Copywriter di **DANA Indonesia**, akan membagikan *tips* dan trik UX writing untuk memastikan pengguna nyaman dan mudah menggunakan aplikasi. Rivaldy juga akan menjelaskan prinsip-prinsip penting yang harus diterapkan dalam UX *writing* pada aplikasi.

The screenshot shows a YouTube video player interface. On the left, there is a portrait of Rivaldy Oktaviandy, a man with glasses, wearing a black shirt. Above his portrait is a purple banner with the text 'SEKOLAH BETA' and 'KELAS DARING'. Below his portrait is a purple box with his name 'Rivaldy Oktaviandy' and his title 'UX Copywriter DANA Indonesia'. To the right of the portrait, the video title 'The Art of UX Writing: Creating Compelling and User-Friendly Content' is displayed in red. Below the title, a description reads: 'Temukan formula yang tepat dalam meramu konten tulisan pada aplikasi agar user dapat mudah berinteraksi dengan produkmu.' Above the title, there are two purple boxes: 'Hipster' and 'Eps. 149'. In the top right corner, there are logos for '1000' and 'DANA'. Below the title, there is a row of three icons: a calendar icon, a clock icon, and a link icon. The calendar icon is labeled 'Rabu 28 Juni 2023'. The clock icon is labeled '19.00 - 20.00 WIB'. The link icon is labeled '1000startupdigital.id/sekolahbeta'. At the bottom of the video player, there is a red bar with the text 'Saksikan dan ikuti diskusinya di: YouTube' and 'Gerakan Nasional 1000 Startup Digital'. The video player controls are visible at the bottom, including a play button, a progress bar, and a volume icon.

Di awal kelas, Rivaldy memberikan contoh penerapan UX *writing* dalam kehidupan sehari-hari, seperti interaksi dengan barista di kafe yang menyambut dan mengarahkan kita dengan baik. Prinsip ini sama pentingnya dalam UX *writing*, di mana *product owner* harus mampu berkomunikasi dengan pengguna secara efektif melalui teks.

Tujuan UX Writer dalam sebuah produk adalah membimbing pengguna melalui kata-kata sehingga mereka dapat menggunakan aplikasi dengan baik. UX *writing* juga sering menggunakan bahasa sehari-hari yang sederhana dan mudah dipahami dalam percakapan.

Lalu, apa saja prinsip-prinsip yang biasanya digunakan dalam UX *writing*? Saksikan episode lengkapnya di Sekolah Beta.

Temukan insight lengkap tentang prinsip-prinsip UX *writing* di episode 149 dan pelajari bagaimana cara meningkatkan kenyamanan pengguna aplikasi bersama Rivaldy.

Jangan berhenti di sini, buka halaman selanjutnya untuk strategi-strategi tambahan yang bisa memajukan bisnisimu.

SEKOLAH BETA

KELAS DARING

Hustler

Eps. 150






Yenu Faradillah

Copywriter Specialist

DANA Indonesia

Social Media Copywriting 101

Ketahui strategi yang tepat untuk mendapat perhatian publik di ruang media sosial dengan memaksimalkan kekuatan *copywriting*.



Kamis
29 Juni 2023



19.00 -
20.00 WIB



1000startupdigital.id/
sekolahbeta

Saksikan dan ikuti diskusinya di:



Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

II

Pada episode Hustler kali ini, menghadirkan **Yenu Faradillah, Copywriter Specialist di DANA Indonesia**, yang akan berbagi *tips* dan trik untuk memikat audiens dan *followers* di media sosial melalui *copywriting*.

Yenu menjelaskan konsep *copywriting*, yaitu teknik menulis yang bertujuan utama untuk membujuk pembaca melakukan tindakan tertentu, seperti membeli produk atau mengunduh aplikasi.

Lebih lanjut, Yenu memberikan wawasan mengenai penggunaan media sosial yang diperolehnya. Wawasan ini penting karena sebelum menulis *copy*, kita harus memahami siapa target pembaca dan bagaimana cara berbicara dengan mereka agar *copy* yang dihasilkan relevan.

Setelah mengetahui target pembaca, kita dapat menulis *copy* di media sosial dengan menerapkan beberapa strategi, seperti membuat *headline* yang menarik, menulis *copy* yang sesuai dengan audiens, dan memastikan *copy* tersebut jelas dan singkat.

Lalu, bagaimana cara menulis *headline* yang bisa membuat audiens tertarik? Yuk, saksikan episode lengkapnya!

Mau tahu rahasia menulis *copy* yang memikat di media sosial? Simak episode 150 Sekolah Beta untuk menemukan jawabannya!

Jangan lewatkan, karena Yenu juga akan membahas pertanyaan-pertanyaan menarik yang bisa membantu kamu dan *startup*-mu.

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


YouTube
Gerakan Nasional 1000 Startup Digital

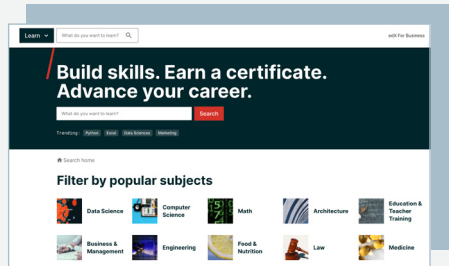
Startup Resourceful



EdX: Ruang belajar daring berbagai ilmu

Dikenal sebagai penyedia kelas daring terbuka masif, *startup* yang berdiri sejak 2012 di Cambridge, Amerika Serikat ini dikelola langsung oleh MIT dan Harvard serta bekerja sama dengan lebih dari 60 lembaga pendidikan mulai dari universitas ternama di dunia hingga organisasi terkemuka lainnya. EdX berfokus pada transformasi pembelajaran daring dan di kampus melalui metodologi, pengalaman, dan penelitian pada platform sumber terbuka. Ada ribuan kursus dengan topik yang relevan dengan kebutuhan akademik ataupun industri seperti Ilmu Komputer, Sejarah, *Big Data*, Teknik, Psikologi, dan lain-lain.

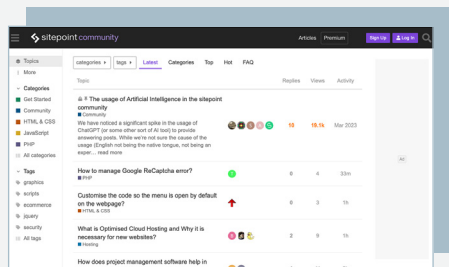
[HTTPS://WWW.EDX.ORG/](https://www.edx.org/)



Sitepoint: Tempat asah kemampuan *coding*

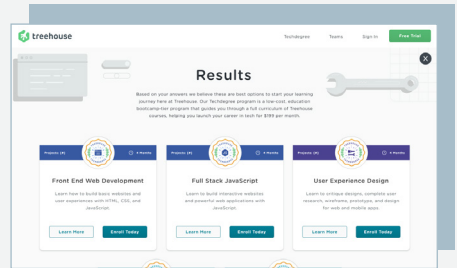
Tools ini cocok untuk *founder* yang ingin menambah kemampuannya dalam bidang *coding* khususnya HTML dan CSS, Blockchain, JavaScript, UX, hingga Kinerja Web. Menyediakan lebih dari 700 materi pembelajaran, Sitepoint dapat diakses dalam rupa video, artikel, eBook, hingga kursus secara intensif. Lewat platform ini, pengguna bisa mengetahui tren IT dan hal-hal spesifik terkait teknis. Selain materi edukasi, Sitepoint dirancang untuk berjejaring dan mencari pekerjaan yang sesuai sebagai *developer*.

[HTTPS://WWW.SITEPOINT.COM/](https://www.sitepoint.com/)





Treehouse: Situs tujuan untuk berlatih mengembangkan aplikasi

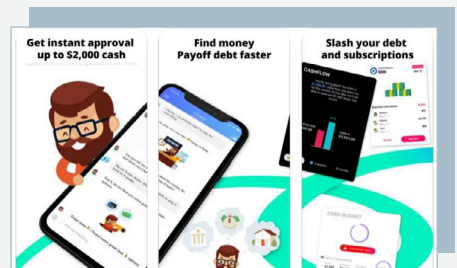


Asah kemampuan mendesain dan mengembangkan web, mengembangkan *mobile apps*, dan mengembangkan *game* lewat Treehouse. Treehouse merupakan sebuah aplikasi keluaran *startup* asal Portland, Amerika Serikat yang berdiri tahun 2011. Metode pembelajaran yang ditawarkan Treehouse berbentuk video yang terintegrasi dengan kuis interaktif dan tugas *coding*. Dalam Treehouse, kursus yang dibuat ditujukan untuk pemula yang ingin mempelajari keterampilan dan memulai karier di industri teknologi.

[HTTPS://TEAMTREEHOUSE.COM/](https://teamtreeshouse.com/)



Clerkie: Teman AI *founder* untuk atur keuangan



Sebagai asisten keuangan berteknologi AI, Clerkie membantu *founder* mengelola keuangan pribadi dan bisnis secara otomatis. *Tools* dari *startup* asal San Francisco, Amerika Serikat ini dapat memberikan saran finansial, melacak pengeluaran, dan membantu mengelola utang. Clerkie, yang sudah ada sejak 2018 ini, bisa dijadikan sebagai *tools* ini sebagai solusi *resourceful* untuk masalah keuangan sehari-hari.

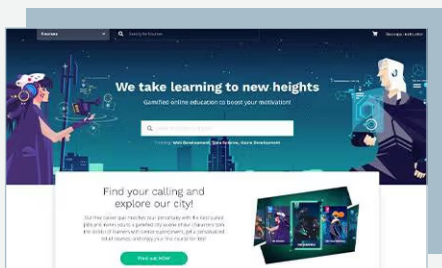
[HTTPS://WWW.CLERKIE.IO/](https://www.clerkie.io/)



BitDegree: Pioneer platform edukasi Web3

Sejak 2017, ini adalah satu-satunya platform pendidikan daring yang menyediakan kursus gratis, bahkan terdapat beasiswa untuk siapa pun yang tertarik mendalami industri Web3. BitDegree menggunakan teknologi blockchain untuk memberikan hadiah berbasis mata uang kripto kepada pengguna. Terkenal karena solusi pembelajarannya yang inovatif dan mudah digunakan, BitDegree telah memperkenalkan lebih dari 45 juta pengguna ke dunia Web3.

[HTTPS://WWW.BITDEGREE.ORG/](https://www.bitdegree.org/)

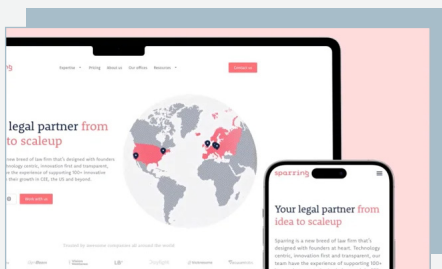


sparring

Sparring: Pusatnya mempertajam pemahaman legal *startup*

Sebagai *founder* yang *resourceful*, ada banyak bidang yang harus dikuasai atau setidaknya dipahami, salah satunya seputar legal atau hukum. Berbasis di Amerika Serikat, Sparring bisa jadi salah satu platform yang wajib dikunjungi *founder* karena menyediakan layanan hukum yang komprehensif khususnya untuk *startup* teknologi dengan pendanaan Seed dan Seri A. Memiliki lima fokus keahlian, Sparring menyediakan layanan atau pembelajaran legal terkait perangkat lunak, *fintech*, kripto, agensi digital, *gaming*, serta AI *law & regulations*.

[HTTPS://SPARRING.IO/](https://sparring.io/)



cakap

startup

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



Saksikan dan dengarkan di:



Glosarium



Brainstorming:

Disebut juga sebagai curah pendapat adalah suatu metode yang memanfaatkan teknik kreativitas dalam mencari penyelesaian dari suatu masalah tertentu dengan mengumpulkan gagasan secara spontan dari anggota kelompok.

Diskusi panel:

Kegiatan diskusi di antara tiga sampai enam orang ahli, dipimpin oleh seorang moderator.

Disrupsi:

Masa di mana inovasi dan perubahan terjadi secara besar-besaran dan fundamental.

Dot com bubble:

Gelembung dot-com atau kadang-kadang disebut gelembung teknologi informasi adalah gelembung spekulasi yang terjadi antara tahun 1998–2000 ketika bursa saham di negara-negara industri mengalami kenaikan nilai ekuitas secara tajam berkat pertumbuhan industri sektor Internet dan bidang-bidang yang terkait.

Elevator pitch:

Penjelasan yang luas dan singkat tentang dirimu atau bisnismu, yang umumnya dilakukan secara singkat biasanya 30–60 detik

Gimmick:

Istilah umum yang merujuk kepada pemanfaatan kemasan, tampilan, alat tiruan, serangkaian adegan untuk mengelabui, memberikan kejutan, menciptakan suatu suasana, atau meyakinkan orang lain.

Kemitraan:

Suatu kerja sama usaha formal yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah atau besar untuk mencapai suatu tujuan bersama berdasarkan kesepakatan prinsip bersama.

Kolaborasi:

Proses dua atau tiga orang, entitas, atau organisasi bekerja sama untuk menyelesaikan tugas atau mencapai tujuan.

Margin:

Istilah dalam sektor keuangan dan wirausaha yang mengacu pada selisih antara biaya produksi dan harga jual produk guna menghitung keuntungan.

Mentor/coach:

Sosok yang membimbing, mendukung, dan menginspirasi untuk meraih kesuksesan

Positioning:

Tindakan perusahaan dalam merancang produk dan strategi pemasaran agar dapat menciptakan kesan tertentu yang diingat di benak konsumen.

Role Playing Game (RPG):

Permainan bermain peran atau permainan peran adalah sebuah permainan di mana pemainnya memainkan peran karakter dalam latar fiksi. Pemain bertanggung jawab untuk memerankan peran ini dalam sebuah narasi, baik dengan melakukan peranan, melalui proses pengambilan keputusan yang terstruktur, atau pengembangan karakter.

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 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



Kisah Alumni

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

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

Simak kisah mereka di:



Gerakan Nasional 1000 Startup Digital