

Edisi:

Pendidikan

In-Depth

Memetakan Masa Depan
Pendidikan Kita

Profil Startup

BTW Edutech: Menyiapkan
Calon Aparatur Negara
& SDM Unggul untuk
Indonesia Maju 2045

Profil Komunitas

Femalegeek
Indonesia

In-Depth

Dari Karyawan Jadi
Pengusaha? Ini 5 Pola Pikir
yang Harus Kamu Tanamkan



GERAKAN NASIONAL



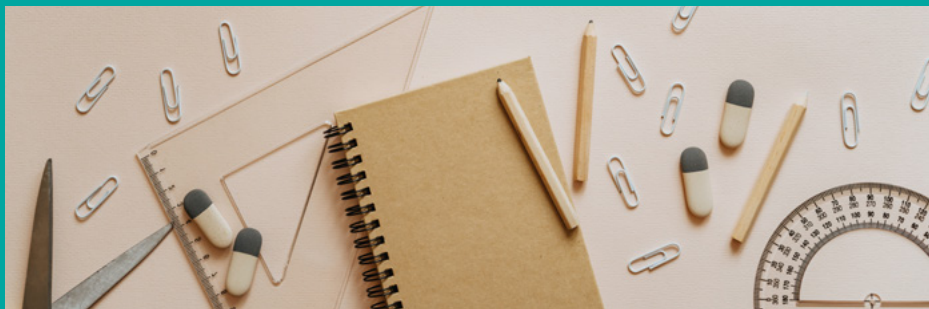
STARTUP DIGITAL



KOMINFO

BUKU INI TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN

ILUSTRASI COVER OLEH NGURAH YUDHA



PENGARAH

Semuel Abrijani Pangerapan

PEMBINA

Bonifasius Wahyu Pudjianto

PENANGGUNG JAWAB & PEMIMPIN REDAKSI

Sonny Sudaryana

EDITOR

Fadhila Hasna Athaya

Maria Sattwika Duhita

Putranto Adhi Nugroho

PENULIS

Aulia Mahiranissa

Mayasti Dwidya Nastiti

Sofy Nito Amalia

DESAIN & LAYOUT

Adinda Hapsari

Rizka Irjayanti

ILUSTRASI

Motulz Anto

Ngurah Yudha

PRODUKSI & SIRKULASI

Anka Raharja

Fahmi Riskian

GERAKAN NASIONAL



KOMINFO

BUKU INI TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN

Surat dari Redaksi

Bahu Membahu Siapkan SDM Indonesia Maju

Indonesia akan mengalami bonus demografi pada 2030–2040, di mana jumlah penduduk usia produktif (berusia 15–64 tahun) lebih besar dibandingkan penduduk usia tidak produktif. Pada masa tersebut, penduduk usia produktif diprediksi mencapai 64 persen dari total jumlah penduduk.

Menurut Presiden Joko Widodo pada pidatonya awal tahun ini, proporsi besar jumlah penduduk muda tersebut bisa menjadi kekuatan tersendiri bagi bangsa Indonesia. Tetapi, jika tidak dipersiapkan, nilai tambah tersebut malah bisa menjadi bumerang bagi Indonesia. Dengan demikian, peran pendidikan sebagai upaya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia menjadi semakin vital.

Institusi pendidikan diharapkan dapat menyiapkan sumber daya manusia yang mampu menjawab tantangan yang ada di industri saat ini. Namun, dengan cepatnya perkembangan industri saat ini yang didorong dengan inovasi teknologi, sulit bagi institusi pendidikan menyiapkan kurikulum yang sesuai. Dengan demikian, kuncinya adalah bagaimana membuat SDM kita harus menjadi pembelajar mandiri, yang dapat memetakan kekuatan diri dan memilih keterampilan apa yang ingin ia kuasai.

Berbicara di luar insititusi pendidikan formal, kini mulai banyak startup pendidikan yang menyediakan

berbagai penyiapan keterampilan yang menjawab kebutuhan di industri. Mereka menjadi komplementer dari apa yang diberikan dari institusi pendidikan formal. Saat ini, terbukti, tidak sedikit perusahaan atau startup besar yang berkolaborasi dengan startup dalam menyiapkan talenta yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Untuk itu, dalam edisi ini RINTISAN akan membahas tentang inovasi startup di bidang Pendidikan. Mulai dari membahas apa saja keterampilan yang dibutuhkan industri saat ini, tren gaya belajar online di masa depan, hingga bagaimana mengemas pembekalan ilmu dalam *platform* digital yang dapat diakses kapanpun dan dari manapun. Selain itu, ada juga rekomendasi *platform* belajar digital yang dapat menginspirasi kamu untuk memikirkan inovasi berikutnya di sektor Pendidikan. Semoga RINTISAN dapat memantik ide-ide baru dalam siapkan SDM Indonesia maju!

Tim Redaksi



“ Setelah memiliki literasi digital, berikutnya individu baiknya mampu memetakan kekuatan diri sebelum bisa memilih bidang apa yang ingin dikuasai. ”

Pendidikan, Langkah Awal untuk Kesejahteraan Bangsa

Semuel Abrijani Pangerapan

Direktur Jenderal Aplikasi Informatika, Kementerian Komunikasi dan Informatika RI

Pendidikan adalah hak bagi manusia agar dapat memberdayakan diri dan merupakan cara bagi mereka yang terpinggirkan secara ekonomi dan sosial agar dapat mengangkat diri mereka sendiri untuk keluar dari kemiskinan sebagaimana tercantum dalam pasal 31 UUD 1945.

Saat ini, pandemi membuat dunia berfokus pada kesehatan masyarakat, ekonomi, dan kesejahteraan sosial secara langsung. Yang tidak boleh terlupa, pendidikan merupakan satu aspek pendorong pemulihan ekonomi yang kuat dan efektif dalam jangka pendek dan pembangunan berkelanjutan serta transformasi dalam jangka panjang. Untuk itu, pada edisi ini, RINTISAN mengajak Anda untuk membayangkan inovasi apa yang dapat diciptakan agar pendidikan dapat menyentuh masyarakat hingga ke pelosok nusantara.

Teknologi digital membuka kesempatan bagi setiap individu dapat memberdayakan diri. Dengan bermodal gawai dan koneksi internet, siapapun dapat mengakses informasi dari berbagai belahan dunia. Kini, tidak harus ke kota besar jika ingin mendapat akses pada pendidikan. Untuk bisa mencapai itu, kuncinya dimulai dari literasi terhadap teknologi digital.

Di luar konsep konvensional sebagai seperangkat keterampilan membaca, menulis, dan berhitung, literasi saat ini dapat dipahami sebagai kemampuan dalam melakukan identifikasi, pemahaman, interpretasi, kreasi, dan komunikasi dalam dunia yang semakin digital, termediasi teks, kaya informasi, dan cepat berubah.

Setelah memiliki literasi digital, berikutnya individu baiknya mampu memetakan kekuatan diri sebelum bisa memilih bidang apa yang ingin dikuasai. Selain mengikuti pendidikan formal di sekolah, di zaman digital ini, untuk mengejar perkembangan industri, para talenta digital harus memiliki semangat dan motivasi belajarnya sendiri dalam mengetahui tren inovasi di dunia dan kemampuan apa yang harus dibutuhkan industri.

Di tengah bonus demografi yang dialami Indonesia, kita harus dapat merealisasikan potensi dari masing-masing individu agar bisa berdaya dalam berkarya. Maka dari itu, memenuhi kebutuhan 9 juta talenta digital dalam 15 tahun ke depan bukanlah tugas bagi institusi pendidikan saja. Butuh kolaborasi dari banyak pihak untuk mewujudkannya dan saya harap Anda pun terpenggil dalam misi mulia ini: mencerdaskan kehidupan bangsa.

Daftar Isi

SURAT DARI REDAKSI

Bahu Membahu Siapkan SDM Indonesia Maju	3
---	---

PRAKATA DIRJEN APTIKA

Pendidikan, Langkah Awal untuk Kesejahteraan Bangsa	5
---	---

IN-DEPTH

Memetakan Masa Depan Pendidikan Kita	8
--------------------------------------	---

IN-DEPTH

Seperti Apa Tren Ruang Kelas di Masa Depan?	14
---	----

REKOMENDASI

Buku, Film, & Podcast	20
-----------------------	----

IN-DEPTH

4 Keterampilan di Masa Depan yang Paling Dibutuhkan	26
---	----

IN-DEPTH

Mengenal MOOCs, Media Belajar yang Hit Saat Ini	32
---	----

Volume 11

Pendidikan

IN-DEPTH

Dari Karyawan Jadi Pengusaha? Ini 5 Pola Pikir yang Harus Kamu Tanamkan	38
--	----

IN-DEPTH

Kesalahan Startup Ketika Scale-up yang Harus Dihindari	44
--	----

IN-DEPTH

Mengembangkan Produk yang Tepat Sasaran dengan <i>Product Roadmap</i>	48
--	----

CERITA INSPIRATIF

Pabryk: Serasa Miliki Pabrik Sendiri	54
--------------------------------------	----

PROFIL STARTUP

BTW Edutech: Menyiapkan Garda Depan Bangsa	58
--	----

PROFIL KOMUNITAS

Femalegeek Indonesia	66
----------------------	----

DIREKTORI STARTUP

Direktori Startup Pendidikan Inspiratif	72
---	----



Memetakan Masa Depan Pendidikan Kita

Sudah setahun lebih pandemi COVID-19 berjalan, apa kabar sekolah atau kuliah daringmu? Apakah sudah semakin terbiasa?

Pandemi COVID-19 menciptakan sebuah kebiasaan baru di sektor pendidikan melalui adanya sekolah daring atau kuliah daring. Memang pada awalnya, pembelajaran akan selalu ada tantangan karena ketiadaan interaksi fisik antara guru atau pengajar dan murid. Akan tetapi, cara baru belajar ini ternyata perlahan-lahan mulai bisa dinikmati dan dicerna sebagai suatu cara pembelajaran yang efektif. Bahkan, pembelajaran secara daring disebut sebagai masa depan pendidikan atau tren pendidikan digital. Benarkah seperti itu?

Di masa kini, sudah jelas bahwa akses untuk pendidikan semakin mudah jika dibandingkan dengan masa saat kakek dan nenek kita masih bersekolah. Kemudahan akses pendidikan ini didorong oleh banyaknya sumber untuk mendapatkan informasi seperti buku fisik, buku elektronik, situs, lokakarya, hingga kursus mandiri secara daring. Tidak heran jika media sosial juga turut memainkan peran penting dalam meningkatnya pendidikan di era mandiri seperti sekarang ini.

Dilansir dari *The Future of Learning Report* 2021 melalui situs futurelearn.com, Milenial dan Generasi Z cenderung menggunakan sebagian besar media sosial untuk tujuan pendidikan. Contohnya sebanyak 24% Generasi Z dan 15% Millennial menggunakan Twitter untuk menambah informasi tentang masalah lingkungan, dibandingkan dengan hanya 6% orang-orang di generasi sebelumnya.

Begitu halnya dengan Instagram yang digunakan untuk pembelajaran mandiri mengenai keragaman dan inklusi oleh 37% Generasi Z dan 22% Milenial, dibandingkan dengan 4% orang-orang dari generasi sebelumnya. Artinya, usia memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat dan kecenderungan belajar seseorang menggunakan platform digital.

Membahas lebih jauh tentang pembelajaran daring, ternyata cara ini memberikan manfaat yang serupa dengan pembelajaran konvensional atau secara tatap muka. Dengan kondisi pandemi COVID-19 yang masih berlangsung, maka bisa dipastikan bahwa peluang pembelajaran konvensional sangat kecil. Karena pembelajaran konvensional atau tatap muka berkaitan dengan interaksi fisik dan berpotensi menjadi media penularan dari virus COVID-19.

Untuk itu, pendekatan belajar daring memainkan peran penting karena pengajar dan murid men-

jadi lebih fleksibel untuk melakukan komunikasi, meskipun tanpa interaksi fisik.

Survei tentang pembelajaran daring dapat memberikan manfaat yang hampir sama dengan pembelajaran konvensional dilakukan di tiga negara, yakni Australia, Amerika Serikat, dan Inggris Raya. Dikutip dari *The Future of Learning Report* 2021 melalui situs futurelearn.com, hasilnya sebanyak 59% warga Australia, 53% warga Amerika Serikat, dan 50% warga Inggris Raya setuju bahwa pembelajaran daring sangat bermanfaat, terutama di kalangan Milenial. Ini membuktikan bahwa belajar daring populer dan sangat relevan di kalangan pelajar.

Lalu, mengapa banyak orang menyukai cara pembelajaran daring? Penjelasan di bawah ini bisa menjadi alasan mengapa pembelajaran daring bisa menjadi masa depan pendidikan, bahkan ketika *lockdown* sudah berakhir.

1. Lebih Kreatif Memunculkan Metode Belajar Baru

Karena tidak ada interaksi fisik antar manusia di pembelajaran daring, maka agar komunikasi tetap bisa berjalan dan pesan atau materi belajar bisa tetap tersampaikan, ada beberapa cara baru yang dilakukan untuk menunjang kegiatan belajar, misalnya seminar daring atau biasa disebut dengan web seminar, ceramah virtual, diskusi virtual, lokakarya menggunakan video, dan lain-lain.

2. Pendekatan yang Lebih Fleksibel untuk Belajar

Melalui pembelajaran daring, murid dapat mengakses materi belajar seperti modul, tugas, materi kuliah, hingga rekaman di waktu yang mereka inginkan. Manfaat ini juga memberi kesempatan bagi murid untuk tetap terhubung dengan guru di mana pun mereka berada, tanpa harus terhalang oleh jarak, atau bahkan perbedaan waktu.

3. Hemat Waktu

Belajar daring dinilai lebih efisien dari segi waktu karena murid tidak perlu pergi ke sekolah dan bisa menyesuaikan jadwal belajar yang sudah ditentukan. Ini mungkin sangat membantu bagi murid yang menyeimbangkan pekerjaan atau keluarga saat mendaftar sekolah, kuliah, atau kursus daring.



4. Belajar dan Dilanjutkan dengan Praktik di Dunia Kerja

Bagi murid atau mahasiswa yang mengambil kuliah secara daring namun di keseharian mereka diharuskan untuk bekerja profesional, maka pembelajaran daring akan sangat membantu. Saat murid belajar secara daring, selanjutnya ilmu tersebut bisa diterapkan ke lingkup pekerjaan yang sedang digeluti. Hal ini tidak akan terjadi jika pembelajaran dilakukan secara tatap muka di universitas, karena murid berarti harus meninggalkan pekerjaan sementara waktu agar bisa menyelesaikan studi.

5. Penilaian Menciptakan Pengalaman Baru

Karena tidak ada interaksi fisik antar manusia di pembelajaran daring, maka agar komunikasi tetap bisa berjalan dan pesan atau materi belajar bisa tetap tersampaikan, ada beberapa cara baru yang dilakukan untuk menunjang kegiatan belajar, misalnya seminar daring atau biasa disebut dengan web seminar, ceramah virtual, diskusi virtual, lokakarya menggunakan video, dan lain-lain.

6. Melatih Rasa Disiplin

Melalui pembelajaran daring, murid dapat mengakses materi belajar seperti modul, tugas, materi kuliah, hingga rekaman di waktu yang mereka inginkan. Manfaat ini juga memberi kesempatan bagi murid untuk tetap terhubung dengan guru di mana pun mereka berada, tanpa harus terhalang oleh jarak, atau bahkan perbedaan waktu.

7. Melatih Pengembangan Diri

Belajar daring dinilai lebih efisien dari segi waktu karena murid tidak perlu pergi ke sekolah dan bisa menyesuaikan jadwal belajar yang sudah ditentukan. Ini mungkin sangat membantu bagi murid yang menyeimbangkan pekerjaan atau keluarga saat mendaftar sekolah, kuliah, atau kursus daring.



Melalui akses pendidikan yang lebih mudah didapatkan dan teknologi yang semakin hebat, banyak orang memiliki kesan bahwa metode pembelajaran daring merupakan cara belajar yang lebih inklusif dan beragam yang tepat digunakan di masa depan. Pembelajaran ini juga akan lebih mudah diakses oleh teman-teman penyandang disabilitas. Harapannya, melalui pembelajaran secara daring, pendidikan di masa kini dan mendatang dapat membantu meminimalkan ketidaksetaraan dan membuat dunia menjadi lebih beragam.

Seperti Apa Tren Ruang Kelas di Masa Depan?



Jika saat ini, belajar daring menggunakan internet sudah semakin populer dilakukan di era pandemi, dapatkah kamu membayangkan seperti apa gambaran ruang kelas di masa depan?

Cerita di bawah ini akan membantumu untuk memberikan visualisasi mengenai tren belajar atau teknologi yang digunakan di sektor pendidikan masa depan. Penasaran? Yuk, baca sampai tuntas.

Pendekatan Keaktifan Murid

Metode pengajaran tradisional di mana guru menerangkan dan kemudian murid mendengarkan serta mengerjakan tugas, di masa depan bisa jadi hal yang tidak relevan lagi. Meskipun saat ini, sudah banyak metode yang menstimulasi keaktifan murid, namun hal ini belum berlaku sepenuhnya.

Di masa depan, semua murid akan memanfaatkan teknologi untuk belajar dan menyerap materi dari video atau media pembelajaran digital lainnya, kemudian menyelesaikan tugas secara berkelompok atau individu di bawah pengawasan guru.



Pendidikan Virtual



Hal ini sudah mulai diterapkan terutama di masa pandemi COVID-19 seperti sekarang. Karena metode belajar yang sudah tidak lagi melibatkan interaksi fisik secara langsung, maka murid dan guru bisa berkomunikasi dengan memanfaatkan teknologi seperti konferensi virtual, mengerjakan tugas secara daring, instruksi pelajaran menggunakan video, dan masih banyak lagi.

Kurikulum Berbasis Permainan

Agar murid lebih kreatif dalam pelajaran, maka sekolah bisa mulai mempertimbangkan untuk menggunakan kurikulum berbasis permainan. Tujuannya agar siswa lebih terlibat dan juga menjalani masa pendidikan dengan menyenangkan. Dengan kurikulum berbasis permainan, atau mungkin metode pengajaran yang menerapkan aturan seperti layaknya sedang bermain games, maka murid akan lebih merasa lebih terbuka dan materi belajar akan lebih mudah diserap. Karena pada dasarnya, konsep permainan banyak sekali yang bisa diadopsi untuk dijadikan kurikulum di sekolah, seperti menyelesaikan misi bersama, menghargai konsep tantangan, hadiah dari video game, hingga keterampilan pemecahan masalah dan sosial.



AI dan VR

Kecerdasan buatan (*Artificial Intelligence*) akhir-akhir ini menyedot perhatian banyak orang, sejak mulai dimanfaatkan untuk kehidupan sehari-hari. Tidak terkecuali, AI sangat bisa digunakan untuk mendukung proses belajar mengajar di sekolah. AI sendiri pada dasarnya memiliki tiga prinsip cara kerja, yaitu memperoleh dan memproses pengalaman baru, menyempurnakan algoritma untuk memastikan hasil paling akurat, serta mengambil algoritma untuk menyelesaikan tugas tertentu.

AI juga bisa membantu mencari tahu apa yang sedang dikerjakan oleh murid dan apa yang tidak mereka ketahui, sehingga proses belajar bisa lebih efisien karena lebih personal antar satu murid dengan murid lainnya. Perusahaan

teknologi dapat menggunakan AI untuk memfasilitasi pendidikan, seperti adanya pelajaran digital, informasi dalam bentuk visual, dan lingkungan belajar berbasis situs.

Begitu pula dengan VR (*Virtual Reality*) dan AR (*Augmented Reality*) yang bisa digunakan untuk meningkatkan pembelajaran murid. VR dapat diakses oleh setiap murid dan guru yang dapat dengan mudah memantaunya. Pengalaman belajar seperti ini memberikan kesempatan siswa untuk terlibat penuh dan menginspirasi dengan cara yang unik dan menyenangkan. Misalnya saja karyawisata yang dilakukan secara virtual dengan headset VR. Tidak mengherankan jika perkembangan teknologi seperti AI, VR, dan AR akan dimasukkan ke kurikulum di masa depan.



Modul Materi Tanpa Menggunakan Buku Fisik

Saat ini setiap sekolah sebaiknya perlu mempertimbangkan efektivitas antara buku teks dengan tablet sebagai materi pembelajaran. Di mana seiring berjalannya waktu, visualisasi dalam bentuk digital sudah semakin lazim untuk digunakan. Dengan adanya tablet, maka guru akan lebih mudah mengunggah materi pembelajaran yang baru ke perangkat yang sama. Sedangkan untuk materi yang sudah tidak relevan di dalam buku cetak, maka konsekuensinya harus mengganti ratusan hingga ribuan buku baru serta harus menyediakan tempat penyimpanan luas yang artinya juga memakan biaya.

Contoh konkrit apabila media pembelajaran menggunakan digital seperti perangkat tablet, maka guru bisa menggunakan media sosial sebagai sarana murid untuk menyelesaikan tugas kelompok. Cara belajar dan penugasan seperti ini tentu akan memangkas biaya untuk pembelian alat tulis sebagai media untuk mengerjakan dan mengoreksi tugas. Selain itu, cara belajar menggunakan media sosial bisa mengasah kreativitas murid dan membangun percakapan dengan komunitas atau teman sebayanya.



Kira-kira seperti itulah gambaran ruang kelas kita di masa depan. Seru sekali, ya! Banyak cara baru yang bisa digunakan dalam mempelajari dan mendalami ilmu. Tentunya dengan cara yang menarik dan memanfaatkan teknologi terkini.

KELAS DARING SEKOLAH BETA

1000

Modal ide saja itu tidak cukup untuk mulai bikin startup. Kamu harus bisa membentuk tim yang kuat untuk mengeksekusi ide tersebut.

Pertanyaannya, seperti apa peran-peran yang dibutuhkan dalam startup?

Apa saja kemampuan yang harus dimiliki untuk dapat menjalankan peran tersebut dengan baik?

Untuk itu, Gerakan Nasional 1000 Startup Digital menginisiasi Kelas Daring Sekolah Beta.

Terinspirasi dari istilah beta release, yang berarti versi aplikasi yang lebih baru dan lebih eksperimental yang telah dirilis untuk dicoba oleh sebagian pengguna, Sekolah Beta adalah serangkaian program untuk pembekalan para calon founder dengan berbagai ilmu praktikal mengenai pengembangan diri berdasarkan peran di startup.

Hacker

Serial kelas daring tentang **teknologi** dan **pemrograman**.

Hustler

Serial kelas daring tentang **bisnis**, **marketing**, dan **manajemen**.

Hipster

Serial kelas daring tentang **branding** dan **desain produk teknologi**.

Cari tahu jadwal dan cara ikutannya di:

1000startupdigital.id/sekolahbeta

Rekomendasi

Buku, Film, & Podcast

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



Pada edisi kali ini, kami telah memilih sumber-sumber inspirasi yang akan membantumu untuk menyelami tentang pendidikan lebih dalam. Kami harap, kamu dapat menemukan hal yang dapat diterapkan dalam karya-karyamu ke depannya!

Podcast



The Inforium

Dikenal dengan sebutan *College Info Geek*, podcast ini dibawakan oleh dua pria asal Amerika bernama Thomas Frank dan Martin Boehme. Topik yang diangkat cukup teknis, seperti menemukan cara belajar yang produktif, menentukan *career path*, sampai membentuk karakter diri bagi pelajar yang masih dalam masa pencarian jati diri. Tiap episodenya juga selalu berangkat dari pertanyaan klise seperti "Where Do You See Yourself in 5 Years?". The Inforium dibawakan dengan kasual sehingga mudah dipahami pendengarnya.

DENGARKAN DI

theinforium.com



Discovery BBC

Kalau kamu tertarik dengan segala hal tentang sains, kamu pastinya akan jadi pendengar setia podcast ini. Discovery BBC merupakan salah satu podcast pendidikan yang dibawakan secara objektif. Ilmu yang dibagi kaya akan penjelasan ilmiah dari segala hal seputar bumi dan kehidupannya. Beberapa episode yang menarik adalah "Why do we get déjà vu?", "How do instruments make music?", atau "How much plastic can we recycle?".

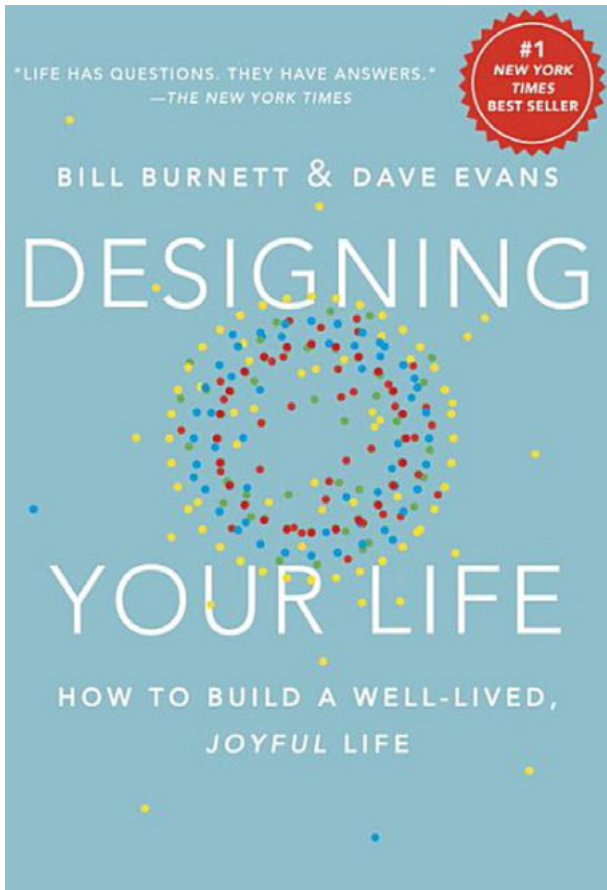
DENGARKAN DI

www.bbc.co.uk/programmes/p002w557

MARIE KONDO

The Life-Changing Magic of Tidying Up

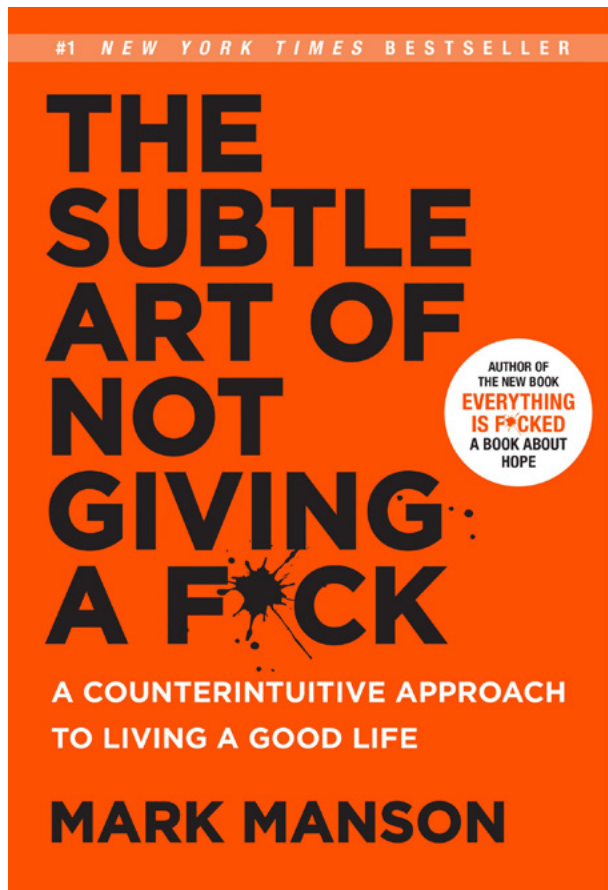
Mengulas mengenai hal mendasar yang sering luput kita lakukan: membereskan rumah/barang yang kita miliki. Buku ini mengajak kita untuk lebih fokus memperhatikan hal yang kecil seperti membersihkan dan rutin merapikan barang-barang, untuk melatih diri kita agar lebih bisa disiplin dalam melakukan hal-hal lain yang lebih besar. Bagi kamu para calon *founder* startup atau bisnis lainnya, buku ini wajib dibaca karena dapat membentuk mindset kita untuk lebih disiplin dimulai dari hal-hal yang kecil, seperti merapikan dan membereskan barang-barang milik sendiri.



BILL GATES

The Subtle Art of Not Giving A F*ck

Untuk kamu yang akan memulai membangun sebuah usaha atau startup, buku ini adalah pilihan tepat untuk dibaca! Ya, buku ini membahas dan mengupas bagaimana caranya kita untuk tidak terlalu memikirkan perkataan orang lain. Terkadang, untuk memulai sesuatu yang baru, seringkali kita tidak jadi memulainya karena perkataan dan orang lain yang cenderung meremehkan. Oleh karena itu, buku ini sangat bagus untuk melatih kita agar dapat terus berjalan dan membangun startup kita sendiri.

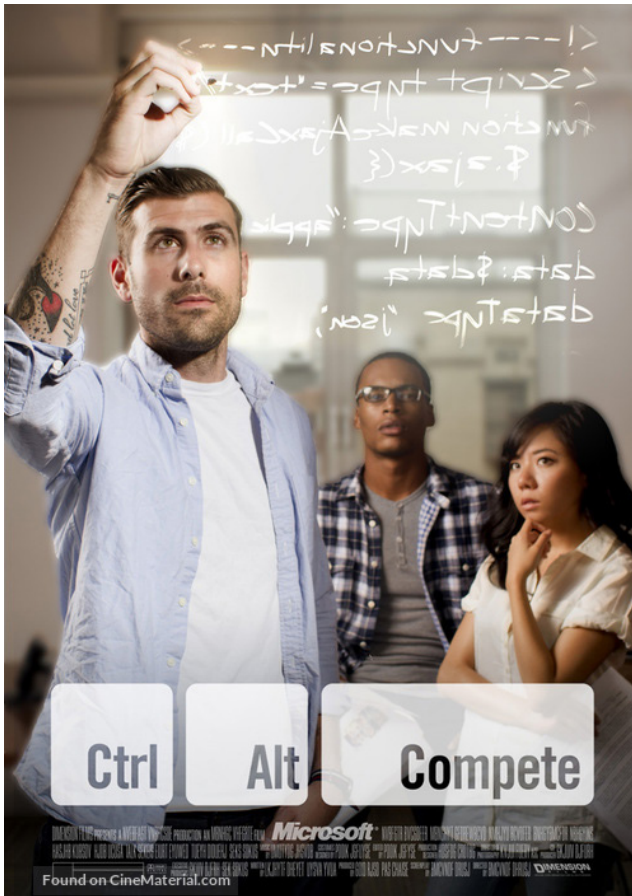




2008

Laskar Pelangi

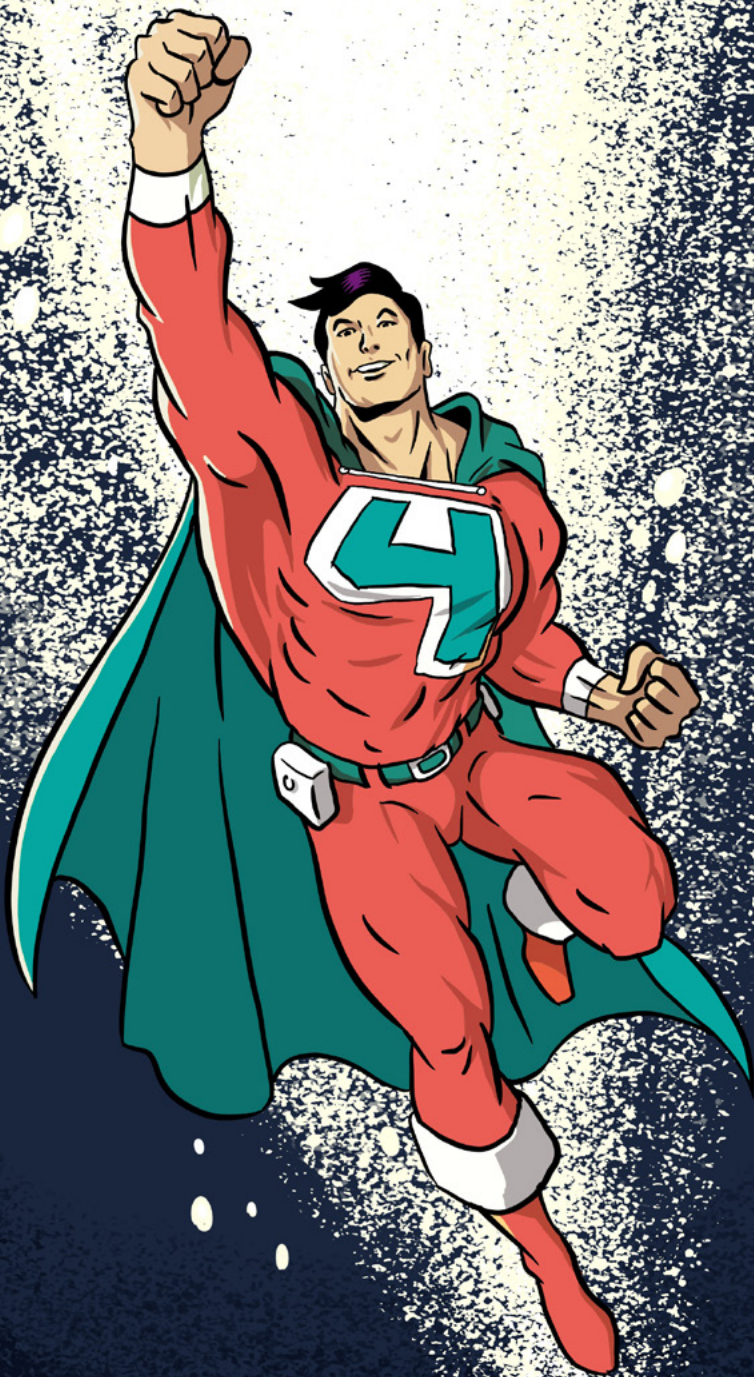
Film yang mengudara di 2008 ini diadaptasi dari novel berjudul sama karya Andrea Hirata, mengisahkan perjuangan guru dan anak-anak di Pulau Belitung untuk bersekolah. Dengan segala keterbatasannya, para anak bersama lima tokoh utama, yakni Ikal, Lintang, Mahar, Harun, dan Sahara, menunjukkan semangat sekolah yang membara sambil terus menjaga mimpi mereka bersama untuk berpendidikan tinggi.



2011

Ctrl + Alt + Delete

Bercerita tentang 5 orang pendiri startup dalam bentuk film dokumenter, film yang diproduksi oleh Microsoft ini mengupas lebih dalam bagaimana kehidupan dan dinamika kehidupan startup dari kacamata 5 orang pendiri startup tersebut. Film dokumenter ini juga memperlihatkan bagaimana mereka menghadapi halang-rintang ketika mereka mendirikan dan proses mempertahankan startupnya.



4 Keterampilan di Masa Depan yang Paling Dibutuhkan

Berbicara tentang permintaan dan penawaran, ternyata tidak hanya terjadi di sektor ekonomi atau perdagangan saja. Sektor lain seperti sumber daya manusia ternyata juga memiliki masalah terkait banyaknya permintaan dan penawaran yang tidak sebanding. Realita yang terjadi, lingkungan bisnis semakin berubah, menuntut para pengusaha untuk bisa memiliki talenta yang terampil dan sesuai dengan kebutuhan di masa kini dan siap menghadapi tantangan di masa yang akan datang.

Namun, permasalahannya, para pengusaha kesulitan untuk bisa menemukan talenta yang tepat dengan keterampilan yang sesuai untuk mengisi pekerjaan. Di sisi lainnya, menurut International Labor Organization, sebanyak 40 juta pekerja di dunia industri menganggur

karena tidak memiliki bekal keterampilan yang sebanding dengan permintaan yang ada.

Lalu, sebenarnya, keterampilan seperti apa yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan di masa kini dan mendatang. Berikut adalah ulasannya:

Keterampilan Digital

Tidak mengherankan jika keterampilan ini menjadi yang utama untuk bisa dikuasai. Di mana perkembangan teknologi dan internet yang sangat pesat, menjadikan kemampuan mengelola hal dan tools yang berkaitan dengan digital sangat dibutuhkan.

Terlebih pertumbuhan ekonomi digital yang permintaannya semakin meningkat yang membutuhkan pekerja teknis yang terampil. Menurut *Oxford Economics*, keterampilan digital ini dibagi lagi menjadi beberapa spesifikasi keilmuan, yakni:



- ☑ Keterampilan bisnis digital
- ☑ Kemampuan untuk bekerja secara virtual
- ☑ Memahami perangkat lunak dan sistem TI perusahaan
- ☑ Kemampuan untuk menggunakan media sosial dan "web 2.0"
- ☑ Keterampilan desain digital



Berpikir dan Merespons Sesuatu dengan Cepat

Selanjutnya ada *agile thinking skills*. Dalam masa yang penuh ketidakpastian seperti sekarang, kita sudah bisa merasakan sendiri, seperti apa efek dari pandemi COVID-19. Dampaknya sangat terasa di semua sektor dan hampir semua lini kehidupan, membuat kita harus bisa bergerak cepat dan lincah untuk merespon situasi yang terjadi.

Perubahan tiba-tiba dari sektor ekonomi, politik,

pasar keuangan, energi dan pertambangan, otomotif, lingkungan, dan sektor lainnya menjadikan kita harus bisa peka dan tanggap serta bisa menyiapkan berbagai skenario untuk menghadapinya. Menjadi adaptif dan berpikir secara cepat menjadi sebuah kemampuan yang paling dibutuhkan saat ini.

Menurut Oxford Economics, *agile thinking skills* diperjelas menjadi beberapa hal seperti berikut:

- ☑ Kemampuan untuk mempertimbangkan dan mempersiapkan berbagai alternatif solusi
- ☑ Menangani hal yang kompleks dan serba tidak pasti
- ☑ Mengelola paradoks, menyeimbangkan pandangan dan pendapat yang berlawanan
- ☑ Kemampuan untuk melihat kesimpulan atau gambaran besar
- ☑ Inovasi

Keterampilan Interpersonal dan Komunikasi

Di samping keterampilan yang mungkin bisa dilihat secara *hardskill*, masih ada lagi kemampuan secara *softskill*, seperti kemampuan komunikasi, membangun kreativitas bersama tim, *brainstorming*, dan berjejaring.

Contoh nyata yang terjadi di perusahaan adalah, mereka membutuhkan talenta yang bisa

mengembangkan perusahaan dan melebarkan koneksi di seluruh dunia. Misalnya menjalin hubungan dengan pemasok, mitra *outsourcing*, hingga mengelola kepuasan pelanggan menjadi hal yang sangat penting. Beberapa ilmu turunan dari keterampilan interpersonal dan komunikasi antara lain:



- ☑ Berdiskusi, memberikan pendapat dalam forum, dan menyusun ide kreatif bersama-sama
- ☑ Membangun hubungan, baik dengan rekan kerja, atasan, mitra kerja atau vendor, hingga pelanggan
- ☑ Bekerja sama dan berkolaborasi (termasuk dalam hal virtual)
- ☑ Komunikasi secara lisan dan tertulis

Keterampilan Bekerja

Secara Global

Melihat ketatnya persaingan bisnis baik dari dalam negeri maupun luar negeri, para talenta diharapkan memiliki kemampuan bersaing dan bekerja secara global. Pertimbangannya tentu saja karena saat ini persaingan antara sumber daya manusia lokal maupun internasional sudah semakin setara, sehingga meningkatkan kemampuan ini menjadi salah satu bekal untuk bisa lebih unggul daripada pesaing. Beberapa spesifikasi ilmu yang bisa dipelajari dari keterampilan bekerja secara global adalah:

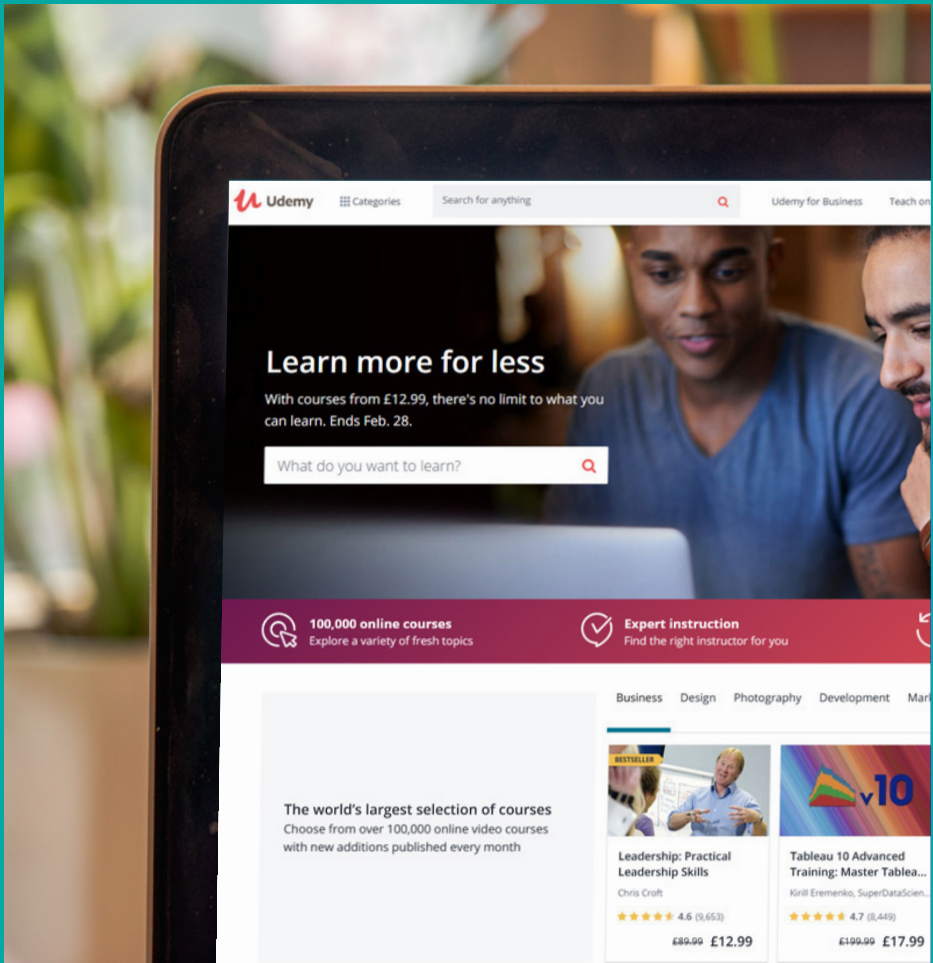


- ☑ Kemampuan untuk mengelola karyawan yang beragam
- ☑ Memahami sistem kerja pasar internasional
- ☑ Kemampuan bekerja di beberapa lokasi di luar negeri
- ☑ Keterampilan bahasa asing
- ☑ Sensitivitas budaya

Itu tadi beberapa keterampilan yang penting untuk bisa dikuasai oleh para talenta demi bisa memenuhi permintaan pasar. Jika permintaan yang ada sudah bisa dipenuhi, maka setidaknya celah yang terjadi di industri akan semakin minim dan angka pengangguran bisa berkurang.

Jadi, keterampilan apa saja yang sudah kamu kuasai? Dan apa saja yang belum?

Tidak perlu khawatir, masih ada waktu untuk mempelajari dan melengkapi keterampilan sehingga bekal di masa depan akan lebih siap. Semangat, ya!



In-Depth

Mengenal MOOCs, Media Belajar yang Hit Saat Ini

Selama lima tahun terakhir, MOOCs (*Massive Online Open Course*) berkembang menjadi sebuah metode baru untuk belajar. Jika dialihbahasakan, MOOCs merupakan kursus terbuka daring yang dibuka untuk umum atau secara masif. Tidak ada tingkatan jumlah murid atau siswa dalam tiap kelasnya. Bahkan bisa saja dalam satu kelas terdapat ribuan hingga ratusan ribu orang yang berasal dari banyak tempat di seluruh dunia.

Lompatan teknologi yang luar biasa ini membuat MOOCs semakin populer. Terutama sejak mewabahnya pandemi COVID-19 yang membuka kesempatan untuk belajar menggunakan metode jarak jauh. Kehadiran MOOCs dapat menjembatani kesenjangan pendidikan dan digital baik di dalam negeri hingga antar negara di seluruh dunia. Beberapa penyedia layanan MOOCs yang mungkin sudah pernah kamu dengar atau bahkan gunakan, antara lain [coursera.org](https://www.coursera.org), [edx.org](https://www.edx.org), [udacity.com](https://www.udacity.com), [udemy.com](https://www.udemy.com), [kadenze.com](https://www.kadenze.com), dan masih banyak lagi.





MOOCs dalam dunia pendidikan, memberikan banyak manfaat, antara lain:

- Menjembatani kesenjangan pendidikan
- Memudahkan akses belajar dengan biaya yang lebih terjangkau, bahkan banyak pula yang gratis
- Efisiensi dari segi waktu baik bagi pengajar atau murid
- Memberi kesempatan bagi murid yang tidak mampu membayar biaya pendidikan tinggi
- Menjadikan belajar sebagai pengalaman baru karena tidak terbatas oleh ruang dan perbedaan waktu
- Memperluas koneksi pendidikan hingga level internasional

Namun, munculnya MOOCs juga menimbulkan tantangan dari segi kualitas pendidikan, konsistensi, dan beberapa hal lain yang masih perlu dikaji dan dievaluasi. Contoh konkrit tantangan dalam mengikuti MOOCs adalah:

- Apakah semua murid punya tujuan belajar yang sama?
- Apakah semua murid bisa mengikuti pembelajaran dengan cara daring?
- Bagaimana mengukur ketelitian pengajar saat mengoreksi tugas dari materi yang diajarkan? Karena waktu mengajarnya yang terbatas dan jumlah peserta yang begitu banyak. Apakah ada teknologi yang bisa digunakan untuk mengoreksi pekerjaan secara otomatis?
- Bagaimana cara agar diskusi di kelas bisa berjalan dengan efektif?



Terlepas dari banyaknya manfaat yang bisa diperoleh serta tantangan dari MOOCs, semuanya akan menjadi bermakna ketika kamu

sebagai peserta atau murid mempertimbangkan apa yang menjadi tujuan utama ketika ingin belajar menggunakan MOOCs.

Misalnya, kamu dapat mempertimbangkan beberapa pertanyaan berikut:

- Apa tujuan utamamu saat mengikuti MOOCs? (Apakah mempersiapkan untuk pendidikan perguruan tinggi, kelas profesional yang mendukung karir, mengumpulkan sertifikat pendidikan, lulus ujian, atau mungkin untuk menambah kemampuan dan memperluas koneksi).
- Apakah silabus atau kurikulum dari materi di kelas MOOCs sudah sesuai dengan kebutuhanmu?
- Apakah biayanya sudah sesuai dengan kapasitas?
- Bagaimana dengan latar belakang pengajarnya? Seperti pengalaman mengajar atau pengalaman sebagai praktisi, rekam jejak, portofolio atau karya ilmiahnya, dan lain-lain. Sudahkah kamu mengeceknya dahulu?

Jika kamu sudah bisa menjawab beberapa pertanyaan di atas, maka jangan ragu untuk mengambil keputusan. Kamu juga bisa melihat testimoni dari peserta atau murid yang sudah pernah mengikuti kelas tersebut. Pastikan tujuan belajarmu sudah sesuai dengan metode pembelajarannya, ya. Karena MOOCs adalah salah satu dari banyak sumber pembelajaran yang bagus dan sepatutnya bisa kita coba di era pendidikan digital seperti saat ini.

Komik Lika-Liku *Founder* Startup



Dari Karyawan Jadi Pengusaha? Ini 5 Pola Pikir yang Harus Kamu Tanamkan



Kamu dulunya pernah menjadi karyawan dan saat ini memutuskan untuk menjadi pengusaha. Apa saja yang harus dipersiapkan?

Karena kondisinya berbeda, tentu saja kamu perlu menanamkan pola pikir yang berbeda antara karyawan dan pengusaha. Sayangnya, tidak semua pengusaha atau *founder* startup memahami hal-hal apa saja yang berubah dan pergeseran pola pikir yang harus disiapkan ketika masa transisi dari karyawan menjadi pengusaha dimulai.

Untuk itulah, artikel ini disiapkan untukmu yang sudah mantap memutuskan memulai langkah baru menjadi pengusaha.

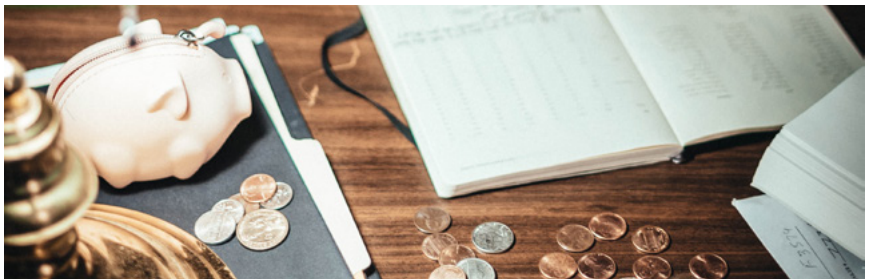
1. Semangat Memulai dari Nol

Saat kamu mulai berwirausaha, beranikan diri untuk membuat panduan sendiri. Jika dibandingkan dengan karyawan yang baru saja diterima bekerja, mungkin di hari pertama masuk, akan ada tim dari HRD yang memberi tahu aturan kerja, budaya, atau mengajakmu keliling kantor. Hal ini tidak berlaku saat kamu memutuskan untuk jadi pengusaha. Tidak akan ada orang yang menerangkan kepadamu aturan kerja yang berlaku, begitu pula dengan budaya kerja yang justru harus kamu bangun sendiri dari awal.

Sudah menjadi hal biasa bagi startup yang *bootstrapping* berada dalam kondisi yang

kekurangan sumber daya, seperti memiliki anggaran yang kecil atau waktu yang terbatas. Usahakan setiap pengusaha hidup dan membiasakan untuk memiliki pola pikir bertumbuh (*growth mindset*). Maka, sesulit apa pun keadaannya, kamu bisa mengubah hal yang sulit menjadi peluang dengan kreativitas. Kemudian, penting juga untuk menjaga semangat tetap konsisten.

Realitanya, orang yang baru memulai startup, akan sangat menggebu di awal sehingga justru kehabisan energi saat fase berikutnya. Akan lebih baik jika kamu bisa mengelola energi sedari awal sehingga semangat bisa tetap dijaga.



2. Berada di Lingkungan yang Suportif

Menjadi pengusaha perlu membuka pemikiran seluas mungkin, bergaul dengan banyak orang, dan menempa diri dengan berbagai pengalaman. Mungkin bagi sebagian orang, pengusaha identik dengan kesepian dan kesendirian, meski mungkin ada benarnya juga. Namun, tidak lantas harus berada dalam situasi seperti itu.

Kamu bisa memilih untuk terus bergaul dan melibatkan diri di lingkungan pertemanan yang bisa mengajarmu banyak hal. Ambil

dan seraplah banyak ilmu dari orang-orang yang membangun startup. Kamu bisa mulai membangun koneksi karena sebagian besar dari mereka suka berbagi pengetahuan dan pengalamannya.

Jika perlu, carilah mentor dan penasihat yang sekiranya dapat membantumu berbagi pengetahuan dan pengalaman, atau menjadi tempatmu mencurahkan hati ketika ada kesulitan. Jangan pernah ragu meminta bantuan atau nasihat.



3. Berani Mengambil Risiko

Bersiaplah untuk menjalani kehidupan menantang layaknya kamu naik roller coaster. Akan selalu ada naik turunnya. Berbeda halnya saat masih menjadi karyawan, mungkin yang ada di pikiran setiap hari adalah bagaimana bisa menyelesaikan pekerjaan sesuai target dengan hasil yang memuaskan. Namun, menjadi pengusaha tentu saja berbeda.

Pola pikir secara menyeluruh harus mulai dibiasakan saat kamu menjadi founder. Kamu harus bisa memikirkan tentang membangun MVP, mencari kandidat untuk wawancara riset pengguna, menemukan partner kerja yang tepat, sampai mengurus tagihan internet sendiri.

Pola pikir fleksibel dan menjadi agile sangat

dibutuhkan seorang founder untuk bisa terus mengembangkan startupnya. Seorang founder juga harus melatih dirinya agar selalu siap menghadapi keadaan yang tiba-tiba berubah dengan cepat. Ambil contoh yang saat ini sedang terjadi, perubahan yang

mendadak dan mengharuskan pengusaha untuk mengubah strategi adalah adanya pandemi COVID-19 yang memberikan efek luar biasa bagi semua sektor, terutama sektor teknologi dan startup.



4. Susun Visi Jangka Pendek dan Jangka Panjang Sekaligus

Membuat dan memproyeksikan rencana jangka panjang dan jangka pendek sangat penting untuk dilakukan. Founder juga harus bisa menilai, keadaan mana yang sekiranya bisa menimbulkan kesulitan atau jebakan, dan mana kondisi yang punya kesempatan besar untuk bisa dimanfaatkan.

Ketidakpastian akan selalu ada, akan tetapi kamu bisa terus mengasah ketajaman berpikir dan strategi ke depan karena hal ini akan berdampak pada startupmu beberapa bulan atau bahkan bertahun-tahun selanjutnya.



5. Kamu adalah Pengambil Keputusan

Bertanggung jawab atas semua keputusan yang terjadi di startup adalah salah satu bentuk kewajibanmu selama menjadi *founder*. Entah itu keputusan buruk atau baik, semuanya tentu punya pertimbangan dan juga dampak yang sudah dipikirkan

terlebih dahulu. Jadi, usahakan untuk melihat dari sudut pandang yang luas, dengan berbagai alternatif pertimbangan, dan analisis risiko sebelum kamu mengambil keputusan.



Itu tadi 5 pola pikir yang sebaiknya mulai diresapi dan dipahami dari sekarang. Karena sejatinya, menjadi *founder* adalah sebuah keputusan yang tepat dan harus terus diupayakan. Semangat berjuang para *founder*!

Tahukah Kamu?



The Rise of the Computerized School

Gambar ini, berjudul "The Rise of the Computerized School" diproduksi oleh ilustrator futuris Jepang Shigeru Komatsuzaki pada tahun 1969. Pertanyaan yang diajukan di sini tentang bagaimana mesin akan berinteraksi dengan manusia dalam lingkungan belajar mungkin relevan atau tidak relevan saat ini.



In-Depth

Kesalahan Startup Ketika *Scale-up* yang Harus Dihindari

Tidak Bersiap untuk Berubah dengan Cepat

Menurut Rob Zuber, CTO dari CircleCI, cara sukses startup saat *scale up* adalah selalu menerima dan mengevaluasi umpan balik yang datang, kemudian melakukan perubahan secara cepat (baik itu *pivot* atau mengubah strategi tanpa harus mengubah *core* bisnis). Lantas, bagaimana cara agar startup dapat berubah dengan cepat?

Zuber menuturkan bahwa salah satu caranya dengan mengurangi biaya yang akan dikeluarkan untuk membuat perubahan. Karena semakin rendah biayanya, maka kemungkinan untuk mendapatkan peluang keberhasilan akan semakin besar. Selain itu, kamu akan punya kemungkinan yang lebih kecil untuk bisa terikat dengan keputusan buruk sebelumnya. Biaya perubahan bisa menjadi rendah, misalnya saat tidak ragu-ragu untuk melakukan perubahan dan bisa memprediksi hasil dari perubahan dengan percaya diri dan dapat diukur.

Contohnya perusahaan media sosial Twitter, dulunya merupakan platform untuk sistem podcasting dengan nama Odeo. Kemudian Tiny Speck yang merupakan produsen game komputer, kemudian berubah menjadi Slack, sebuah platform messenger yang sangat populer. Kuncinya adalah mereka mampu dan berani melakukan perubahan radikal secara cepat untuk bisa beradaptasi.



Tidak Fokus Menemukan *Product Market Fit*

Product Market Fit adalah situasi saat startup telah berada di pasar dan pelanggan yang tepat sesuai dengan produk yang ditawarkan.

Selain itu, pelanggan juga mendapatkan nilai tambah dari produknya sehingga mereka puas dan menginginkan agar orang lain juga turut mencoba produk tersebut. Agar *Product Market Fit* dapat terpenuhi, ada beberapa hal

yang bisa dijadikan acuan, antara lain target pelanggan, kebutuhan pelanggan yang masih belum terpenuhi, keunggulan dan daya tarik startup dibandingkan pesaing, fitur produk, serta pengalaman pengguna.

Jangan Lakukan Proyek dengan Diam-Diam

Menurut Zuber, startup sebaiknya tidak perlu merancang produknya dalam mode siluman atau secara diam-diam. Lebih tepatnya mengapa disebut mode siluman karena tentu saja tim startup tidak akan membicarakan atau menunjukkan proyeknya pada siapa pun karena takut orang lain akan mencuri idenya.

Padahal, tidak ada satupun ide yang asli yang berasal hanya dari satu orang saja. Ide akan selalu berkembang dan terus disempurnakan oleh banyak orang. Contohnya, seperti telepon kabel yang sekarang sudah menjadi gawai pintar, atau lemari pakaian biasa yang sekarang punya teknologi suhu, setrika pakaian otomatis, hingga steril pakaian dengan sinar UV.

Apa pun yang sedang kamu kerjakan, setidaknya akan ada orang lain di suatu tempat di luar sana yang saat ini juga memiliki pikiran dan ide yang sama denganmu. Hal terbaik justru dengan membuat produk dan melakukan *launching* kepada pelanggan secepat mungkin. *Fail fast, learn faster.*

Menunda untuk Menyelesaikan MVP

Startup punya risiko cukup besar dalam hal membangun produk. Mengapa berisiko? Karena produk belum pasti diterima oleh pelanggan meskipun telah melalui penelitian yang panjang dan proses pengembangan produk yang tidak mudah. Belum lagi jika ditambah beban operasional yang cukup tinggi.

Startup punya risiko cukup besar dalam hal membangun produk. Mengapa berisiko? Karena produk belum pasti diterima oleh pelanggan meskipun telah melalui penelitian yang panjang dan proses pengembangan produk yang tidak mudah. Belum lagi jika ditambah beban operasional yang cukup tinggi.

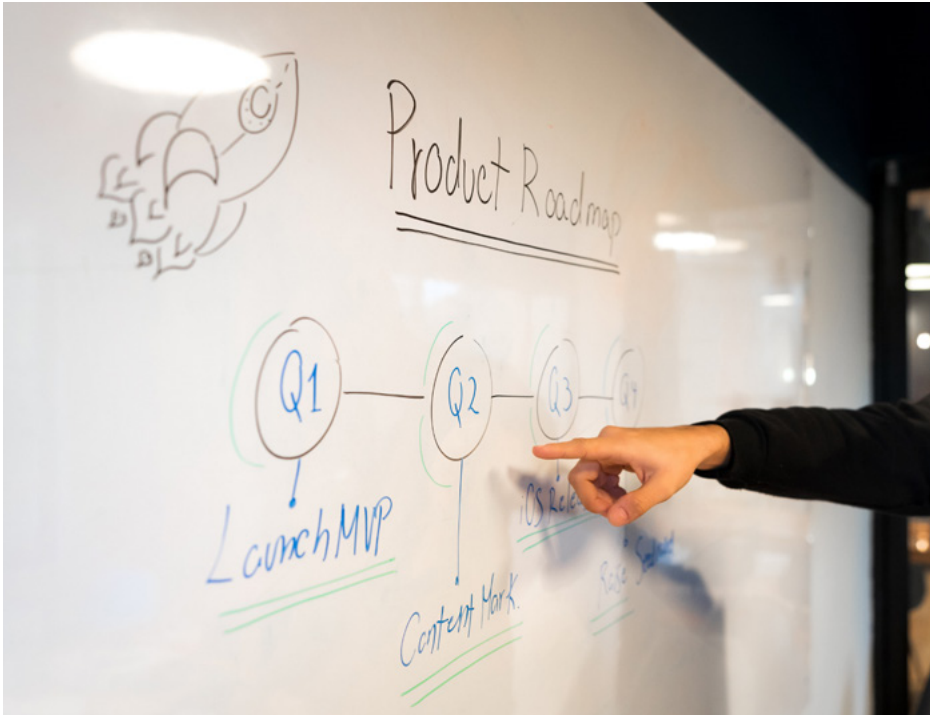
Untuk itu, kehati-hatian dan strategi yang tepat sangat dibutuhkan saat startup akan meluncurkan produk pertamanya. Namun hal ini bisa disiasati dengan pembuatan MVP. Istilah MVP atau *Minimum Viable Product* dipopulerkan oleh Eric Ries, seorang konsultan, pekerja, dan pengembang startup. MVP diciptakan agar startup punya produk yang

bisa memenuhi kebutuhan paling minimal atau dasar dari pelanggan. MVP tidak memerlukan fitur-fitur yang canggih di awal pembuatannya, yang penting memiliki nilai tambah bagi produk kepada pelanggan.

Maka, jangan sampai startup menunda untuk peluncuran MVP. Dengan membuat MVP, maka startup akan punya peluang untuk mendapatkan profit dengan risiko lebih kecil. Selain itu, startup bisa memperoleh umpan balik dari pelanggan yang sudah mencoba MVPnya sehingga akan mendapatkan validasi langsung dari pengguna. Startup juga tidak perlu membuang waktu dan berkatut terlalu lama dalam pembangunan produk yang tidak tepat pengguna.

Itu tadi beberapa tantangan yang bisa kamu selesaikan saat startupmu sudah masuk ke dalam tahapan scale up. Dengan mempersiapkan dengan cermat, maka startup punya peluang lebih besar untuk meminimalisir terjadinya kesalahan. Jangan lupa buat checklist yang bisa membantumu untuk mengorganisir hal-hal mana saja yang sudah dan belum untuk dilakukan. Pastikan juga kamu menyusunnya berdasarkan skala prioritas, ya.

Mengembangkan Produk yang Tepat Sasaran dengan *Product Roadmap*



Salah satu fase penting yang biasanya ada di startup adalah *product roadmap*. Fase ini merupakan rencana yang dibuat untuk menggambarkan visi, prioritas, hingga pengembangan produk ke depannya. Secara umum, tujuan dari dilakukannya *product roadmap* selain menjelaskan visi dan strategi produk adalah untuk mencegah tim melakukan kesalahan karena membuat produk yang tidak sesuai, memfasilitasi komunikasi antara tim, pemangku kepentingan, pelanggan, hingga menambah solidaritas dan inspirasi tim agar terus percaya dan bersemangat dalam mengembangkan produk.

Dalam membuat *product roadmap*, biasanya orang yang bertanggung jawab adalah product manager dan dibantu dengan dukungan tim lain seperti eksekutif, *engineering*, penjualan, pemasaran, hingga tim support.

Selanjutnya, jika membahas tentang 'pengembangan produk', maka sebenarnya hal itu masih terlalu luas cakupannya. Secara khusus, pengembangan produk dapat dibagi lagi ke dalam beberapa aktivitas:

1. Pengembangan Produk Berupa Inovasi

Digunakan untuk membuat kemajuan produk atau layanan sesuai dengan visi perusahaan.

2. Pengembangan Produk Berupa Iterasi

Digunakan untuk meningkatkan atau mendapatkan hasil yang lebih baik dari produk atau layanan yang sudah pernah ada sebelumnya.

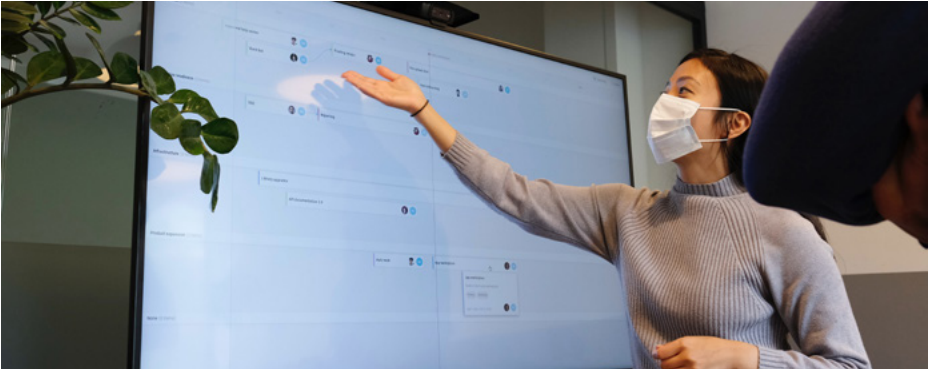
3. Pengembangan Produk Berupa Operasi

Digunakan dengan tujuan memelihara produk atau menjalankan proses operasional bisnis.

Beberapa saran sebelum kamu

membangun *product roadmap* antara lain:

1. **Buat visualisasi berdasarkan rencana mendatang secara rinci.** Tujuannya untuk memudahkan tim lain membuat rencana yang relevan, sehingga antar tim memiliki rencana pengembangan yang sejalan.
2. **Jangan hanya fokus pada fitur yang ingin dibuat.** Namun, cobalah menggali ke aspek lain seperti alasan-alasan di balik rencana yang kamu buat, masalah apa yang ingin dipecahkan, serta apakah masalah tersebut merupakan akar masalah (bukan hanya masalah yang hanya terlihat di permukaan). Selain itu, jabarkan mengenai nilai apa yang ingin kamu coba untuk sampaikan kepada pelanggan, karena hal ini sama pentingnya dengan merencanakan hasil produk.
3. **Buatlah rencana cadangan jika ternyata kamu harus mengubah rute atau mengambil arah yang lain (misal karena respon pasar atau keadaan lain yang mendesak).** Sesuaikan juga dengan garis waktu (timeline) saat ada perubahan rencana.
4. **Tidak perlu terlalu jauh melakukan prediksi di luar garis waktu yang telah ditetapkan.** Kadang, terlalu banyak perencanaan di waktu yang tidak tepat justru menyebabkan perubahan di kemudian hari, bahkan sebelum kamu melaksanakan rencana tersebut. Selain rugi dalam segi waktu, prediksi ini sekaligus bisa mengikis kepercayaan tentang rencana-rencana yang lainnya.
5. **Tidak perlu khawatir apabila tiap divisi memiliki hasil yang tidak rata satu sama lain.** Mungkin ada divisi yang sudah lebih dahulu menghasilkan kemajuan dibandingkan dengan divisi lain. Begitu juga dengan beberapa hal yang lebih dipahami daripada rencana yang lain, sehingga hal ini tidak perlu dirisaukan.



Setelah membangun *product roadmap*, selanjutnya tim masih memiliki pekerjaan untuk mengkomunikasikan *product roadmap* ini ke tim yang lain. Untuk itu, inilah beberapa tips yang bisa kamu lakukan saat sedang dalam proses komunikasi *product roadmap* agar dapat berjalan dengan efektif:

1. Pertama kali, komunikasikanlah *product roadmap* dengan eksekutif.

Karena jika eksekutif memberikan lampu hijau, maka mereka dapat mendukung atau membangun kesepakatan dengan tim.

2. *Product roadmap* tidak untuk dibagikan ke semua orang yang ada di perusahaan, karena kebutuhan antar tim pasti berbeda.

Solusinya, kamu bisa mengkomunikasikan hal ini ke setiap divisi atau kelompok secara terpisah. Misalnya beberapa kelompok yang sangat mungkin diberi penjelasan mengenai *product roadmap* adalah divisi engineer, QA, penjualan, pemasaran, manajemen, layanan pelanggan, divisi kepuasan pelanggan, hingga keuangan.

3. Perhatikan kualitas presentasi dari *product roadmap*.

Tampilkan visual, grafik, bagan, atau bagian lain yang sekiranya menjadi nilai tambah saat presentasi dan membuatnya jadi menarik. Semakin menarik tampilan presentasi dari *product roadmap*, maka peluang untuk membangun komunikasi dan diskusi antar tim akan semakin terbuka lebar.

4. Saat presentasi, siapkan sistem untuk menjawab pertanyaan yang muncul dari tim.

Sistem tanya jawab ini berguna agar kamu bisa lebih mudah mendapatkan umpan balik. Saat menerima umpan balik, beberapa orang mungkin tidak merasa nyaman menyampaikan pendapat di muka publik. Untuk itu, kamu bisa mempertimbangkan untuk melakukan survei anonim setelah presentasi selesai.



Itu tadi beberapa tips yang bisa kamu gunakan saat sedang berada di fase pengembangan produk. Bagaimanapun, mengontrol emosi dan manajemen stres juga perlu diterapkan saat membuat *product roadmap*. Karena tidak ada *product roadmap* yang sempurna. *Product roadmap* yang terbaik justru datang dari langkah-langkah yang sudah dijalani perusahaan yang terus dikembangkan dan dievaluasi sesuai dengan tujuan dan prioritas perusahaan.

Pabryk: Serasa Miliki Pabrik Sendiri

Pengirim Cerita
Yarham Syahabi Lubis

Website
www.pabryk.com



Agustus 2019 adalah pertama kalinya saya terjun di dunia startup dengan mengikuti program Gerakan Nasional 1000 Startup Digital. Saat itu nama startupnya adalah Inventora, di mana saya dan tim ingin membuat suatu *platform* yang dapat menghubungkan antara inovator dan industri untuk memproduksi dan mengkomersialisasi produk-produk inovasi. Namun seiring berjalannya waktu, saya memutuskan untuk pivot bisnis tersebut menjadi sebuah *online B2B marketplace* bernama Pabryk. Pabryk fokus menjadi perantara bagi pelaku industri lokal dan industri rumahan seperti produsen sepatu, tas, pakaian, dan sebagainya. Kami membangun Pabryk karena melihat banyaknya produk-produk impor yang masuk ke Indonesia. Hal tersebut menyebabkan industri lokal agak terancam, karena para pedagang mayoritas menjual produk-produk impor.

Pabryk mencoba hadir dengan menghubungkan produsen dan pedagang secara langsung. Kami memiliki keunggulan yang memungkinkan para pedagang bisa membuat merek sendiri dan mendapatkan harga langsung dari produsen, sehingga harapannya produk-produk lokal tersebut kedepannya bisa menyaingi produk impor baik dari sisi kualitas maupun harga.

Mengapa Startup?

Dulu, ketika saya bekerja sebagai *industrial sales* produk-produk elektrik dan mekanikal, saya menawarkan produk yang mayoritas merupakan barang impor. Jadi, banyak perusahaan-perusahaan dari Indonesia mengumpulkan berbagai produk dari luar negeri untuk dijual lagi di sini sebagai distributor. Saat itu saya merasa bahwa Indonesia punya potensi yang sama besarnya.

Di sisi lain, jiwa *entrepreneurship* saya sudah ada, saya sempat membuka usaha bengkel las yang dipandang sebelah mata oleh ayah saya. Beliau berkata, “Untuk apa kau ku sekolahkan tinggi-tinggi hanya untuk bikin bengkel las, anak SMP pun bisa (melakukannya).” Kebetulan orang tua saya memang juga seorang wirausaha. Mereka adalah pedagang pakaian

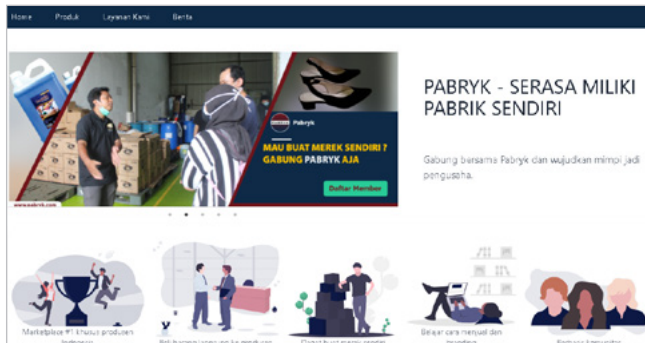
dan sepatu, serta sudah hampir sepuluh tahun rutin membeli barang dengan jumlah yang cukup besar dari pasar sentral di Jakarta, dimana banyak produsen juga turut berjualan di sana. Namun karena mereka tinggal di luar pulau Jawa, seperti pedagang luar Jawa pada umumnya, cukup riskan jika tidak ada orang yang dipercaya untuk melakukan transaksi dan pengiriman barang secara langsung. Dan ketika ayah saya ingin *scale up* dengan memproduksi pakaian sendiri, beliau kesulitan mencari bahan baku dari industri lokal.

Beberapa hal ini menjadi pukulan bagi saya agar dapat membuat sesuatu yang lebih besar, saya berpikir suatu saat Indonesia bisa menjadi negara produsen.

Keunikan dari Pabryk

Kami adalah *marketplace* online B2B berbasis komunitas. Para pedagang dapat membeli produk secara patungan, sehingga meskipun membeli barang dalam kuantitas sedikit (puluhan), dapat tetap mendapat harga seperti membeli minimum order (misal 1000 pieces) dari produsen. Fitur ini tentunya sangat

meringankan para pedagang yang tidak punya modal besar atau tidak ingin memiliki persediaan barang yang terlalu banyak. Selain itu, kami juga memfasilitasi para pemilik bisnis untuk bisa membuat merek sendiri dari produsen yang bekerjasama dengan Pabryk.



Tantangan Membangun Pabryk

Tentunya proses membangun bisnis tidak selalu mudah. Hal yang paling menantang saat ini bagi Pabryk adalah penetrasi pasar dan mengakuisisi produsen untuk bergabung dengan kami. Targetnya, kami masih menasar produsen industri rumah tangga berskala menengah. Namun harga produk mereka kebanyakan masih lebih mahal dibandingkan dengan produk impor dan mereka seringkali menjual produk-produknya langsung kepada konsumen tanpa perantara distributor. Selain itu, kami perlu lebih gencar mengedukasi para pedagang yang lebih gemar membeli produk impor agar mau beralih membeli produk lokal yang berkualitas.

Sejauh ini, terdapat 25 produsen lokal yang sudah teregistrasi di database Pabryk yang terdiri dari produsen kimia homecare sabun,

alas kaki, pakaian wanita, dan lain sebagainya. Tentunya kami ingin memperluas cakupan pasar, namun karena model penjualan kami adalah B2B (*Business to Business*), kami masih kesulitan untuk mendapatkan konsumen karena *portfolio* kami belum mumpuni untuk mendapat kepercayaan calon pelanggan dengan mudah.

Padahal merk lokal di Indonesia itu sangat berkualitas. Maka dari itu, kami hanya memasok dari produsen lokal yang produknya 100% berasal dari Indonesia atau minimal memiliki Tingkat Kandungan Dalam Negeri (TKDN) 80%. Mungkin kedepannya Pabryk akan menyandingkan antara produk lokal dan impor pada etalase, untuk menunjukkan bahwa kualitas keduanya sama, bahkan lokal bisa lebih bagus.

Pabryk di Masa Mendatang

Kedepannya kami berencana untuk melakukan iterasi. Yang paling dekat, kita akan mencoba untuk membentuk sebuah sistem yang mana nantinya para produsen dapat dengan mudah untuk mengunggah produk-produknya secara mandiri, agar pihak kami juga tidak memerlukan banyak SDM hanya untuk mengunggah produk. Kami juga berencana

untuk berkolaborasi dengan dinas-dinas yang berkaitan tentang IKM untuk menjual produk-produknya melalui Pabryk. Setelah dashboard dan halaman produsen sudah siap kami akan meluncurkan Aplikasi, meskipun target awal kami adalah B2B namun kami harap aplikasi ini dapat memudahkan para pelanggan dalam menggunakan jasa kami.



Pelajaran Berharga

Banyak sekali. Pertama dari pihak founder, 'hitam di atas putih' itu wajib hukumnya. Agar semua sistem yang telah dirancang menjadi hak milik perusahaan sepenuhnya. Jika di kemudian hari didapati konflik atau benturan kepentingan, pihak manapun tidak dapat menghancurkan sistem yang sudah dibuat.

Kedua, tentang anggota tim. Meskipun merupakan startup baru, kita harus berani investasi untuk memberikan gaji dan uang saku bagi karyawan dan pekerja magang. Karena dengan melakukan perekrutan secara profesional, kita bisa mendapatkan talenta yang menentukan maju-tidaknya perusahaan.

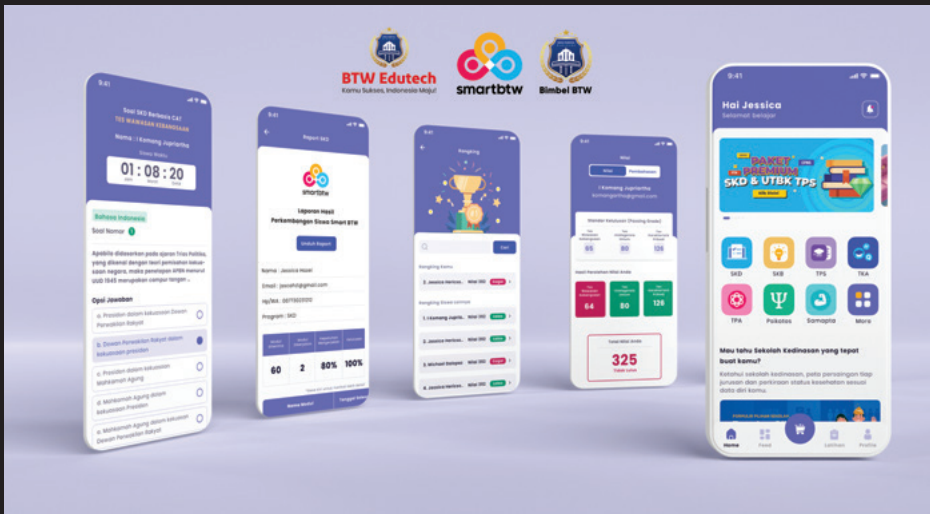
Ketiga, proses *marketing* dan *branding*

sangatlah menantang karena dengan sumber daya yang minim, usaha yang dikeluarkan harus total dan maksimal. Misalnya saya harus mengambil gambar di wilayah produsen, tepatnya kawasan Cikarang, untuk membuat konten media sosial. Walaupun saat ini belum waktunya untuk memasarkan produk kami di media sosial, setidaknya kami harus tetap eksis untuk memberikan edukasi kepada target audience dan meningkatkan awareness masyarakat terhadap keberadaan Pabryk.

Tapi dari itu semua, intinya membangun startup itu tidak semudah kelihatannya. Pada akhirnya yang dibutuhkan adalah tekad yang kuat dan fokus yang tinggi dalam menjalani bisnis.

Profil Startup

BTW Edutech: Menyiapkan Garda Depan Bangsa



ELEVATOR PITCH

BTW Edutech adalah Ekosistem Edukasi berbasis Teknologi Informasi yang dikembangkan oleh PT. Bina TBTW Edutech Wiratama (BTW) yang berfokus pada (1) penyediaan layanan bimbingan dan pelatihan berbagai tahapan seleksi masuk PTN, PTK, ASN, TNI dan Polri; (2) layanan pendidikan dan manajemen talenta berbasis Teknologi serta (3) fasilitasi bantuan pendidikan.

VISION

Menyiapkan Calon Aparatur Negara dan SDM Unggul untuk Indonesia Maju 2045

FOUNDER

Standly Suwandhi, ATD., MT.
Yayuk Sri Rahayu, ST., MT.

Drs. I Made Rentin, AP., M.Si.
Pande Putu Widya O., S.Kom.

DIDIRIKAN

2018

INDUSTRI

Pendidikan

JUMLAH TIM

38 orang

FASE PENDANAAN

Bootstrap

Kali ini, Rintisan mewawancarai **Standly Suwandhi**, salah satu *founder* startup BTW Edutech.

Pada mulanya, bagaimana cerita latar belakang dalam membuat BTW Edutech?

BTW Edutech sesungguhnya lahir dari keprihatinan akan tingginya angka ketidakkulusan dalam tahapan Seleksi Kompetensi Dasar (SKD) yang dilaksanakan oleh Badan Kepegawaian Negara (BKN), baik dalam penerimaan ASN/CPNS maupun Sekolah Kedinasan yang memiliki program ikatan dinas menjadi PNS.

Sebagai seorang PNS yang merupakan alumni sekolah kedinasan, saya mempelajari dan kemudian menemukan bahwa terdapat setidaknya 3 (tiga) faktor penyebab kegagalan para peserta dalam tahapan SKD ini, yakni: (1) Kurangnya pengayaan soal-soal yang diujikan; (2) Tidak terbiasa dengan sistem Computer Assisted Test (CAT) yang digunakan oleh BKN, serta; (3) Kurang menguasai strategi mengerjakan soal-soal SKD.

Untuk menjawab permasalahan di atas, maka pada tahun 2018 saya menggagas berdirinya bimbingan belajar Bina Taruna Wiratama (Bimbel BTW) yang saat itu mengkhusus pada penyiapan siswa bimbel dalam menghadapi tahapan SKD dalam penerimaan Sekolah Kedinasan (PT Kedinasan/PTK). Saat ini bimbel BTW telah berkembang sebagai sebuah ekosistem edukasi berbasis teknologi informasi dengan nama BTW Edutech (www.btwedutech.com) yang berfokus pada: (1) Penyediaan layanan bimbingan dan pelatihan berbagai tahapan seleksi masuk PTN, PTK, ASN, TNI dan Polri; (2) Layanan pendidikan dan manajemen talenta berbasis Teknologi Informasi, serta; (3) Fasilitas bantuan pendidikan.



Apa visi yang ingin dicapai oleh BTW Edutech?

BTW Edutech di inisiasi untuk memberikan akses seluas-luasnya pada Talenta Muda Indonesia guna mendapatkan kesetaraan solusi dalam menghadapi persaingan menjadi calon Aparatur Negara dan SDM unggul lainnya untuk mewujudkan visi Indonesia Maju 2045. Untuk itu, visi yang ingin dicapai oleh BTW Edutech adalah: Menyiapkan Calon Aparatur Negara dan SDM Unggul untuk Indonesia Maju 2045.



Sebelum membuat startup,

apa pekerjaan/kegiatan Anda sebelumnya?

Mengapa memutuskan untuk membuat startup?

Sebelum mendirikan startup ini, saya adalah seorang PNS dan hingga saat ini juga masih berstatus sebagai PNS sekaligus sebagai dosen pada salah satu sekolah kedinasan. Keputusan membuat startup ini selain sebagai wujud keprihatinan seperti yang saya utarakan di atas, juga sebagai wujud kontribusi untuk turut mempersiapkan SDM yang unggul. Selain itu secara team, bersama dengan beberapa PNS dan dosen yang berdomisili di Bali dan dengan dukungan beberapa talenta muda Bali di Bidang Teknologi Informasi, kami memiliki mimpi untuk melahirkan sebuah startup lokal yang berdampak nasional sehingga Bali tidak hanya dikenal dengan pariwisatanya.



Apa tantangan terbesar yang dihadapi saat

tahun pertama merintis BTW Edutech?

Apakah tantangan tersebut sudah diprediksi

sebelumnya, atau di luar prediksi?

Tantangan terbesar di tahun pertama dalam merintis startup BTW Edutech adalah pada penyesuaian fitur-fitur yang terdapat dalam aplikasi SMART BTW, termasuk penyesuaian bisnis proses dari berbagai program dan produk yang akan dipasarkan. Hal ini menjadi tantangan terbesar ditahun pertama dan bahkan masih menjadi tantangan sampai saat ini, mengingat berbagai jenis layanan yang disediakan dalam aplikasi SMART BTW maupun beragamnya

program dan produk yang dimiliki BTW Edutech.

Tantangan tersebut tentunya sudah diprediksi akan terjadi. Hal ini memang sesuai dengan karakteristik program dan produk di ekosistem BTW Edutech yang memang sangat beragam. Di sisi lain, minimnya pengalaman di dunia startup, membuat team harus menerapkan sistem “learning by doing” sekaligus harus berani melakukan perubahan-perubahan untuk menyesuaikan dengan perkembangan yang ada.

Bagaimana perkembangan BTW Edutech saat ini?

Apa yang sedang fokus dikerjakan

BTW Edutech sekarang?

Perkembangan BTW Edutech saat ini sangat menggembirakan, baik dari layanan bimbingan online maupun offline. Di Bimbel online, pengguna aplikasi SMART BTW saat ini tercatat lebih dari 125.000 pengguna, dengan rating di playstore mencapai 4,8 dari 5. Aplikasi Smart BTW juga telah tersedia di platform iOS. Untuk layanan bimbingan offline, kami telah memiliki kantor cabang di Magelang, Lombok, Tegal dan Palu.

Fokus yang sedang dikerjakan BTW Edutech

saat ini dari sisi layanan bimbingan online adalah mengembangkan dan menyempurnakan beberapa fitur yang telah ada, baik dari kemudahan akses maupun kecepatan akses. Dari sisi layanan offline, kami sedang berfokus mengembangkan beberapa cabang BTW Edutech. Sedangkan dari sisi sumber daya manusia, kami sedang berfokus untuk membentuk tim yang memiliki budaya kerja di dunia startup yang mampu beradaptasi dengan perubahan.

Siapa kompetitor BTW Edutech saat ini?

Kompetitor BTW Edutech adalah beberapa penyelenggara bimbingan belajar kedinasan, baik online maupun offline. Merujuk pada tulisan

di forum kaskus bulan Mei 2020, terdapat 6 bimbel kedinasan yang direkomendasikan, yakni:

1. Bimbel Stanbrain

2. Bimbel BTW Edutech

3. Bimbel Apta School

4. Bimbel Kedinasan.id

5. Bimbel Ruang Guru

6. Bimbel Zenius

Apa keunikan utama yang ditawarkan

BTW Edutech bagi penggunanya?

Selain memberikan layanan berupa akses soal-soal untuk berbagai tahapan seleksi berbasis CAT, layanan raport, pembahasan materi dan soal serta layanan ranking tryout online, keunikan utama yang ditawarkan oleh BTW Edutech melalui aplikasi SMART BTW adalah layanan pilihan jurusan/program studi dan peta persaingan di masing-masing sekolah kedinasan.

Dengan demikian, siswa BTW Edutech dapat mengetahui pilihan sekolah dan prodi yang sesuai dengan kualifikasi fisik dan pendidikannya, sekaligus mengetahui peluang kelulusannya di jurusan yang akan dipilih. Keunikan lainnya adalah layanan pengiriman absensi kehadiran, hasil tryout, raport dan informasi lainnya secara real-time langsung ke Whatsapp orangtua/wali.

Apa hal yang paling berpengaruh besar pada pertumbuhan BTW Edutech?

Hal yang paling berpengaruh dalam pertumbuhan startup kami adalah tim. Tim adalah kunci utama keberlangsungan pertumbuhan perusahaan. Dengan adanya tim yang kuat, handal dan memahami dunia kerja di bidang startup, maka pertumbuhan perusahaan kami pun semakin pesat. Adanya akses internet yang semakin luas juga menjadi salah satu pengaruh dari pertumbuhan kami. Dengan demikian, jangkauan akses layanan aplikasi kami juga akan semakin luas.



Apa pencapaian terbesar yang pernah diraih BTW Edutech?

Salah satu capaian terbesar yang pernah diraih adalah mendapatkan peringkat ke-2 bimbel kedinasan online yang direkomendasikan tahun 2020, sebagaimana yang dimuat dalam forum Kaskus (reff: <https://www.kaskus.co.id/thread/6-rekomendasi-bimbel-kedinasan-online-2020/>). Untuk bimbel offline, pada tahun 2019 dan 2020, tingkat kelulusan siswa kami mencapai 80 %. Hal ini sangat membanggakan mengingat berdasarkan perbandingan jumlah kuota dan pelamar, maka rata-rata peluang kelulusan seorang peserta seleksi sekolah kedinasan hanya di bawah 10%.

Apa prioritas utama dari BTW Edutech dalam 2 tahun mendatang?

Terdapat 3 (tiga) prioritas utama yang akan dikerjakan BTW Edutech pada 2 (dua) tahun mendatang. Pertama, pembenahan manajerial, baik di sisi SDM, keuangan dan operasional. Kedua, meningkatkan jumlah pengguna aplikasi SMARTBTW untuk memperluas akses pasar online. Ketiga, memperluas cabang BTW Edutech di berbagai kota untuk memberikan layanan bagi

peserta bimbel yang juga menginginkan adanya pembelajaran dengan metode tatap muka. Untuk itu, kami sangat membutuhkan dukungan dan mentoring dari berbagai pihak, termasuk dari Kementerian Kominfo. Kami juga sangat terbuka untuk masuknya pendanaan maupun adanya kerjasama franchise BTW edutech dalam pengelolaan cabang di berbagai kota.



Apakah ada pesan untuk teman-teman pembaca yang sedang merintis startup?

Bagi yang sedang merintis startup, pesan saya adalah jangan pernah menyerah untuk meraih sukses. Di BTW Edutech kami memiliki filosofi: ide itu butuh eksekusi, komitmen dan inovasi untuk mewujudkannya. Tanpa ketiganya, ide

hanya sebatas *halu!*. So, Tetap semangat dan kerjakan ide yang kalian miliki dengan komit. Jangan takut salah. Jangan alergi dengan perubahan. Teruslah berinovasi. Semoga kalian menjadi yang terbaik di kemudian hari.

Bagikan cerita merintis startupmu di Rintisan!

Kami mencari cerita dari kamu para perintis startup di berbagai daerah di Indonesia. Cerita terpilih akan kami angkat dalam buku saku Rintisan dan media sosial dari #1000StartupDigital. Adapun tema yang kami cari adalah:

- Apa permasalahan di daerahmu yang sedang kamu coba pecahkan melalui startup?
- Apa tantangan terbesar atau perjuangan kamu saat membuat startup?
- Bagaimana perjalanan kamu dalam membuat startup atau mengikuti program #1000startupdigital?
- Apa pelajaran berharga yang kamu dapatkan selama membangun startup?
- Bagaimana keseharianmu dalam membangun startup?

Cerita yang kamu kirimkan akan direview oleh tim #1000StartupDigital. Jika ceritamu terpilih, kami akan mengontak untuk menggali lebih dalam ceritamu melalui email atau Whatsapp yang kamu cantumkan.



Untuk membaca
buku saku Rintisan
selengkapnya, akses di:

<https://1000startupdigital.id/bukusaku-rintisan>

Femalegeek Indonesia



VISI

Menynergikan perempuan untuk berkontribusi dalam kemajuan IT di Indonesia dan juga dunia.

MISI

- Sebagai wadah mengaktualisasikan diri di bidang IT.
- Tempat belajar dan berbagai hal baik itu *softskill* maupun *hardskill* di bidang IT.
- Meningkatkan rasa kepedulian antar anggota dengan membuat forum khusus untuk membahas setiap permasalahan yang berkaitan dengan dunia IT.
- Memperluas jaringan pergaulan secara profesional khususnya di bidang IT.

FOUNDER

Anne Regina, Dewi Sri Susilowati

FOKUS UTAMA

Dunia *IT Development*

MOTTO

Cantik! (Cepat, Aktif, No-minder, Tanggung Jawab, Inisiatif, Kreatif)

INSTAGRAM

@femalegeek.org

WEBSITE

<https://femalegeek.org>

DIDIRIKAN PADA

2 Februari 2016

JUMLAH PENGURUS AKTIF

+/- 20 orang

JUMLAH MEMBER

+/- 1400 Orang yang tersebar di beberapa regional:

FG Jakarta, FG Bekasi, FG Aceh, FG Semarang, FG Surabaya,
FG Cirebon, FG Bandung, FG Makassar, FG Yogyakarta, FG Malang,
FG Palangkaraya, FG Lombok, FG Medan, FG Solo

Bagaimana awal mula/latar belakang Femalegeek Indonesia didirikan?

Komunitas ini ada karena sinergi dari PHP Indonesia sebagai salah satu komunitas IT terbesar di Indonesia. Awalnya, komunitas ini merupakan sub komunitas PHP Indonesia dan terbentuk karena para *foundernya* bertemu di Program E-Magazine pada grup besar ini. Kemudian seiring berjalannya waktu dan pesatnya perkembangan ilmu teknologi informasi, terbentuklah FemaleGeek dengan berbagai latar belakang anggotanya.

FemaleGeek adalah suatu komunitas yang terdiri dari perempuan-perempuan kuat yang mencintai bidang IT dan bergelut di dalamnya.

Awalnya, komunitas ini diprakarsai oleh perempuan-perempuan aktif yang berkecimpung dalam dunia IT.

Tidak hanya terbatas pada bagian IT tertentu, anggota FemaleGeek Indonesia ternyata berasal dari latar belakang yang berbeda seperti IT Support, Software Developer, System Analyst, IT Consultant, Data Engineer, Mahasiswi IT dan lainnya untuk membentuk sebuah wadah komunitas yang berfokus pada pengembangan perempuan dalam bidang ini.

Komunitas yang dibangun khusus bagi para wanita ini tidak hanya terbatas sebagai wadah untuk berbagi, tapi juga sebagai inspirasi bagi semua wanita yang hendak atau telah berkecimpung di dunia IT, menumbuhkan semangat dan saling mendukung dalam kelompok.

Apa visi yang ingin dicapai Femalegeek?

Saat ini visi yang ingin dicapai adalah menyinergikan perempuan untuk berkontribusi dalam kemajuan IT di Indonesia dan juga dunia. Kami berusaha untuk menjadi komunitas bagi teman-teman perempuan agar dapat lebih berdaya.

Siapa saja yang ditargetkan untuk bergabung dalam jejaring Femalegeek?

Femalegeek terbuka bagi siapapun yang berjenis kelamin perempuan, kami tidak memasang batasan usia sama sekali. Semua perempuan yang senang dan mau belajar di dunia IT, baik itu dari bahasa pemrograman sampai dengan ke ranah pengembangan bisnis dan juga yang tertarik dengan data sangat dipersilahkan untuk bergabung di komunitas Femalegeek.

Anggotanya bisa datang dari kalangan profesional maupun mahasiswi. Karena selain sebagai wadah untuk berbagi, kami juga ingin menebarkan inspirasi kepada semua wanita yang hendak atau sudah berkecimpung dalam dunia IT, menumbuhkan semangat dan saling mendukung satu sama lain.

Apa saja program yang dijalankan oleh Femalegeek?

Sebelum pandemi COVID-19, kami biasanya mengadakan acara dan Meetup Regional secara offline. Tapi ketika pandemi, kami sering mengadakan webinar atau bekerjasama dengan partner lainnya untuk mengadakan webinar dengan berbagai topik seputar IT pada momen-momen tertentu, misalnya seperti hari Kartini beberapa waktu yang lalu. Selain itu, para anggotanya juga saat ini lebih diarahkan untuk belajar secara online melalui

berbagai platform, salah satunya melalui Kuliah Telegram yang rutin diadakan, serta berkolaborasi menjadi community partner di berbagai kegiatan. Femalegeek juga pernah menjadi relawan di beberapa kegiatan amal. Salah satunya kegiatan *Blind Coding* bersama IBM. Kalau untuk tahun ini, program terdekat yang sedang menjadi fokus kami adalah program *Learning Club*.



Apa rencana program ke depannya yang ingin dijalankan oleh Femalegeek?

Rencana FemaleGeek saat ini, kami ingin lebih memperluas manfaat kepada seluruh anggotanya. Jadi tidak hanya menjadi tempat mencari ilmu, tapi supaya anggotanya dapat saling membantu untuk bertumbuh dan meningkatkan kemampuan. Kami juga ingin terus menginspirasi, salah satu caranya adalah

melalui program *Learning Club*, yakni sebuah sesi mentoring yang bekerjasama dengan Microsoft dan beberapa praktisi IT lainnya. Selain itu, kami juga ingin mendorong anggota Femalegeek untuk turut serta berpartisipasi menjadi narasumber untuk berbagi ilmu di berbagai macam kegiatan yang kami jalani.



Ada rekomendasi materi yang cocok dipelajari sama teman-teman RINTISAN?

Nah, untuk rekomendasi materi yang cocok dipelajari teman-teman RINTISAN yang suka “ngoding”, bisa coba baca buku *Think Like a Programmer: An Introduction to Creative Problem Solving* karangan V. Anton Spraul. Bukunya menjelaskan bagaimana cara berfikir ketika ngoding.

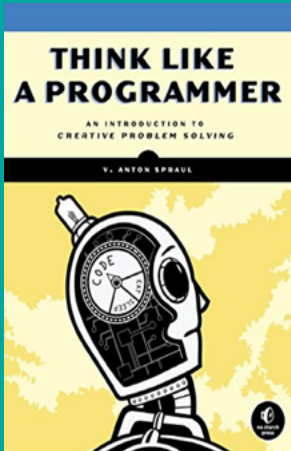
Selain itu ada beberapa buku yang lumayan umum tapi justru bagus untuk dibaca developer IT yang sudah mulai ngoding dan mau meningkatkan kemampuan di tempat kerja. Judul bukunya *Problem Solving 101: A Simple Book for Smart People* karangan Ken Watanabe.

Setelah selesai membaca bukunya Ken, kamu bisa lanjut membaca buku *Designing Your Life*, oleh Bill Burnett and Dave Evans. Karena buku ini cocok untuk yang sedang burn out, hehe.

Sedangkan untuk yang baru banget mulai, kamu bisa coba course di Edx (www.edx.org) dan cari topik CS50: *Introduction to Computer Science*. Coursenya gratis dan mirip materi kuliah di awal-awal, tapi cukup lengkap dijelaskan dari dasar. Mulai dari binary sampai bagaimana suatu bahasa pemrograman itu sebenarnya bekerja.

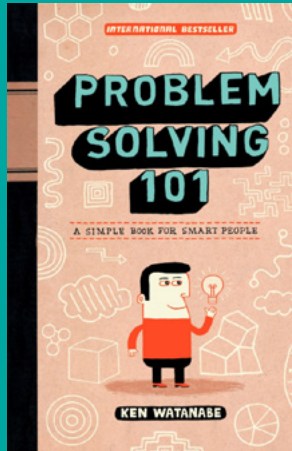
Terakhir, untuk Podcast, bisa coba dengarkan *Ceritanya Developer Podcast*.

BUKU



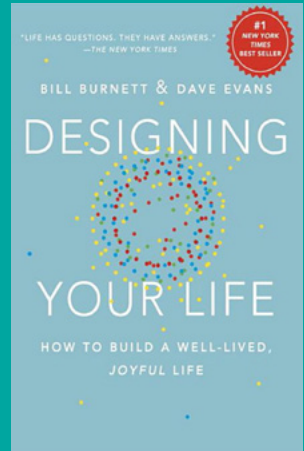
V. ANTON SPRUAL

Think Like a Programmer



KEN WATANABE

Problem Solving 101



BILL BURNETT & DAVE EVANS

Designing Your Life

WEBSITE



EDX

CS50: Introduction to Computer Science

PODCAST



RIZA FAHMI

Ceritanya Developer Podcast

Semoga list rekomendasi ini bisa bermanfaat, ya!

Direktori Startup Pendidikan Inspiratif



Virti

virtu.com

Melatih petugas kesehatan menangani ancaman baru

Startup asal Inggris ini menggunakan skenario *augmented reality* dan *virtual reality* (AR/VR) yang imersif untuk melatih perawat kesehatan dalam mengelola peristiwa yang jarang terjadi dan berisiko tinggi. Dengan teknologi X Reality, Virti membuat pelatihan untuk tenaga medis jadi lebih efektif dan mudah diingat. Salah satu pelatihan dasar yang ditawarkan Virti yaitu cara mengenakan dan melepas APD dengan aman. Saat ini Virti sudah bekerjasama dengan Layanan Kesehatan Nasional Inggris serta rumah sakit AS di Texas dan California.

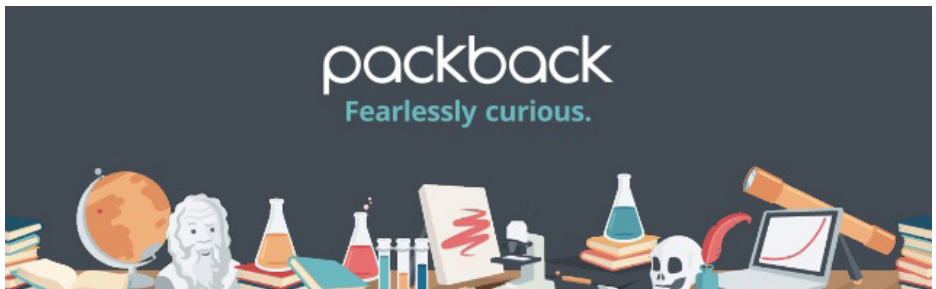


Packback

packback.co

Membawa keingintahuan ke diskusi online

Berdiskusi online antar siswa dan guru kini bisa jadi lebih interaktif. Saat pembelajaran jarak jauh, siswa cenderung pasif dalam bertanya atau membahas lebih lanjut topik yang sedang dibahas oleh gurunya. Packback menjadi wadah diskusi online yang menggunakan kerangka Taksonomi Bloom untuk mesin AI-nya. Taksonomi Bloom merupakan metode belajar yang menggabungkan ranah intelektual, emosi, dan keterampilan motorik. Berbeda dengan platform diskusi online kebanyakan, di Packback siswa yang mengajukan pertanyaan untuk bahan diskusi dengan guru. Jawaban yang diberikan oleh guru pun juga dipadukan dengan pencarian AI.



Encantos

encantosbrands.com

Menginspirasi anak belajar dari cerita bilingual

Encantos menciptakan pengalaman belajar bilingual untuk anak-anak usia 2-12 tahun, dengan fokusnya pada anak-anak prasekolah. Encantos mengedepankan kekuatan *storytelling* dalam mendidik anak. Cerita yang dikemas dalam bentuk e-book dan video yang sudah memenangkan penghargaan. Beberapa video sudah tersedia di YouTube, juga aplikasi berlangganannya.



Examity

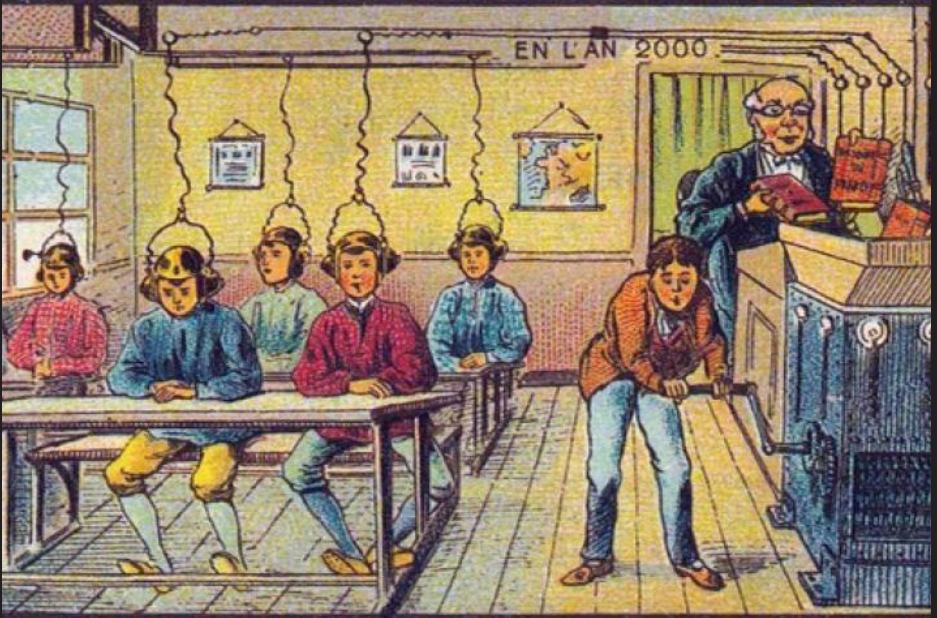
examity.com

Menjaga kejujuran peserta ujian berbasis online

Examity adalah layanan pengawasan berbasis AI inovatif untuk pengujian online. Examity akan memverifikasi ID peserta tes dan menggunakan AI untuk mendeteksi tanda-tanda kecurangan. Sebagai salah satu perusahaan teknologi pendidikan dengan pertumbuhan tercepat di Amerika, Examity telah mengumpulkan \$90 juta VC pada tahun 2019. Saat ini Examity sudah bekerja dengan Texas A&M, Penn State, Northeastern University, Yale, dan College Board, bersama dengan beberapa perusahaan besar seperti Amazon dan Coursera.



Tahukah Kamu?



<https://en.unesco.org/futuresofeducation/get-involved/your-vision-education-2050>

At School

Gambar ini, berjudul "At School," dibuat oleh seniman Prancis Jean-Marc Côté sekitar tahun 1900 sebagai visi pendidikan di tahun 2000.

Glosarium

Temukan makna dari jargon startup dan istilah lainnya dalam artikel di sini.

Artificial Intelligence

Simulasi kecerdasan manusia dalam mesin yang diprogram untuk berpikir seperti manusia dan meniru tindakannya.

Augmented Reality

Teknologi yang menggabungkan benda dua dimensi dan atau tiga dimensi ke dalam lingkungan nyata tiga dimensi lalu memproyeksikan benda-benda tersebut.

Bootstrapping

Metode pengembangan startup dengan mengandalkan kekuatan atau sumber daya sendiri yang tersedia.

Gaya Belajar Auditori

Gaya belajar di mana orang lebih mudah menangkap informasi dengan cara mendengar (menggunakan suara, rekaman materi, penjelasan verbal, podcast, dan lain-lain).

Gaya Belajar Kinestetik

Gaya belajar dengan cara melakukan, menyentuh, merasa, bergerak, dan mengalami.

Gaya Belajar Visual

Gaya belajar di mana orang lebih mudah menangkap informasi dengan cara melihat (menggunakan gambar, grafik, tabel, dan lain-lain).

Inklusi

Kegiatan mengajar siswa dengan kebutuhan khusus pada kelas reguler.

Konferensi

Pertemuan untuk bertukar pendapat atau berunding tentang suatu permasalahan secara bersama-sama.

Outsourcing

Penggunaan tenaga kerja dari pihak ketiga untuk menyelesaikan pekerjaan tertentu.

Pivot

Perubahan strategi bisnis untuk menyesuaikan perubahan yang terjadi dalam pasar, perubahan industri, preferensi pelanggan, atau hal-hal lain yang berkaitan dengan keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan. perubahan strategi bisnis untuk menjawab adanya perubahan dalam industri, preferensi pelanggan, atau faktor lain yang mempengaruhi keuntungannya.

Seminar

Salah satu jenis diskusi yang bertujuan untuk memecahkan masalah yang didasari oleh pengajaran akademis.

Virtual Reality

Teknologi yang membuat pengguna bisa berinteraksi dengan lingkungan yang disimulasikan oleh komputer.

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 4 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.

Bukti

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

Keahlian

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

Kegunaan

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

Ingin menjadi kontributor bagi Rintisan?

Kirim tulisanmu ke gerak@1000startupdigital.id dengan subjek **“Artikel untuk Rintisan”**. Kami akan memberikan honorarium 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/fbrintisan

