

Coding Summary By Code

First-Order Coding

14/04/2025 22:23

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Node

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\Faktor Kesuksesan Startup Edutech

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.0424	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:16

Nah, kalau kita lihat dari faktor-faktor kuncinya, itu memang ada beberapa faktor kunci yang menentukan kesuksesan startup di Indonesia. Di antaranya, yang pertama adalah pemanfaatan sumber daya lokal. Jadi, kita tahu bahwa pengetahuan lokal kita dengan teknologi modern, itu tentunya, kalau diintegrasikan, dapat meningkatkan relevansi dan efektivitas produk dalam teknologi pendidikan. Itu yang pertama, pemanfaatan sumber daya lokal.

Yang kedua, faktor yang kedua itu adalah kemitraan strategis. Kemitraan strategis itu, ya, membangun hubungan dengan institusi pendidikan. Karena ini produknya kan produk teknologi pendidikan, ya, tentu mitra yang strategis tentunya adalah institusi pendidikan. Tapi, di samping institusi pendidikan, itu ada pemerintah, karena pemerintah itu kan yang memberikan regulasi dan insentif untuk semua, termasuk di institusi pendidikan, dan sektor-sektor swasta yang dapat membuka akses ke sumber daya dan jaringan yang luas.

Kemudian, faktor yang ketiga itu adalah pendekatan effectuation. Itu menggunakan sumber daya yang tersedia, kemudian mengelola risiko, dan memanfaatkan kejadian yang tak terduga, itu lemonade, ya, kalau dalam konteks effectuation. Kemudian ini dapat membantu startup beradaptasi dalam berkembang di lingkungan yang dinamis. Kita tahu sekarang ini kondisinya memang dinamis, Pak Arif, ya. Jadi, konsep-konsep di effectuation itu, kalau nggak salah, ada empat atau lima, itu, ya, 5 poin penting itu. Mungkin kalau diterapkan itu memang, eh, apa, dapat lebih cocok lah kalau didekati dengan cara efektif.

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0420	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:32

Tentu saja yang pertama, pasti SDM-nya, ya. SDM itu harus tahu dulu tentang perkembangan teknologi, terutama di bidang pendidikan. Karena misalnya contohnya saja yang selama ini saya cermati, ya, biasanya saya dampingi. Ya, contohnya kan tidak hanya perguruan tinggi atau ini, misalnya seperti SMK. Mas Arif juga udah ini, ya. Ini juga ternyata dengan mengetahui apa, eee, jejaring, kemudian perkembangan-perkembangan ini berarti kan teknologi itu harus masuk, mau tidak mau. Sehingga, eee, apa ya, istilahnya SDM, ya, SDM itu berarti melek, melek harus mengikuti perkembangan, berarti informasi-informasi itu harus didapat, eee, di-update terus. Apalagi ada, eee, ada macam-macam, ya, sekarang berkembangnya luar biasa. Berarti yang pertama mengenai SDM yang paham tentang teknologi dan update tentang informasi, itu mungkin dua itu yang penting, Mas.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.1504	2
----	-----------	--------	---

1	NVIVO	14/04/2025 21:44
---	-------	------------------

Kita harus memahami bahwa startup edtech itu juga tidak berbeda dengan entitas bisnis yang lainnya. Ini penting sekali. Apa itu? Bahwa tidak bisa tidak lepas dari namanya pasar atau konsumen. Nah kalau kita melihat demikian, maka hukum dasarnya adalah kalau kita mau sukses harus kita memahami pasar. Nah itu memahami pasar, artinya kita gimana. Berada masing-masing, edtech itu punya, katakanlah strategi positioning, dia mengambil pasar yang mana. Mas Arif sudah belajar Ilmu Manajemen terpercaya, paham bagaimana melihat pasar itu. Pasar itu tidak lagi, kalau menurut saya, homogen. Ada pasar itu, ada segmennya dan kita lihat pasar itu boleh dikatakan dinamis. Nah ini yang penting. Banyak kejadian perusahaan tidak hanya edtech begitu, ya, gagal itu karena tidak bisa mengikuti dinamika pasar. Jadi yang pertama untuk keberhasilan dari edtech ini adalah harus bisa mengembangkan strategi pemahaman pasar yang akurat dan juga bisa fleksibel, fleksibel dan artian bisa adaptif menyesuaikan perkembangan pasarnya. Jadi penting ambil contoh, kalau kita lihat sekarang eee piramida penduduk. Piramida penduduk Indonesia pada 10 atau 20 tahun yang lalu dan piramida yang katakanlah besar di bawah, kecil di atas, segitiga piramida, limas. Artinya apa? Banyak itu penduduk Indonesia, umurnya, umur muda lahir dan seterusnya, yang umur senior atau dewasa itu yang tua lansia itu sedikit. Namun demikian, saat ini ini sudah berubah, piramida penduduk Indonesia tidak lagi piramida yang konvensional limas begitu, tetapi sudah mulai menuju piramida terbalik, nah gitu, jadi usia mudanya makin sedikit tapi usia yang lebih tua dan seterusnya akan lebih banyak. Apa artinya hal ini? Ya, untuk startup harus menyesuaikan bahwa ternyata ya ini banyak nanti orang-orang yang lebih usia lebih besar, begitu ya. Dan ini masuk kepada nanti saya uraikan, kita di belakang adalah orang-orang tua milenial tadi. Ya, ini kata kuncinya bagaimana kita bisa orang tua milenial ini untuk menggunakan aplikasi edtech kepada anaknya, kayak gitu ya, jadi ini besar pangsa. Jadi ini menarik pasar dari edtech ini, sebetulnya eee, kalau kata saya tidak semata-mata kepada anak-anak gitu ya, tetapi kepada orang tuanya. Iya betul bisa nantinya mengadopsi, nah ini jadi menarik mengenai pemahaman pasar ya, dari yang menceritakan sedikit dari perubahan eee demografi lah istilahnya, dan juga kalau kita lihat penyebaran apa namanya pembangunan begitu ya. Ini antara Jawa dan luar Jawa di Indonesia itu sudah baik, eee bergeser, artinya eee porsi Jawa tidak terlalu besar, memang masih besar, tapi sudah mulai berkurang, porsi luar Jawa sudah mulai agak bertambah, bertambah gitu. Apalagi ada program pemerintah yang mendorong untuk pembangunan di luar Jawa. Nah ini juga nanti menjadi menarik untuk bisa dijadikan salah satu pertimbangan bisa sukses gitu. Nah kedua, kunci sukses di Indonesia itu adalah kolaborasi kemitraan gitu. Karena kita melihat edtech ini eee tidak bisa sendirian gitu ya. Eee menawarkan jasanya dan seterusnya, dia perlu, seperti katakanlah ada pihak endorsement, ada yang endorse begitu ya. Pihak tersebut bisa dilakukan perannya oleh pemerintah itu, ya, bisa juga oleh katakana masyarakat, bahkan ini adalah bisa katakan satu komunitas atau pihak yang tidak langsung terkait dengan proses pendidikan, bisa kan karena kelembagaan eee masyarakat, ormas itu ada juga masyarakat ini adalah orang tuanya sendiri. Nah gitu loh. Ya, jadi kita membaca dan yang tadi di awal mengenai pemerintah itu juga eee jadi eee pihak yang penting untuk dirangkul untuk endorsement, sehingga bisa mendorong kesuksesan dari eee edtech atau startup. Pemerintah nanti levelnya dari pusat sampai ke daerah dan bisa produknya juga berbagai macam gitu ya. Mulai dari eee regulasi kita sampai ke program ya yang sifatnya action. Ya, itu yang kedua, yaitu mengenai apa namanya eee peran dari kolaborasi dari pihak yang itu, bahkan tidak menutup kemungkinan gitu ya. Itu kita kolaborasi dengan eee sesama katakanlah pemain gitu. Jadi kita membentuk satu katakanlah industri asosiasi yang profesional. Jadi kita mengarahkan dan sekedar apa ya kita mau menang sendiri gitu. Bahkan kalau pendapat saya nanti edtech ini bisa lebih matang bagi industri. Contohnya kayak, jadi eee, katakanlah, FMCG gitu ya, eee, food, apa namanya, fast moving, eee, konsep FMCG seperti itu. Mereka punya industri yang sudah matang gitu ya, terutama kompetitor, tapi mereka juga tahu tidak saling menjatuhkan dan seterusnya. Jadi, itu menjaga kepentingan bersama. Nah ini juga penting untuk kolaborasi tidak hanya eee dengan pihak yang tadi, bahkan mungkin ya Competition, nah tadi operasi

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 21:44

Nah yang ketiga, kalau saya mengatakan bahwa apa namanya, kunci suksesnya bagi yang pertama saya sampaikan di sini adalah bagaimana itu tidak bisa tidak dalam hal kita bicara teknologi dan sebagainya. Kunci suksesnya di inovasi, karena dalam inovasi ini lahirlah banyak tentang produk-produk untuk mengakses kebutuhan pasar tadi. Jadi, kembali lagi, yang pertama itu, jangan kita sudah memahami pasar gitu ya. Dan kita hidup oleh kolaborasi, tapi kita secara internal, ya kita harus melahirkan inovasi, ya inovasi yang nanti didukung oleh banyak kemajuan teknologi. Artinya, tidak boleh tetap gini, berhenti ya, berhenti. Oh, sudah bagus gitu ya. Banyak eee kejadian begitu ya, perusahaan-perusahaan, tapi contoh kayak Nokia ya, pita gagal karena dia tidak berinovasi. Bagaimana berpindah kepada, katakanlah, smartphone itu pelajaran yang sangat mendasar. Itu jangan sampai terjadi dengan edtech ini ya. Jadi, ada teknologi lain ini bisa digantikan ini. Dan yang terakhir tentunya, kalau saya tidak apa namanya satu, nah edtech ini tidak lain, tidak bukan salah tadi, bicara mengenai apa namanya pasar, kolaborasi, inovasi, teknologi. Yang keempat adalah profesional manajemen. Ini tidak bisa kita abaikan. Kita bicara eee, oh semuanya udah bisa, tapi kita enggak mempunyai organisasi yang bagus. Ya, artinya manajemennya profesional. Banyak kejadian begitu ya, eee, perusahaan itu tidak bertahan karena ya manajemennya tidak profesional. Itu panjang luas makna dari manajemen profesional, tapi contoh manajemen profesional dia harus tidak eh kata-kata prinsipnya di luar, contohnya begitu. Itu profesional tidak melihat kualitas risiko, akhirnya gagal bayar dan seterusnya, hutang dan terus terjatuh pada kesulitan-kesulitan finansial dan seterusnya menentukan strategi itu juga manajemen profesional. Ada kisah menarik ya yang bisa saya sampaikan, yaitu ketika Steve Jobs di Hawaii itu menunggu, apa namanya, ketemu dengan petinggi Sony, apa yang mau disampaikan? Kolaborasi yuk, maksudnya gimana? Sony itu mempunyai produk namanya Tayo pada waktu itu sangat laris atau apa. Kemudian, tapi akhirnya Sony itu tidak mau menerima. Saya nggak mau itu, kita maunya dengan yang udah pasti-pasti itu dengan Windows gitu loh. Ya, terjadi apa yang terjadi, bilang ini ah. Ya sudah kalau gitu eee, tapi akan jalan sendiri. Tapi yang jelas, tapi sudah menawarkan. Di situ keputusan disesalkan oleh Sony, akhirnya Sony gagal dalam membangun produk laptopnya. Payung itu gagal, dan dibaliknya, sebaliknya sukses dengan iOS-nya itu. Ya, pada waktu itu tidak mau ibaratnya membuat gitu ya, satu produk laptop. Tetapi dia mau kolaborasi, tapi Sony-nya tidak mau. Itu keputusan manajemen ini, mau saya sampaikan bahwa itu pasarnya sudah tahu dan sebagainya, tetapi profesional tidak terlihat atau tidak muncul. Nah, itu memang eee iri atau apa, tetapi kok saya tampilkan bahwa faktor variabel manajemen profesional jadi kunci sukses. Ya kira-kira begitu, sementara

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\Indikator keberlanjutan yang relevan untuk startup pendidikan

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.0751	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:26

Indikator keberlanjutan yang relevan untuk startup pendidikan

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 21:27

Kira-kira indikatornya, ini indikator yang berkelanjutan yang relevan, ya. Itu yang pertama, misalnya, pertumbuhan pengguna aktif. Jadi kalau penggunaan akhirnya tambah tinggi atau tambah banyak, itu adalah salah satu indikator, ya. Jadi kalau jumlah pengguna yang terus meningkat dan tingkat retensi pengguna yang tinggi, itu menunjukkan keberhasilan produk di pasar. Ya, jadi karena tadi, marketnya adalah market dunia pendidikan, itu adalah pengguna, ya. Kalau populasi penggunaannya naik, atau jumlah pengguna yang naik, itu ya indikator sukses.

Kemudian indikator yang kedua, itu dampak terhadap kualitas pendidikan. Peningkatan hasil belajar dan keterampilan siswa yang menggunakan. Jadi kalau yang pertama tadi populasinya naik, kalau yang kedua itu pendidikan, hasil belajar dan keterampilan tadi. Kalau kita bicara tentang kompetensi, kan ada tiga: ada knowledge, ada skill, kemudian ada attitude. Ketiganya kan harus naik, ya. Kalau belajar, ya tentu siswanya itu setelah belajar, ya, kemudian lebih paham, menjadi lebih paham daripada sebelumnya. Keterampilannya juga meningkat, ya. Jadi knowledge-nya meningkat dan bisa lebih paham. Keterampilannya juga meningkat, tapi yang tidak kalah penting juga, attitude-nya lebih baik.

Kemudian yang ketiga, indikator yang ketiga adalah kesehatan finansial perusahaan. Kemampuan untuk mencapai profitabilitas dan mempertahankan arus kas positif itu sebagai tanda keberlanjutan bisnis. Tentu bisnis itu kan harus grow, tapi juga harus profitable dan juga harus sustainable. Jadi, growth, profitable, dan sustainable. Jadi indikatornya untuk mencapai profitabilitas dan mempertahankan arus kas positif itu adalah sebagai tanda kalau perusahaannya sehat.

Kemudian yang keempat, inovasi dan adaptasi teknologi. Inovasi dan adaptasi teknologi itu kemampuan untuk terus berinovasi dan menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar. Jadi kalau kebutuhan pasar yang meningkat, tentu inovasinya ditingkatkan. Contoh misalnya, edtech, produk itu sudah tidak disukai pasar atau sudah tidak efektif lagi untuk pendidikan. Penggunaannya turun, jumlah penggunanya. Jadi ini dikasih bahwa atau indikator bahwa kita harus, di samping perusahaan harus melakukan do something, harus menginovasi, harus berinovasi, harus menginovasi produknya agar sesuai dengan kebutuhan pasar. Tapi tidak sebenarnya tidak hanya produknya, tetapi juga menginovasi proses bisnisnya, ya. Mengenai yang terkait dengan respon regulasinya dan lain-lain. Jadi kira-kira indikator keberlanjutannya seperti itu, Pak. Pertumbuhan pengguna aktif, dampak terhadap kualitas pendidikan, kemudian kesehatan finansial perusahaan, dan inovasi serta adaptasi teknologi. Begitu.

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0379	1
----	-----------	--------	---

1	NVIVO	14/04/2025 21:40
---	-------	------------------

Jadi indikator keberlanjutannya pasti pengguna jelas, terus tadi mitra, mitra yang harus jangan lupa menaruh trans pada mitra yang diajak untuk berkolaborasi. Berkolaborasi itu kan ya mesti ada kaitannya dengan andil, ya kan? Kemudian nanti untuk keberlanjutan setelah itu misalnya harus ada plan, kalau mitranya ini satu gimana? Kan pasti ada beberapa mitra yang itu eee melengkapi, bukan berkompetisi loh, ya. Misalnya Telkom, kemudian yang satunya perguruan tinggi mana misalnya, atau mungkin pendidikan yang ini bisa saling, ya, mengisi. Kalau ini nanti mitranya stimulan kan berarti dia harus berani untuk menawarkan, kayak Mas Arif itu loh, kita tawarkan aja ke SMK, berani enggak seperti itu. Nah itu tadi kurang lebih pertanyaan-pertanyaan terkait industri.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.0421	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:47

Saya sih kalau di kantor saya itu indikator finansial. Kita realistis. Kita bukan entitas sosial. Edtech itu adalah education teknologi tahap yang basisnya adalah artinya apa, kalau mau berlanjut ya, finansialnya harus bagus. Kita nggak bisa dibandingkan gini, kalau di pesawat terbang itu, kita enggak bisa menolong orang lain kalau kita tidak pakai masker ini dulu, saya juga bantu. Kenapa kok anaknya enggak dipakai dulu, tapi kita dipakai masker dulu, baru setelah kita pakai masker baru pakai anaknya. Wah ada orang lain, artinya apa, edtech itu untuk berlanjut ya harus sehat gitu. Jadi indikator keberlanjutan yang terlepas ada yang pertama kesehatan spesial, finansialnya sehat, itu yang pertama baru kita bicara, itu yang kebetulan kita baik untuk berlanjut tanpa ya itu yang sifatnya sosial. Artinya indikator, bagaimana ke apa eee tingkat pasti, tingkat bukan dari eh komunitasnya. Jadi kita bicara mengenai eee apa nama engagement of consumer. Consumer engagement itu juga jadi indikator. Kalau misalnya ada satu perusahaan itu banyak tapi dibenci, itu ya itu saya pikir nggak sustain. Jadi bagaimana indikator ya kita lihat. Bagaimana respon dari lingkungan, yaitu bisa dilihat. Tidak akan sekarang kan banyak nih eee sosial itu metriknya dan sebagainya gitu ya. Gitu nah kemudian ya yang ketiga kita akan melihat dari eee apa namanya, pencapaian-pencapaian. Pencapaian-pencapaian pencapaian yang tidak dilakukan selama ini. Saya semacam kayak eee import ya, itu jadi indikator report-report yang bilang, bukan ini bisa jadi buat suatu kata-kata cap gitu ya, ini trennya bagaimana apa, trennya ini meningkat atau ada trennya menurun begitu ya. Jadi tidak bisa jadi warning, Pak. Jadi ini menarik, tidak apa tidak belum ada. Ya oh ya terakhir ini kalau faktor keberlanjutan ya, karena edtech ini tim saya teringat karena edtech teknologi begitu ya, ini indikatornya bagaimana mereka bisa mengadopsi teknologi terbaru. Jadi kalau ada teknologi-teknologi itu tidak diadopsi, ya wah, enggak berlanjut. Ini gitu loh. Ya kembali lagi contoh karena kita bicara mengenai teknologi adalah bagaimana si edtech ini buat adopsi teknologi terbaru.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\Keunggulan utama dari On Study

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.2529	3			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:27

Keunggulan utama dari On Study

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 21:28

Ya, kalau saya lihat dari apa ya, profilnya On Studi, itu keunggulan kompetitif utamanya, yang pertama, ya itu model bisnisnya B2B, bukan B2C. B2B itu berarti bisnis dengan perusahaan, ya, sama-sama perusahaan. Jadi, tadi itu fokus pada menyediakan solusi pendidikan digital untuk sekolah dan lembaga pendidikan. Jadi modelnya begitu. B2B. Kalau B2C kan untuk siswa, jadi langsung dengan siswa, tapi ini adalah B2B. Nah, dengan B2B ini, tentunya ini memungkinkan mereka untuk menyesuaikan solusi sesuai kebutuhan sekolah, seperti misalnya, ini ya, otomatisasi persensi, misalnya, kemudian manajemen pembelajaran dan pembayaran. Jadi, ada tiga, paling tidak, bahwa model bisnis B2B ini cukup kompetitif.

Kemudian yang kedua, isolasi solusi inovatif berbasis IoT. Jadi, kalau kita lihat, On Studi itu menawarkan fitur canggih seperti sistem persensi otomatis, pemantauan pembelajaran real-time. Jadi misalnya, pemantau real-time ini, orang tua bisa sehari-hari, ya, bisa mengetahui kemajuan belajar anak-anaknya, misalnya gitu. Kemudian, notifikasi untuk orang tua. Nah, jadi ini bagus, ini solusi inovasi proses otomatis, ya prosesnya. Dan tentu saja ini yang tidak kalah penting adalah memberikan pencegahan bullying, itu dan kemudian semua berbasis IoT untuk efisiensi operasional sekolah. Jadi, tentu kalau ini B2B, kemudian sekolah mengaplikasikan ini atau menggunakan teknologi ini, tentu proses bisnis sekolah itu menjadi lebih efisien.

Kemudian, keunggulan kompetitif yang ketiga itu adalah model pembiayaan yang berkelanjutan. Jadi, model pembiayaan berkelanjutan ini, kalau saya lihat itu tadi, menggunakan model pembiayaan yang berbasis transaksi digital. Jadi, tidak langsung, apa ya, tapi ini basisnya adalah transaksi digital. Nah, ini sekolah hanya membayar tagihan rumah tangga, jadi tagihan sebagai rumah tangga lah, seperti tagihan PLN atau pulsa itu tanpa biaya langganan. Ini menarik, ya, tanpa biaya langganan. Kemudian, ini tentunya akan membuat teknologi itu mudah diakses tanpa banyak anggaran sekolah. Ya, jadi ini saya kira kalau melihat produk yang ini menarik, ini. Kemudian, tidak kalah penting juga, keunggulan kompetitif yang lain ini adalah mudah diakses dan inklusivitasnya ada. Jadi, dengan tanpa langganan, tanpa biaya langganan, kemudian teknologi pendidikan yang dapat diakses oleh semua sekolah, terutama yang terbatas anggarannya, termasuk di daerah terpencil, ini menjadi salah satu keunggulan kompetitif juga.

Kemudian, keunggulan kompetitif lainnya juga ini adalah kolaborasi dengan pemangku kepentingan. Jadi ini bekerja sama, bisa bekerja sama dengan kepala sekolah, guru, dan praktisi IT untuk mengembangkan solusi yang relevan dengan kebutuhan sekolah dan bisa juga memberikan dampak besar pada kualitas pendidikan. Jadi, kolaborasi dengan kepentingan itu bisa dilakukan. Kemudian, keunggulan kompetitif yang lainnya juga ini adalah fokus pada pengembangan karakter. Ya, jadi selain akademik, oh tadi juga ternyata bisa menekankan pengembangan karakter bagi siswa. Nah, ini saya kira penting, Pak Arif. Ya, penting. Kenapa? Sekarang itu pendidikan karakter itu menjadi sangat penting. Kita lihat sekarang ini, sekolah-sekolah, ya, atau kalau di Jogja itu, ya, kalau di Jogja khususnya, itu yang kita lihat fenomena klitih, ya. Fenomena klitih itu ternyata karena pendidikan karakter yang gagal. Itu, ya, itu salah satunya, salah satunya pendidikan karakter yang gagal dan mayoritas kalau kita lihat dari sisi ekonomi, umumnya itu pada ekonomi yang menengah ke bawah. Gitu. Sehingga pendidikan karakter ini sangat penting, dan adanya onstudy saya kira menjadi salah satu, apa, salah satu penolong, ya, untuk membantu sekolah untuk bisa lebih efisien pengelolaannya

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			3		NVIVO	14/04/2025 21:28

Nah, dalam hal pendekatan effectuation, kalau dibandingkan dengan startup lainnya di Indonesia, itu saya kira memiliki beberapa perbedaan yang mencolok, ya, yang didasarkan pada 4 prinsip utama dalam effectuation. Yang pertama itu seperti Bird in Hand, yang kedua Affordable Loss, yang ketiga Crazy Quilt, dan yang terakhir adalah Lemonade. Kalau kita deskripsikan keempat prinsip tadi dan untuk membedakan dengan kompetitor itu seperti ini:

Yang pertama, misalnya, kita sebut juga sebagai Bird in Hand, yaitu memanfaatkan sumber daya yang sudah ada, seperti pengetahuan lokal, keterampilan praktisi pendidikan, dan jaringan yang ada di industri pendidikan. Nah, startup ini mengembangkan solusi berbasis teknologi yang terintegrasi dengan sistem pendidikan yang ada dengan memanfaatkan IoT untuk otomasi administrasi dan pembelajaran. Tentunya hal-hal ini sesuai dengan prinsip Bird in Hand, yang menekankan penggunaan sumber daya yang sudah tersedia untuk menciptakan peluang bisnis.

Bagaimana dengan kompetitor? Startup besar seperti misalnya ruang guru, ini yang kita lihat di Indonesia, kan, ruang guru ya, itu seringkali mengembangkan solusi lebih berfokus pada pembelajaran daring atau B2C. Nah, On Studi tadi itu B2B. Ini kompetitornya menggunakan B2C, sementara On Studi menggunakan B2B. Kompetitor ini menggunakan sumber daya yang ada untuk mengembangkan kursus dan forum video pembelajaran. Meskipun mereka juga menggunakan teknologi, pendekatan mereka tentunya lebih berfokus pada penggunaan sumber daya digital untuk menghadirkan pembelajaran berbasis video, dibandingkan dengan mengadopsi sistem IoT yang lebih komprehensif.

Itu terkait dengan prinsip Bird in Hand. Lalu, bagaimana dengan risiko yang dapat ditanggung? Kalau kita lihat, itu menerapkan pendekatan Affordable Loss, dengan memilih untuk tidak membebani sekolah dengan biaya langganan. Model bisnis yang berbasis transaksi digital, misalnya pembayaran tagihan rumah tangga, itu memungkinkan On Studi mengelola risiko dengan lebih aman, karena tidak ada biaya yang diambil langsung dari sekolah atau dari orang tua untuk menggunakan platform. Nah, ini dengan model seperti ini, itu risiko finansial untuk kedua belah pihak, baik itu sekolah maupun On Studi, dapat dikelola dengan lebih baik.

Bagaimana dengan kompetitor penerapan Affordable Loss tadi? Kalau kompetitor, sebagian besar startup, seperti yang tadi kita sebut, ruang guru atau Zenius, itu lebih cenderung mengandalkan model langganan atau subscription untuk menghasilkan pendapatan. Tentunya, dengan cara ini, kan, lebih berisiko, sehingga pengguna tidak puas dengan layanan atau jika ada gangguan operasional yang dapat menyebabkan penurunan jumlah pelanggan. Ini risiko yang ditanggung dengan cara yang seperti kompetitor lakukan.

Kemudian yang terkait dengan kreasi strategis, kalau kita lihat On Studi tadi itu, sangat beruntung pada kolaborasi dengan kepentingan pendidikan, jadi kolaborasi dengan kepala sekolah, guru, dan praktisi IT ini untuk mengembangkan solusi yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan lapangan. Jadi, ibaratnya kalau tadi kalau kita mengembangkan produk berdasarkan customer niche ya, atau user-nya, itu tentu ini lebih sesuai. Jadi On Studi melakukan ini. Jadi, bagaimana mengembangkan solusi yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan lapangan karena melibatkan pengguna di lapangan, dengan pendekatan yang kuat dengan berbagai pihak untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kredibilitas, tentu ini sangat penting dalam mengatasi skeptisisme sekolah yang mungkin telah memiliki pengalaman buruk dengan aplikasi sebelumnya. Jadi biasanya memang seperti ini ya kalau sekolah pernah mengalami menggunakan aplikasi tertentu, kemudian mengalami kesulitan atau lainnya, kemudian mereka "phobia".

Nah, lalu kompetitor seperti apa? Seperti ruang guru misalnya, ini ruang guru sebagai kompetitornya itu juga membangun strategi, tetapi kemitraan mereka lebih berfokus pada kolaborasi dengan pengusaha besar, penyedia konten, atau media massa untuk memperluas jangkauan pasar. Nah, sementara kalau On Studi itu lebih mengutamakan kemitraan langsung dengan institusi pendidikan yang memungkinkan produk mereka lebih terintegrasi dengan kebutuhan sehari-hari sekolah, jadi tentu ini lebih cocok. Kalau kita membuat produk, karena saya sendiri kan membuat produk, selalu user atau customer itu menjadi salah satu pertimbangan utama dalam mengembangkan produknya.

Kemudian di lemonade, ya, jadi memanfaatkan kejadian yang tak terduga, kalau On Studi tadi ini kita lihat itu mampu mengubah tantangan yang tidak terduga seperti keterbatasan infrastruktur yang sudah tadi kita uraikan di depan tadi. Infrastruktur dengan keterbatasan infrastruktur digital ini di banyak sekolah di Indonesia ini, itu menjadi peluang dengan menawarkan solusi yang lebih inklusif dan mudah diakses. Misalnya model bisnis berbasis transaksi tagihan rumah tangga itu menciptakan kesempatan bagi sekolah-sekolah dengan anggaran yang terbatas untuk tetap mendapatkan akses ke teknologi pendidikan berkualitas. Nah, kalau kita lihat kompetitornya, itu beberapa pemain besar mungkin lebih terkendala dengan sistem tradisional yang lebih diterapkan sebelumnya dan sulit beradaptasi dengan perubahan

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0936	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:40

Ya, khusus di onstudy, ya, karena apa? Kalau startup itu pasti sustain karena kan manusianya selalu ada. Maksudnya institusi studi itu pasti ada kan gitu. Jadi artinya, usernya dari pihak itu, kan, artinya dari institusi pendidikan itu akan ada sustain satu itu keuntungannya. Kemudian mereka misalnya mesti membutuhkan eee apa ya, sekarang zaman sekarang itu kan butuh cepat dari jauh pun juga bisa jalan yang begitu. Saya tadi kan disampaikan, saya nanti bisa membayar apa UKT, ya. Sorry, dari pendidikan, tapi mereka tuh akhirnya nanti dapat macam-macam keuntungan, ya. Jadi bayangan saya itu ketika ini, wali murid, ya, tadi ya. Paling murid siapapun ketika membayar lewat ini, tapi tidak hanya sekedar dapat risetnya aja, tapi bisa ada beberapa keuntungan. Oh, si mahasiswa bisa, apa, eee, apa ya istilahnya, mungkin di situ ada apa, ya. Bayangkan, apa ya, eee bisa ngeling dengan tahu ada tautan link misalnya studi lanjut, atau mungkin kewirausahaan, dia punya hobi apa dengan di link-link-nya nanti wirausaha, nanti bisa ngelink dengan tadi misalnya mitra-mitranya tadi. CSR mana? Bayangan saya itu, Mas.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 21:42

Ya tentu saja dengan hal itu, tentu saja akan lebih, lebih apa ya, lebih mudah dijangkau, tentu saja, dan diaplikasi oleh semua pihak-pihak itu dalam artian yang di dalam institusi pendidikan itu, ya. Baik itu student, atau si muridnya, atau mahasiswa, ya kan, dan juga ya orang tua. Kalau terutama sekarang saja mahasiswa aja, orang tua juga terlibat loh. Ada komunitasnya, ada persatuan orang tua mahasiswa. Artinya itu lebih, apa ya, lebih bisa diterapkan dan bisa diaplikasi serta bisa digunakan oleh user-nya itu pasti, apalagi tidak bayar, ya kan gitu loh. Orang kan pasti carinya free daripada startup yang lainnya, misalnya pakai IoT juga enggak apa-apa. Orang pakai AI saja yang gratis pun juga banyak, ya kan. Jadi artinya ini sebagai kompetitor-nya bagi yang mahal-mahal tadi.

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.1134	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:48

Pikir, revolusi pasar. Yang saya terjemahkan yang sebelumnya itu pasar yang sifatnya berbayar, pasar yang direvolusi ini tidak berbayar. Ini revolusi, go-jek itu. Ya, begitulah, tidak bisa tepat waktu, susah mencari pekerjaan ini. Apa itu revolusi yang berbahaya? Tidak berbayar, ini dahsyat. Hati-hati, apa orang akan gelombang gojek kedua, gitu loh. Nya apa namanya, dicegat, gitu kan? Ya itu oleh kita namanya eee para yang tidak setuju. Nah jadi, keunggulannya ya, yang tadinya berbayar jadi tidak berbayar itu, di luar ekspektasi. Terkejut, itu keunggulan, tapi hati-hati ini nanti ada aksi reaksi. Itu ada yang mau menghambat, apa segala, seperti kayak gojek. Keunggulan kedua, Tidak sekedar apa namanya pengguna, yaitu siswa, bahkan dia juga orang tua. Saya fokus kepada siswa, ataupun guru itu perannya terbatas. Kalau efek konsumtif ini, dia akan memasukkan orang tua. Apa itu, kamu tidak terlibat di dalam sini, dan juga jadi komponennya akan lebih kaya, lebih kompleks. Ini mendukung nanti keberadaan kita, dan memang yang menggunakan siswa, tetapi yang bayar orang tua. Istilahnya ya, yang penting. Jadi menarik. Itu yang kedua, yang ketiga; Bagus dalam terintegrasi. Jadi kita berbicara tidak lagi pasnya apa namanya aplikasi-aplikasi yang tergantung terinstall, seperti aplikasi konvensional itu adalah jaringan lokal, gitu ya. Tapi dia bisa, wide area network-nya juga lebih internet, gitu. Jadi artinya menebus batas. Nah, ini itu. Jadi udah bisa seperti itu, keunggulannya. Jadi kalau aplikasi cuman lokal begini ya, tentunya tidak dianggap atau tidak dilirik atau tidak diminati. Tapi kalau dia udah bisa cakupannya eee luas, gitu, saya pikir jadi keunggulan. Dan yang terakhir tentunya, fitur-fitur dengan kebutuhan dari siswanya, gurunya, manajemen sekolah, bahkan orang tua. Karena orang tua selama ini itu dia kebingungan bagaimana sudah tahu apa yang dikerjakan oleh anaknya sekolah, gitu ya. Ini dengan on Studi itu bisa muncul, apa namanya jembatan. Jadi jembatan ini dan apa namanya orang tua akan lebih memperhatikan, cuek terhadap perkembangan anaknya. Itu ada banyak. Kamu ada fitur, bullying, itu juga buat orang tua itu lebih tenang. Karena banyak sekarang kejadian peristiwa orang tua jadi enggak tahunya anaknya ada apa di sekolah, tapi tidak komunikasi dengan adanya kita turut mencegah dalam perkembangan berikutnya. Ternyata konstitusi juga bisa merambah bagaimana pendidikan itu lebih mudah. Artinya dengan adanya kebutuhan orang tua, jadi juga bisa terpenuhi. Kebutuhan dari sekolah juga bisa terpenuhi. Karena kalau yang tadi mengenai apa pendidikan apa siswanya, tapi untuk orang tua dan sekolah ini kecuali dengan multiplemen gateway ini langsung kita memanfaatkan, gitu ya. Misalkan kalau orang tua mau bayar uang sekolah atau mau bayar iuran sekolah itu lewat situ. Tidak, sekolah juga begitu, 'kan ya, itu bisa menggunakan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan sekolahnya. Dan yang terakhir ini ya, itu dan ya enggak ribet. Nah, ini suatu hal yang perlu kita tekankan. Karena apa eee, ternyata onstudy yang saya pelajari itu simpel. Karena ini salah satu temuan, tidak saya dulu saya mengatakan bahwa diri saya itu kalau adopsi teknologi itu mau eee satu kata, mudah dipelajari, ga ribet, dan simple. Jangan yang orang itu nggak mau adopsi. Kalau itu mungkin teorinya masuk itu adopsi teknologi karena dia tidak ribet, ya. Mau diterima, kira-kira gitu keunggulan dari on Studi.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 21:48

OnStudy datangnya belakangan, gitu. Lihat ya, kalau yang kompetitornya itu sudah duluan dan mereka terus terang masih semi-semi menggunakan eee... pendekatan... suaranya eee kecil. Pendekatan yang... masih kecil. Pak, mohon maaf. Jadi dia menggunakan teori yang lama, causation. Jadi kalau yang lama menurut si Sarasvati itu penyebab. Jadi kalau kita mau bisnis itu, kita punya tujuan dulu, kita mau bikin apa, bikin apa, kita siapkan dan seterusnya. Jadi itu yang digunakan pendekatan oleh edtech sebelum ada, gitu. Contoh kayak ruang guru, Zenius, Harukain, gitu ya. Saya kebetulan pernah ketemu dengan pendiri obrol, gitu ya. Banyak juga dapat, tapi memang beda kajian. Pada saat pendirinya itu awalnya adalah profesional, profesional, profesional. Kemudian dia mendirikan harga itu, sehingga mungkin mindset-nya masih causation. Kalau on Studi ini dia mendekat kepada pendekatan, ya itu pendekatan yang berbeda. Jadi singkatnya, kalau kompetitornya harus, apa namanya, belum menggunakan pendekatan, mereka menggunakan pendekatan causation. Jadi memprediksi tidak mulai dari internal apa yang ada, dapat batasan sumber dayanya itu. Nah, tapi yang menarik, berbeda, mereka itu membayar semua. Kalau kamu pakai punya kami, bayar dulu. Ya, seperti wajar, namanya produk. Ini yang tadi saya di awal, keunggulan dari orang tersebut, enggak bayar, bingung saya boleh memakai, tapi enggak bayar. Nah itu gimana? Nah itu kan loh, itu yang berbeda dari yang sudah ada, terus yang ya mereka ini, kalau yang tidak ada di STKIP, berfokusnya kepada siswanya. Mereka tidak memikirkan atau tidak mau memasukkan orang tua. Orang tua hanya sebagai pikiran., ini kan kita bicara ada L1, L2, L3. Nah, yang satu layar, kedua layar tidak ya, mereka live satu aja itu, oh siswa, gitu ya, itu orang tua, guru ketiga itu orang tua. Misalkan kayak gitu. Tapi kalau dimasukkan semua itu, di daerah satu, itu istilahnya itu jadi pemikirannya, jadi tidak ada yang sifatnya perimeter atau orang-orang pikiran yang tidak tinggal. Jadi perhatikan, tapi mereka tetap itu adalah customer juga. Definisinya customer berbeda dengan definisi customer lain. Itu saya pikir jadi perbedaan kalau kita perhatikan, ya. Jadi tingkatnya konstruksi lebih berbasis efektivitas, sedangkan eee, lain yang efektif itu ruang guru, Zenius, atau lebih pada causation karena mereka baru di pasar, membayar, kira-kira.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\mengintegrasikan pengetahuan lokal dengan teknologi modern

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.0409	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:22

mengintegrasikan pengetahuan lokal dengan teknologi modern

2	NVIVO	14/04/2025 21:22
---	-------	------------------

Integrasi antara lokal dengan teknologi modern itu di antaranya begini: yang pertama adalah, misalnya, pengembangan kurikulum lokal. Jadi, membuat konten yang relevan dengan konteks budaya dan kebutuhan pendidikan lokal itu. Itu kurikulum lokalnya. Kemudian yang kedua, pelibatan komunitas lokal. Jadi, seperti misalnya, ya begini, komunitas lokal itu ya melibatkan guru, siswa, orang tua, di dalam mengembangkan produk untuk memastikan kesesuaiannya. Jadi, pelibatan ini saya pikir menjadi penting, melibatkan guru, siswa, dan orang tua, karena tanggung jawab pendidikan itu kan tidak hanya guru dan siswa, ya, tapi juga orang tua, tetapi juga komunitas masyarakat. Itu. Kemudian yang ketiga, itu penerapan teknologi yang mudah diakses. Itu menjadi penting, ya, karena masyarakat peserta didik ini, kalau aksesnya susah, pasti dia, apa, pasti meninggalkan. Oleh karena itu, pendidikan misalnya di anak-anak kota sama anak-anak desa itu berbeda levelnya, ya. Mungkin daya jualnya, ya, begitu. Kita sulit akses, mungkin ya, anak desa yang jauh dari itu, atau daya jual rendah, pasti dia meninggalkan, itu pilih yang lain. Jadi, kalau di sini ada kompetitor yang teknologi yang mudah, ya akses, tentu yang mudah-mudah diakses itu akan lebih laku daripada yang susah diakses. Jadi, penerapan teknologi yang mudah diakses itu saya kira sangat penting. Jadi, integrasi bisa membangun kurikulum lokalnya, gitu, yang tentu ini diimbangi dengan teknologi.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0343	1	1	NVIVO	14/04/2025 21:38
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

Ya, modern tentu saja mereka juga harus paham karena apa. Itu kan mulainya biasanya kan munculnya dari modern dulu. Maksudnya mengenal pasti startup, coba istilah start apa saja yang juga mereka enggak tahu awalnya. Jadikan mereka harus meng-insert startup, seperti apa, kemudian dengan kondisi lingkungan lokalnya, dia seperti apa. Nah, ini tentu saja harus pengetahuan mengenai yang modern ini juga harus ada, Mas. Jadi harus melek juga, kemudian disambungkan, Oh, ketika ini kalau secara modern-nya seperti Z misalnya sampai levelnya Z kita itu, sementara ada B. Nah, mengatasi gap inilah yang itu. Bagaimana mengintegrasikan dengan minimal, sehingga nanti minimal risikonya itu akan didapat.

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.0672	1	1	NVIVO	14/04/2025 21:46
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

Iya, ini satu hal yang paradoks. Itu kan orang suka bilang gini, "Lokal itu tradisional, teknologi itu modern." Antara modern dan tradisional ini kayak di apa, dikotomikan, diparadokaskan. Nah, pendapat saya tidak seperti itu sih, harus kita melihat education teknologi itu juga bisa sih menggabungkan atau memeluk ataupun merangkul hal-hal yang sudah ada. Nah, kita bicara kearifan lokal atau lokal wisdom. Nah kemarin ini kita juga banyak bicara gitu ya, bahwa orang Indonesia itu eee memiliki lokal wisdom gitu. Nah, ini yang harus di eee apa, diambil, tidak dihilangkan atau tidak dikalahkan. Lalu gimana caranya? Tentunya kita akan menginventarisasi. Kalau saya ya, kemudian hidup lokal, kontennya itu inventarisasi, sebetulnya di satu wilayah, katakan pulau Jawa, orang itu berpendidikan tuh apa sih yang diajarkan, ada enggak lokal di setiap yang bisa kita eee inventarisasi dan kita ambil, kita masukkan, kita integrasikan di dalam teknologi modern? Ya itu yang pertama, harusnya. Yang kedua, kita akan modifikasi-modifikasi jamaah yang menyesuaikan agar local content-nya itu bisa bikin ke teknologinya. Ya kita bicara substansinya, tapi kalau kemasannya bisa aja berubah gitu. Tapi sama-sama, ya intinya misalkan kalau kita bicara lokal lebih tinggi itu, eh murid itu harus memberikan alat hormat kepada gurunya misalkan, itu untuk lokal bisnis. Nah, bagaimana kita melepaskan itu, kita tidak lebih modern, enggak ada dia akan ngaji emoticon gitu ya. Pilih emoticon untuk menghormati, nah dia menghormati ini cara saya dengan salah satu eee bentuknya kreatif gitu mereka ya, untuk eee menyatakan formatnya kepada tapi tidak harus saling memberi fisik. Tapi dengan cukup kamu coba pilih satu, lihat itu handphone saya gitu ya. Ee kita yuk salah satu eee hal yang kita katakan bagaimana mungkin integrasikan konsep lokal dan yang kedua, tentunya kita melihat bahwa teknologi modern lagi hanya sebagai kemasan substansinya tetap konten. Dan ini menarik, melibatkan dengan orang-orang yang memang kompeten. Biasanya ngomong aja, budayawan. Jadi, edtech ini harus banyak. Itu harus bisa bekerja sama dengan budayawan karena dia ini yang apa namanya. Tacit knowledge, kalau Mas Arif nanti bisa mengatakan pasif itu apa ya, pengetahuan yang tidak tertulis tetapi di dalam kotak dari budayawan ini. Nah, ini harus ada forum, harus ada teknologi menyiapkan ruangan itu, forum itu ya, untuk bisa nantinya konten lokal itu tersaji dengan para budayawan ini. Nah budayawan itu sangat senang, apa eee, bisa dilibatkan gitu ya komunikasi. Ya saya pikir eee itu yang kalau saya kepikir mengenai integrasi begitu ya tentang semacam itu dan tentunya kita melihat bahwa keberuntungan teknologi modern ya dengan konten lokal itu sangat penting supaya tidak meninggalkan rasa atau stand stop social relationship. Jadi, rasa hubungan sosial kita kadang-kadang kan kalau teknologi itu seakan-akan sudah menjadi individualistis. Nah gitu, individualistik. Nah, tentunya konten lokal ini menjaga agar tidak seperti itu, harus ada sosialisasi, kebersamaan, kemasyarakatan itu penting. Itulah esensi kita sebagai manusia. Kita itu perlu eee dengan orang lain karena manusia ada makhluk sosial katanya gitu, makhluk sosial. Nah inilah jadi penting itu menjadi eee perhatian untuk edtech melibatkan eee orang-orang Jawa dan buat kita anak-anak murid atau yang menjadi eee pengguna dari edtech itu tetap

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\Menyeimbangkan tujuan bisnis dengan dampak sosial

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.0601	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:24
				2	NVIVO	14/04/2025 21:24

Menyeimbangkan tujuan bisnis dengan dampak sosial

Kalau kita ambil lagi bicara tentang di Indonesia, bahwa startup edtech itu memang harus berupaya menyeimbangkan antara tujuan bisnis dengan dampak sosialnya. Tujuan bisnis adalah mendapatkan profit, sementara pendidikan itu ada konten-konten sosialnya. Ya, dunia pendidikan itu kan sebenarnya dunia non-profit, ya. Pendidikan itu non-profit, sementara bisnisnya sendiri itu kan profit. Jadi tentu harus ada keseimbangan antara tujuan bisnis yang mendapatkan profit tadi dengan pendidikan yang sebenarnya adalah sosial.

Nah, yang pertama begini, yang pertama adalah model bisnis yang berkelanjutan itu. Jadi, mengembangkan strategi yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memberikan nilai pendidikan yang tinggi. Ya, finansialnya dari pemain bisnis yang mendapatkan profit, tetapi tentu kalau ini diimbangi dengan nilai pendidikan yang tinggi, saya kira ya berimbang lah.

Kemudian yang kedua, program akses pendidikan untuk semua. Ini bagus, ini program akses pendidikan untuk semua. Jadi tentu itu inklusif, ya. Jadi menyediakan layanan yang dapat diakses oleh semua lapisan masyarakat, termasuk daerah yang terpencil, guna meningkatkan pemerataan pendidikan. Mau di daerah pedesaan, kota, daerah 3T (tertinggal, terdepan, terluar), kalau sekarang ya pinggir sana, itu semua memiliki apa akses pendidikan yang sama dengan mutu pendidikan yang sama, ya. Meskipun tadi itu harus disesuaikan dengan lokalnya, ya, karena kita tahu memang kita di Indonesia itu awalnya kan memang pendidikan, akses pendidikan tidak merata. Tapi kalau sekarang ini saya kira pemerintah berusaha untuk memberikan layanan pendidikan yang merata, ya, inklusif lah. Jadi kira-kira itu, ya. Jadi bagaimana menyeimbangkan tujuan bisnis dengan dampak sosialnya? Tentu ada tiga, tadi. Yang pertama model bisnis yang berkelanjutan, kemudian yang kedua bisa menggunakan program akses pendidikan untuk semua, dan yang ketiga itu pelibatan komunitas dan stakeholder. Jadi bekerja sama dengan pemerintah, sekolah, dan organisasi non-pemerintah untuk memastikan bahwa produk dan layanan yang ditawarkan bisnis tadi itu bisa

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0338	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:38

Kalau profit pasti jelas, mereka ketika akan membuat startup pasti ada rencana bisnis, pasti, ya kan. Tapi ketika itu dia mencoba, harus di, istilahnya apa, ya, harus diuji coba, uji coba kan. Itu tentu saja kan akan terdampak di sosialnya, ya kan. Nah ini pasti akan dia harus paham bahwa paling tidak seperti perusahaan-perusahaan itu, paling tidak anggap saja mesti satu tahun uji coba, kan. Pasti ada nih berapa bulan, berapa ini, dia harus mencapai bahwa itu rugi dulu atau mungkin pasti rugi. Ya, enggak, non-profitnya harus jalan dulu. Tapi ketika setelah itu dia tetap harus mencari profitnya juga gitu loh, Mas Arif. Mungkin itu ya saya agak ini kalau yang apa pertanyaan ini.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.0609	1	1	NVIVO	14/04/2025 21:47
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

susah juga ya. Kenapa saya katakan ini kayak tadi, ini kayak dikotomi. Eh, kita bicara mengenai satu eee apa namanya edtech yang eee organisasi bisnis itu yang profit oriented lah, katakanlah begitu, tapi juga mengakui dia tidak bisa melepaskan eee, apa dampak sosial atau lingkungan sosialnya. Nah ini teorinya beton treatment, dikatakan lagi ya, itu satu ekonom gitu ya, itu bagaimana dia tidak setuju dengan CSR sosial politik bahwa namanya satu perusahaan itu diciptakan untuk cari profit, sudah selesai. Dengan selesai sangat kapitalis, artinya tidak mempengaruhi apa, tidak peduli atau pengaruh dari India itu. Bagaimana cara kita menyeimbangkan? Ini akhirnya kita bicara bagaimana dan kepada itu triple bottom line eeh lain ya dari eee people, profit, planet, dan seterusnya begitu ide dan juga mempengaruhi cara-cara berpikir orang menyeimbangkan tidak semata-mata profit atau tidak, apa yang banyak eee sosial datang terkait dengan edtech ini. Kalau perempuan saya yang pertama, bagaimana tidak menyumbangkan itu dimulai dari founder-nya. Jadi penting sekali kalau kita lihat bisnis konvensional, namanya William sudah ada yang dia adalah pendiri Astra dan sebagainya. Dia dari awal mengatakan apa ini, jangan cari duit aja, profit aja, tapi juga sosial. Apa yang terjadi, apa membangun, kadang Yayasan Astra. Oh luar biasa, itu fitrahnya gitu kan. Ya, karena dari founder-nya itu sudah menetapkan topik itu, tidak boleh hanya untuk eee, saat bukan sosial, dan menyampaikan mungkin ya, Jakarta. Nanti carilah, kalau founder-nya ini sudah menetapkan diri, oke saya juga akan melakukan dakwah sosial dan seterusnya, maka akan tercermin di dalam kegiatannya. Ya, mungkin berdasarkan, oke kita bagaimana nih ada slot-slot yang untuk, katakanlah, orang-orang rentan, atau orang-orang marginal, atau mungkin anda semacam dia melakukan apa edukasi gitu ya, yang untuk membangun kesadaran bagi kaum muda ya dan seterusnya lagi. Jadi, kembali ini pihak eee, tahap edtech ini bisa dikembangkan banyak sekali kegiatan kalau founder-nya komitmen. Founder, nah baru nanti eee diikuti dalam berbagai macam program-program beasiswa, kemudian kita ngajarkan sosial dan seterusnya, bahkan kita merekrut, katakanlah, orang-orang sekitar selibat dan sebagainya, kembali ke sana. Namun, ada satu lagi yang perlu diperhatikan dalam hal ini adalah apapun itu harus tidak melanggar norma dasar dari. Maksudnya begini, kalau kita bicara. Ini adalah. Kalau ini katakanlah sosial, jadi jangan istilahnya orang Jawa itu diselimurkan, sebetulnya dia mau ngambil bisnis tapi dia berkedok sosial. Nah ini saya hanya duitkan. Jangan tergoda, nah ini memang susah ya kan Pak, apa istilahnya, Sambil menyelam minum air. Nah ini prinsip ini juga nanti akan konflik-konflik of interest. Ya itu dalam menjawab bagaimana menyatukan tujuan dengan dampak sosial, jadi itu, karena orang dengan mudah, para pebisnis, wah sayang ya udah, Sambil menyelam minum air, enggak apa-apalah sedikit, enggak boleh. Kalau pendapat saya itu kita jadinya tidak eee terjaga, apa tujuannya tadi itu seimbangkan. Nah itu saya bikin kira-kira gitu dulu,

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\pendekatan effectuation dalam pengembangan startup

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.0286	2	1	NVIVO	14/04/2025 21:18
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

pendekatan effectuation dalam pengembangan startup

2	NVIVO	14/04/2025 21:19
---	-------	------------------

Pendapatan effectuation itu, ya saya pikir sangat relevan, karena memungkinkan startup itu, satu, tentunya untuk mengelola ketidakpastian. Jadi, dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dan beradaptasi dengan perubahan, startup itu tentu dapat lebih fleksibel dalam menggapai tantangan. Jadi fleksibilitas di sini menjadi kunci utama, saya kira, untuk mengelola ketidakpastian ini.

Kemudian yang kedua, itu tentu membangun kemitraan. Jadi, kolaborasi dengan berbagai pihak dapat membuka peluang baru dan memperluas jaringan. Jadi, banyak ragam mitra, meskipun tentu ragam mitra ini harus relevan dengan konteks pendidikan. Kemudian yang ketiga, itu memanfaatkan kejadian tak terduga. Memang kita kan juga sering terkaget-kaget, kalau enggak siap-siap, ya, kaget-kaget ada perubahan, kemudian responnya seperti apa. Nah, kalau tadi unsurnya adalah fleksibilitas, tentu dengan memanfaatkan kejadian yang ketiga ini, kita balik itu menjadi sebuah peluang yang dapat membantu untuk menemukan inovasi baru

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.1032	2
----	-----------	--------	---

1	NVIVO	14/04/2025 21:36
---	-------	------------------

Kalau pakai saya sih intinya ya tadi segala sesuatu kan sering ketidakpastian, ya. Itu banyak sekali kejadian, misalnya kita ketika di lapangan, kita nggak mungkin lagi mengatakan ini menurut teori ini dan seperti apa. Justru teori itu akan muncul setelah kita mengerjakan yang begitu. Jadi artinya sekarang ini kita harus melihat situasi tadi, situasi yang berkembang di masyarakat yang harus kita arahkan pada, Oh, ini saya butuh startup seperti ini, startup di bidang pendidikan, sehingga ini harus kita jalankan, mau tidak mau. Dan begitu seperti kemarin contohnya, waktu kejadian COVID itu kan banyak sekali berkembang startup mengenai misalnya penyelamatan atau mengenai bagaimana urusan, apa, virusnya, kemudian banyak juga startup di bidang apa pemasaran, bagaimana kita kondisi yang contoh saja, ya. Nah, sekarang ini, contohnya yang sekarang kita hadapi di koperasi desa ini kan, Pak Presiden itu mungkin out of the box. Kenapa kok muncul seperti itu? Padahal koperasi sudah ada, ternyata ini untuk apa mengangkat ekonomi, mungkin ya tadi butuhnya. Kalau Pak Menteri kemarin cerita, orang desa itu butuh konsumtif, konsumen dan produsen dulu misalnya. Oh, yang dibutuhkan apa? Perut. Untuk kebutuhan perut berarti konsumennya untuk apa bahan pokok, mereka butuh sekali itu. Sehingga di desa itu harus dihadirkan. Gara-gara itu terus, sakit Puskesmas jauh misalnya. Ya udah di klinik, itu misalnya, itu kan juga out of the box. Nah, harapannya dengan inilah nanti muncul-muncul pasti nanti akan muncul pendidikan akan masuk di situ karena pendidikan tidak hanya di kampus, tapi justru di lapangan itu akan mengembangkan, jadi startup-startup yang mungkin startup mungkin ya, yang akan bisa dikembangkan oleh mereka yang mengerjakan itu. Mas

2	NVIVO	14/04/2025 21:36
---	-------	------------------

saya sih masih menganggap ada, karena kadang kita ketika di lapangan harus mengambil keputusan yang ini tidak ada di teori. Ya tadi yang saya sampaikan, teori itu bisa muncul setelah kejadian. Oh, berarti dengan kondisi misalnya, Oh, dengan koperasi desa ini bisa meningkatkan ekonomi, tapi kan kita harus tahu kondisinya setelah kita jalan.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.0761	1	1	NVIVO	14/04/2025 21:45
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

Ini perusahaan saya juga baru belajar ya. Efektuasi itu suatu konsep yang relatif baik. Ini kalau saya amati baru tahun 2001. Begitulah. Ya kita baru 20 tahunan lah, ya. Konsep ini bahkan oleh seorang namanya Saras Sarasvati, beliau ini mengembangkan konsep ini juga seiring dengan kondisi yang ada pada saat itu, yaitu .com company pada waktu itu tuh internet lagi meningkat banyak perusahaan-perusahaan beralih gitu ya, teknologi dan internet dan istilah startup mulai muncul gitu kan. Ya, kalau kita tengok ke belakang, eh setelah itu, terus terang eee, belum muncul orang berbisnis itu. Ya wajar karena profesional, nah, sehingga apa dengan adanya fenomena eee perusahaan-perusahaan berbagi teknologi maka munculah satu teori, ya teori, ya kan mau menjelaskan eee bagaimana tahap ini bisa berinteraksi dengan lingkungannya, berkembang kelas 11. Dan saya melihat teori ini Pak sangat tepat gitu ya, untuk dipakai menjelaskan perkembangan dari eee edtech ini untuk apa? Untuk kita bertahan, membentuk objek bertahan akhirnya berkelanjutan, karena kata startup ini harus hati-hati kita gunakan. Kenapa? Startup itu kan judulnya staff up, perintis itu. Satu perusahaan itu perintis terus. Gitu saya bagian orang yang mengatakan startup itu harus punya masa durasi periode waktu tidak bisa. Bagaimana sih istilahnya startup bertahan dan bisa berpindah menjadi satu entitas bisnis yang mature yang papan. Jadi, kalau saya boleh mengatakan bahwa ada yang labil ya, dan yang stabil. Yang labil ini istilahnya goyah, masih belum bisa tetap, itu sedangkan yang stabil itu yang udah matang. Ini penting gitu ya untuk kita bisa memahami teori ini, karena teori ini kan mungkin mulai dari misalnya gimana nih kita mulai eee usaha gitu, kita apa adanya itu namanya begitu kan. Ya itu istilahnya, dan saya bikin eee hal ini cocok juga dengan tahap ya. Dulu itu kita membuat bisnis harus mengumpulkan modal, modal, kemudian beli satu eee alat-alat dan bahan baku dan seterusnya baru kita jalan nih, bahkan kita kalau bisa ya eee enggak punya eh jaminan nih market atau pesanan order gitu ya. Nah semacam itu harus lengkap. Nah baru kita berani kalau itu belum lengkap maka kita. Tetapi jangan kita enggak usah lihat yang besar-besar, apa yang kita tetap itu, edtech mempunyai modal, apa yang namanya teknologi ataupun skill knowledge itu yang digunakan untuk menciptakan produk tersebut.

Disebutkan oleh teori ini juga eee prinsip Lost principle dan itu masalah kemitraan dan itu kita adalah bahasa Inggris bahwa di dalam eee tahap efektuasi ini kita harus berkolaborasi dengan berbagai pihak. Jadi kita bikin dan teori ini memang sudah sesuai dari teorinya, sudah mendukung, bahkan kita secara mengenai kolaborasinya itu yang lebih luas, ya. Crazy quilt aja membayangkan gitu, gimana kok kita harus pakai ini menyatakan itu, tapi anyway dia mau menyampaikan bahwa kita tetap berkolaborasi dengan pihak-pihak yang jadi eee stakeholder atau pemangku kepentingan. Dan yang menarik lagi di jalan pagi ini, dan menyampaikan masalah ketidakpastian, seperti di pasar yang disebut dengan lemonade. Saya membayangkan, kenapa kondisi tersebut itu bisa warnanya eee menarik gitu. Tetapi kan rasanya belum tentu jadi. Mungkin dia mencoba menangkap begitu orang bisa saja tertipu gitu, jujur aja gitu yang eee itu itu apakah sebetulnya. Coba ada kecutnya. Nah, jadi ada kejutan-kejutan. Nah, kejutan ini yang ditangkap polisi dan Saraswati bahwa eee bisa eee mengganggu atau ini ketidakpastian, nah ini harus di-manage, harus dikelola gitu. Dan kemudian mengenai juga fleksibilitas. Tapi yang mau saya sampaikan bahwa di teleskovati dengan teori efek ini, saya sudah bisa eee gambarkan bagaimana perjalanan startup edtech untuk kita stabil, ya bisa nantinya berkelanjutan. Eee seperti itu sih kira-kira sementara siapa namanya Mas Arif, kalau saya melihat dari teori efektuasi yang dikembangkan oleh Saras

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\pendekatan effectuation dalam pengembangan startup\\memanfaatkan sumber daya

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.0424	2	1	NVIVO	14/04/2025 21:20
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

memanfaatkan sumber daya

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 21:21

Untuk memanfaatkan sumber daya itu, di antaranya satu, tentu dengan mengadopsi teknologi digital, karena era digital ini. Nah, itu misalnya memanfaatkan platform online untuk menyediakan konten pendidikan yang mudah diakses. Kemudian, akses ini menjadi penting, jadi kalau mudah diakses, apalagi kompetisi yang sangat ketat dengan pemain lain, maka yang paling mudah diakses mungkin yang paling laris. Kemudian yang kedua, mengembangkan konten lokal. Kita tahu bahwa di dunia pendidikan kita itu sekarang ini kan pendidikan yang berkarakter, ya. Pendidikan karakter tentunya berkarakter yang lokal, ya. Jadi memberi materi yang sesuai dengan kebutuhan dan budaya lokal untuk meningkatkan keterlibatan pengguna. Ini jadi konten lokal itu sangat penting. Meskipun ya kalau pendidikan itu kan ada pendidikan yang kontennya ada sebagian lokal, sebagian yang global, karena global itu kita harus bisa beradaptasi dengan perkembangan global. Kemudian yang ketiga, itu bekerja sama dengan stakeholder pendidikan. Tentu ini karena produknya kan produk untuk pendidikan. Jadi kerjasama dengan stakeholder pendidikan itu ya berkolaborasi dengan sekolah, misalnya, dengan sekolah. Di antara sekolah itu kan sekarang ada sekolah dasar, sekolah menengah, kemudian ada sekolah vokasi, kemudian level universitas, kemudian lembaga pendidikan lainnya untuk memperluas jangkauan dan dampak lembaga pendidikan lainnya itu. Misalnya, ya tempat-tempat pelatihan itu adalah tempat pendidikan juga. Jadi kerjasama dengan stakeholder pendidikan intinya begitu.

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0707	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:37

kalau saya sih setuju dengan adanya sumber daya yang ada. Jadi kita tidak usah mengadakan sumber daya. Jadi, dengan yang ada itu orang akan tergerak. Jadi tidak perlu harus diberi syaratnya harus seperti ini, ini enggak. Sekarang itu enggak model seperti itu, tapi dengan ada, Oh, misalnya sumber daya yang ada, SDM-nya tertentu, kemudian saya di situ ada eee sumber daya lokalnya yang ada di situ. Inilah yang harus kita manfaatkan. Misalnya seperti contohnya, Oh, SMK itu ternyata hanya punya modalnya pengin membuat motor misalnya, tapi hanya adanya, apa, mesin, apa, CNC misalnya, ya kan. Nah, dengan adanya itu kan tidak usah harus motor full motor, tapi setidaknya yang bisa dilakukan dengan CNC itu apa? Itu bisa aja mungkin dia baru membuat kerangka atau sekrup-sekrupnya atau apa. Tapi kan sudah punya gambaran bahwa motor yang akan dibuat itu adalah motor, nah, kemudian baru dia akan mengembangkan. Bisa saja mencari, Oh, di sini ada bengkel apa, kemudian mungkin ada Honda apa, atau mungkin barang-barang bekas apa, misalnya seperti itu. Ini kan berarti mengarrange apa ya, membuat parcel-pasal yang berdasarkan kebutuhan ini kan ngajari, apa, yang mengedukasi SDM. SDM di mana saja harus paham dengan sumber daya yang ada, artinya contohnya sekarang kita sedang efisiensi, ya kan. Nah, efisiensi ini sekarang mestinya kesempatan untuk bagaimana mengelola SDM yang ada, resource yang ada itu yang kita utamakan itu. Mas

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
		0.0479	1	1	NVIVO	14/04/2025 21:45

Kalau ini kita bicara memang eee, apa, dari empiris itu, apa ya yang kejadian, kita lihat yang lalu. Indonesia itu diawali dari foundernya gitu kan, dia mulai dari knowledge-nya, dia pengetahuan. Ambil contoh misalkan ya, Bukalapak, Zaki pada saat itu, dia adalah lulusan ITB dan dia memang bidangnya di situ, kompetensinya dia tahu. Baru kemudian dia membuat lah aplikasi, jadilah Bukalapak. Jadi dia memanfaatkan, katakanlah pengalaman, keahliannya dia, tidak ibaratnya mencari-cari yang lain, itu sumber daya yang dimanfaatkan internal, tidak bicara eksternal resources. Jadi ini penting, kalau gini, dia memanfaatkan internal resources, tidak mau makan, kalau misalkan yang, apa, cari model dulu dong, wah cari model dulu gitu loh, ibaratnya dapat produk baru, mereka berusaha. Tapi kalau tidak bisa ini, nah dia juga makan eee, atau jaringan kemitraan. Kalau kita bayangkan di, ya sorry ya, kita lihat apa gitu, cari teman-teman ya, gitu kan. Ya dia tidak. Me- yang, ya udah kita ambil contoh tadi dari depannya dan seterusnya membangun dia punya waktu itu baru, ya dia bertindak ke eksternal, dia melihat apakah ada yang bisa mendanai dan ketiganya masalah faktor banding yang jujur aja, funding juga penting gitu. Ya bukan kita bilang, "Wah ini enggak perlu modal ya," jujur dan seperti tidak jadi. Ini juga jadi apa hal yang dilakukan oleh tahap efektivasi di Indonesia. Dia memanfaatkan sumber daya internal dan eksternal, dia tidak berdaya eee, apa eksternal yang lain. Mungkin dia akan coba untuk eee dan media mengaku ya supaya ada ekspektasi mempublikasi gitu ya, untuk bisa dia dikenal dan akhirnya bisa masuk pada pasar, misalnya gitu. Dan juga penarik ini. Kalau di education, ini bicara mengenai konten, ya. Pendidikan ini jadi sumber daya yang harus selalu di-update, karena orang bicara sekarang, kamu isinya apa? Ini education, education ini yang memang harus relevan dan itu jadi sumber daya yang kita gunakan oleh edtech. Jadi jangan istilahnya asal-asalannya, harus berkualitas. Contoh kayak ruang guru, saya pernah datang ke ruang itu, dia cerita yaitu tutor-tutor yang memang menguasai silabus di berbagai tingkatan. Nah itu jadi apa, yang kontennya itu berkualitas. Satu daya tarik untuk apa, edtech itu saya pikir. Jadi kembali lagi untuk tidak lama, untuk panjang, bahwa edtech itu memanfaatkan sumber dayanya mulai dari internal dulu, nah baru dia eksternal tadi dan sesuaikan sebenarnya, kira-kira begitu.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\pendekatan effectuation dalam pengembangan startup\\mengelola risiko dan ketidakpastian Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
		0.0392	2	1	NVIVO	14/04/2025 21:21
				2	NVIVO	14/04/2025 21:21

mengelola risiko dan ketidakpastian

berbagai kegiatan itu pasti ada risiko dan ketidakpastian, itu saya kira hal yang lumrah, ya. Tapi bagaimana bisa mengelola risiko dan ketidakpastian itu pada umumnya, seperti ini: yang pertama misalnya diversifikasi model bisnis. Jadi, ketidakpastian itu dijawab dengan model bisnis, ya, mengurangi ketergantungan pada satu sumber pendapatan dengan menawarkan berbagai produk atau layanan lainnya. Itu yang pertama. Jadi, diferensiasi model bisnis itu tidak hanya produknya yang diberikan, tetapi strategi bisnisnya itu juga mungkin disesuaikan sesuai dengan input yang tidak pasti tadi.

Kemudian yang kedua, analisis data dan umpan balik. Itu misalnya menggunakan data pengguna untuk mengidentifikasi kebutuhan dan menyesuaikan produk secara praktis. Nah, kebutuhan pengguna itu berkembang, lho, Pak, ya. Jadi, pengguna itu kebutuhan berkembang, sebagai manusia pasti berkembang, dan kita perlu ingat yang kebutuhan hirarki Maslow itu, ya, di dunia pendidikan, Maslow di psikologi itu kan kebutuhan manusia berkembang. Termasuk di dalam pendidikan, pendidikan juga akan berkembang karena dunianya juga berkembang.

Kemudian yang ketiga, itu pengembangan tim yang adaptif. Ini di internal startup itu mungkin juga harus mengembangkan tim yang adaptif, jadi memiliki tim yang mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan dan tantangan baru. Jadi, kalau dalam bahasa kita di industri itu ya begitu.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0229	1	1	NVIVO	14/04/2025 21:37
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

Nah, itu tentu saja mereka harus paham bahwa dengan adanya startup yang dilakukan oleh mereka pasti mengandung risiko, tapi paling tidak meminimalkan risiko itulah yang penting kan begitu. Artinya tadi dengan adanya resource yang terbatas dengan ketidakpastian mereka juga harus tahu. Jadi ada plan-pplan ketika membuat startup, nanti munculnya seperti apa, sudah harus ada manajemen risikonya, harus ada mitigasi. Sorry, mitigasi risikonya juga harus ada itu, Mas.

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.0812	1	1	NVIVO	14/04/2025 21:46
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

Itu apa ya, probabilitas, ini kita bisa bicara macam-macam, tapi kalau saya belakangan, probabilitas suatu kejadian itu terjadi. Ini dipahami. Kalau gitu, kita harus memilih apanya, kita semua yang bisa menyebabkan risiko itu makin besar probabilitas yang terjadi. Bagaimana supaya sumber itu bisa kita kelola supaya probabilitasnya kecil terjadi. Kalau kita bicara mengenai risiko bisnis, itu apa yang menjadi bapak. Itu yang penting. Kalau kita bicara, "Udah punya ini," kalau kita nggak bilang, oleh karena itu yang pertama, produknya ini harus bisa melayani kebutuhan pasar. Nah, jadi kembali lagi, untuk mengurangi atau menekan risiko itu, harus melakukan pemahaman learning atau melakukan studi lebih dalam terhadap. Intinya kalau dia salah, apa namanya target dan seterusnya, itu risikonya banyak. Tapi kalau itu dia bisa memahami pasarnya, targetnya dan seterusnya, itu probabilitasnya besar sukses, risikonya akan. Ini sebagai gambaran saja, itu dia risiko, apa namanya, kenapa sampai ya? Karena dia tidak melihat bahwa percepatan besar itu kepada investornya, tapi kenyataannya tidak seperti itu. Itu perlu waktu ya, akhirnya terjadilah. Awalnya nggak punya pasar, tetapi kenyataan di lapangan dengan ekspektasi yang berbeda, dia berpikir untuk mengadopsi teknologinya, tapi ternyata tidak. Asumsi ini juga kembali tadi, bagaimana kita bisa menekan atau mengelola risiko kita pertama. Nah, yang kedua tentunya setelah kita paham bagian fakta produk kita ini bisa fleksibel ya, di apa sesuai terhadap kebutuhan market tadi. Kalau ada produk yang sifatnya, "Ah udah enggak bisa diapa-apain, sudah habis, begini harus begitu," ini risikonya makin besar. Tetapi kalau produknya itu tidak mengadopsi eee, kebutuhan pasar dan seterusnya, maka risikonya akan eee lebih sedikit. Jadi, apa namanya, eee produk itu jadi penting ya. Nah terus terang ada prinsip waktu yang lalu diajarkan oleh banyak orang, "Don't put your eggs in one basket." Jangan kamu taruh telur kamu semua di satu keranjang. Maknanya dalam kalau kita punya risiko atau pendapatan, harus punya banyak. Jadi menarik saya, Maaf ya kalau saya mau waktu, saya bekerja di sana. Teman-teman kita bikin produknya jangan satu kontrol terus gimana Pak? Kita ada rolling insert, itu ada spesial, ada empat. Kalau dulu pendapat cuma satu doang dan jadi 4 gitu ya, itu ya. Jadi kalau misalnya ada yang enggak, apa, tidak laku, tapi kita dapat yang lain gitu. Nah jadi itu salah satu contoh bagaimana kita mengurangi risiko kita, kita eee, apa, tidak mendapatkan. Ini juga begitu, kita harus melihat bagaimana kita jadi, kita melihat segmen-segmennya dan kemudian kita juga melihat bagaimana produk ini dan jumlahnya, vendornya, mitranya gitu, juga tidak hanya satu dua tapi banyak. Berapa level 1, 2, 3 ya, tidak lanjut kita juga eee, tidak terpengaruh gitu. Nah ini yang menarik juga karena di awal tadi mengenai pasar itu apa. Itu yang saya harapkan menggunakan data. Kalau kita melakukan analisis data itu akan membantu kita mengurangi. Kalau ini misalkan penggunaan. Berapa banyak sih yang sudah memakai dan seterusnya, tidak bisa mengantisipasi. Ya inilah namanya data analitik itu jadi penting untuk kita gunakan mengurangi risiko tersebut ya. Dan gampang sekali lagi yang terakhir mengenai manajemen profesional, kita bisa mengurangi risiko kalau kita hati-hati. Inilah yang menjadi penyakit dari satu usaha kita. Manajemen gitu ya. Kita melakukan suatu tindakan gitu ya, pasti ada tawaran untuk mendapatkan keuntungan, dapatkan suatu manfaat, politik bisa menarik dan seterusnya, tapi kita lupa dan kemudian hati-hati. Apa manfaatnya, apa risikonya. Kita hidup jangan langsung cepat-cepat mengiyakan, cepat-cepat ya kita setuju dan seterusnya, kita ini jujur aja jam terbang. Jadi kalau top up untuk bisa mengelola atau instal risiko itu, manajemennya harus prudent, tidak sembrono, jangan kita apa namanya mudah gitu ya dengan kesempatan, kita coba lihat ya lepas ini ya silakan. Pasti saya gitu ya, tapi hati-hati. Jadi jangan sampai kita nih kayak, "Oh ya." Yang tadi terakhir mengenai apa manajemen profesional, dan itu ada satu hal yang saya sampaikan untuk menekan atau

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\Perkembangan Industri Edtech

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.0331	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:14

Kalau melihat ini, ya, melihat perkembangannya dalam 10 tahun terakhir, memang kalau dilihat dari sisi bisnisnya, pendapatan dari sektor pendidikan daring itu diperkirakan mencapai sekitar satu setengah, ya, satu ke 1,5 miliar dolar AS. Kalau diproyeksikan sampai tahun, 2029 itu kira-kira sekitar 1,59 miliar dolar. Nah, pertumbuhan ini memang didorong oleh peningkatan penetrasi internet. Jika kita lihat datanya, penetrasi internet yang saat ini mencapai sekitar 73,7% dari total populasi Indonesia, jadi cukup besar ya, kalau tahun 2020 saja sudah 73,7%, apalagi hingga tahun sekarang. Saya kira itu penetrasinya cukup besar, jadi prospeknya sangat besar, ya.

Nah, apalagi itu memang diperkuat dengan kondisi pandemi beberapa tahun yang lalu. Kondisi pandemi Covid-19 itu justru mempercepat adopsi platform berbasis daring. Nah, itu adalah yang mendorongnya sebenarnya di Covid-19 itu. Dan itu kan memang berlanjut hingga saat ini, ya, karena ada beberapa tahun mengalami Covid, dan orang harus melakukan segala sesuatu secara daring, itu juga men-trigger, termasuk di sini dalam konteks pendidikan. Begitu. Nah, kalau aplikasinya sih di teknologi pendidikan ini, memang bisa dibayangkan ya cukup besar peningkatannya

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0349	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:31

seperti mungkin beberapa waktu yang ini, ya, eee era-era ini saya setahu saya, terutama pada saat COVID itu kan startup sudah mulai, ya, mulai apa, naik, anak-anak muda sudah mulai mengenal tentang startup. Nah, sekarang pun juga mulai berkembang di bidang apa saja, terutama di bidang yang ada teknologinya. Teknik tertentu saja, iya. Di bidang agro pun sekarang sudah mulai, anak-anak sudah mulai peduli. Jadi misalnya ada beberapa dosen, itu yang junior-junior saya, itu ada, apa ya, seperti broiler X tentang peternakan itu, mahasiswa itu juga sudah mulai aware, pengen tahu, dan pengen mengimplementasikan meskipun ya masih dasar. Jadi artinya dalam beberapa tahun ini sudah mulai berkembang, yaitu Mas.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.1156	1
----	-----------	--------	---

1

NVIVO

14/04/2025 21:44

Hal yang menjadi titik pandang kita, mengapa kita pesan? Karena adanya kejadian COVID-19, kita tidak bisa memungkiri sejak adanya PSBB pada waktu itu, ya. Demikian pemerintah membawa dampak kepada dunia pendidikan. Education, dari situlah banyak sekali kesempatan yang bisa dimanfaatkan oleh startup edtech mengembangkan industri ini di Indonesia. Itu tidak terjadi hanya di Indonesia, tapi di seluruh dunia. Bahkan menurut Statista, begitu ya. Nilai pasar dari industri edtech di dunia per 2023 kemarin, begitu, itu sudah mencapai 142 miliar dollar. Ini kita melihat juga di Indonesia. Nah, di Indonesia tentunya tidak sebesar itu. Ini masih perkiraan-perkiraan saja, itu mungkin hanya 10%-nya saja kurang, begitu ya, dari apa yang sudah ada di dunia untuk market value. Karena ini juga berbicara mengenai industri, itu biasanya kita akan berbicara berapa besar. Salah satunya tadi saya sampaikan, ya, Statista itu kita satu-dua miliar dollar. Nah, kalau kita berbicara Indonesia, yang mungkin kurang darinya, bahkan kalau mau yang tepatnya itu bisa jadi masih di kisaran angka 2 miliar, gitu ya, dollar, gitu ya. Seperti kurang. Mengapa hal ini bisa kita jadikan angka itu? Jadi, tunjukkan kalau kita lihat sekarang ada namanya ruang guru, itu satu edtech yang mendapatkan peluang besar pada saat COVID kemarin, ya. Itu banyak sekali mendapatkan keuntungan dana dan pasarnya itu dikatakan belum hampir mencapai Unicorn, ya dealnya. Nah, kalau kita bicara Unicorn skill untuk startup itu angkanya 1 miliar dollar, nah gitu ya kira-kira. Nah, ini kita bicara ruang guru, ada beberapa nama lagi yang pemain-pemainnya sehingga industri ini round up, ya, sekitar satu setengah miliar dollar, gitu ya. Itu yang saya perkirakan, jadi masih sangat kecil. Wah, dari 10% yang tadi saya sampaikan mungkin kurang dari 5%, bahkan. Ini awal untuk menggambarkan bagaimana suasana ataupun kondisi industri edtech di Indonesia. Kita bicara target BRI yang kedua. Kita juga melihat bahwa pemain-pemain di Indonesia itu juga beragam, ya. Ada yang skalanya sudah besar, ada juga skalanya masih perintis. Nah, namun demikian mereka ini sebetulnya memanfaatkan teknologi yang sekarang sudah lebih maju, begitu ya. Itu dimanfaatkan untuk memudahkan proses belajar mengajar yang ada di sekolah-sekolah Indonesia. Pendidikan, begitu ya. Dan ini dimanfaatkan benar oleh para startup. Sehingga banyak startup edtech player itu melakukan ekspansi, dan hal ini yang ketiga, sejalan dengan program pemerintah. Program pemerintah ini mendukung keberadaan keberlanjutan dari industri edtech kita tidak bisa mengingkari porsi anggaran pemerintah Indonesia itu kan besar sekali, 20% dari konstitusi, kecuali anggaran konstitusi. Nah, ini menjadi satu dorongan buat berkembangnya industri edtech tadi. Jadi faktor-faktor itu mempengaruhi bagaimana kondisi industri edtech di Indonesia yang berbeda dengan negara-negara lain di kawasan Dunia Lain karakteristik itu, ya. Jadi saya pikir itu sudah mencerminkan bagaimana kondisi yang terakhir. Memang kondisi industri edtech di Indonesia saat ini dari 5 tahun ini juga mengalami katakanlah pasang surut, gitu ya. Atau kita sampaikan terakhir ini untuk update, bahwa industri edtech ini sebagai salah satu industri teknologi banyak. 3 katakanlah di bidang lain, bukan di edtech begitu, ya. Itu akhirnya gulung tikar, yang kita saksikan sekali adalah teknologi, kita saksikan banyak, gitu ya. Beberapa edtech yang mantap, Argentina itu, tutup yang kita sebut saja kalau boleh begitu, ya Tanihub, gitu, ya. Kemudian ada sayur box, misalkan. Kemudian ada beberapa nama lagi, dan itu menjadi warning buat edtech di Indonesia agar tidak sampai pada posisi demikian. Dan bahkan yang terakhir ini, terus terang ya, mungkin mengejutkan oleh bagi kalangan teknologi, begitu, ada yang namanya saat ini series, yaitu juga bagian dari gelombang ini, ternyata juga muncul. Ya, saya memperkirakan juga mempunyai kepada edtech, dan informasi tahun lalu, gitu. Ada salah satu edtech yaitu, eee, ruang guru itu melakukan layoff, untuk PHK itu, ya pengurangan karyawan. Ya, ini juga informasi-informasi yang perlu kita cermati dalam rangka kita melihat secara utuh bagaimana sih kondisi industri edtech di Indonesia yang terkini. Ya, kira-kira begitu. Nah, namun dibalik semua pasang surut itu, kita juga masih melihat suatu harapan. Nah, kalau kita bicara bisnis seperti itu, ya apapun itu, ini yang menjadi penting, harapan atau prospek. Nah, prospek bisnis edtech di Indonesia tetap besar, tetap besar. Mengapa? Karena memang infrastruktur yang terus dikembangkan dari tahun ke tahun semakin baik, memang masih ada kekurangan, tetapi yang mau saya katakan ada perkembangan progress, gitu ya, infrastruktur itu, ya, dikerjakan pemerintah. Infrastruktur politik penting untuk pendukung. Bukan dari edtech. Kemudian yang kedua, ini pemerintah tetap berkomitmen mendukung namanya program pendidikan yang berbasis teknologi, ya, melalui berbagai cara, ya anggaran 20% tetap tidak dikurangi, itu program MBKM merdeka belajar kamus Merdeka itu juga sepertinya tetap dijalankan meskipun dalam versi yang berbeda. Artinya kedua ini tetap mendukung, tidak melepas kayak gitu kebijakan-kebijakannya juga akan bersifat mendukung, tidak malah menghambat, dan ini bagian yang kedua. Terus yang ketiga, kita prospek ini penting adalah apa? Yaitu masyarakat. Masyarakat kita ini sudah boleh dikatakan lebih maju, lebih terbuka, artinya mereka lebih mau mengadopsi teknologi di dalam proses belajar mengajar. Jadi, dengan hadirnya misalnya orang tua, orang tua yang gajinya milenial begitu, ya, mereka akan lebih membuka diri untuk mengadopsi edtech aplikasi dan seterusnya untuk pendidikan anaknya. Nah, ini akan menjadi efek yang luar biasa, ya. Inilah harapan untuk bisa dijadikan keberlanjutan edtech

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\rekomendasi untuk On Studi, untuk startup untuk membangun keberlanjutan kewirausahaan, Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.1410	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:29
				2	NVIVO	14/04/2025 21:30

rekomendasi Prof untuk On Studi, untuk startup seperti ini, untuk membangun keberlanjutan kewirausahaan,

Kalau menurut saya, ya, rekomendasi untuk yang pertama adalah ekspansi pasar yang terarah, jadi memperluas jangkauan pasar ke daerah-daerah yang membutuhkan pendidikan tinggi dan potensi pertumbuhan pengguna. Dari potensi penggunaan juga tumbuh, ya, baik populasinya maupun lainnya, tapi kebutuhan mutu pendidikan tinggi itu kan juga meningkat. Jadi, ekspansi pasar yang terarah itu seperti itu, jadi memperluas jangkauan ke daerah-daerah dengan kebutuhan pendidikan yang tinggi dan potensi pertumbuhan pengguna itu yang pertama.

Kemudian, rekomendasi yang kedua, setelah ekspansi pasar yang terarah, kemudian evaluasi dan penyesuaian strategi secara berkala. Jadi, secara berkala itu evaluasi, kemudian penyesuaian strateginya. Jadi, saya kira PDCA, lah, ya, PDCA, jadi melakukan evaluasi rutin terhadap strategi bisnis dan produk untuk memastikan kesesuaian dengan kebutuhan pasar dan tren industri. Jadi ini penerapan PDCA, kalau dalam bahasa lain, yaitu nanti Kaizen misalnya, kayak industri Jepang itu, jadi perbaikan yang berkelanjutan.

Kemudian, rekomendasi yang ketiga, perkuat kolaborasi dengan sekolah karena sekolah itu adalah mitra strategisnya, ya. Jadi perkuat kolaborasi dengan sekolah, jadi fokus pada kemitraan jangka panjang dengan institusi pendidikan dan melibatkan guru serta kepala sekolah dalam penggambaran produk untuk memastikan kebutuhan mereka terpenuhi. Jadi, kurikulum kan berubah hampir setiap 5 tahun sekali kan berubah, atau shifting lah, shifting penyesuaian itu terjadi setiap 5 tahun, jadi dengan sekolah itu saya kira bagus, ya.

Kemudian rekomendasi yang lain itu adalah diversifikasi produk. Ya, tentu tadi kalau produknya juga diinovasi, disesuaikan dengan perubahan kebutuhan, maka sekarang ada diversifikasi produk, kembangkan fitur yang mendukung keberlanjutan sosial dan lingkungan. Keberlanjutan sosial dan lingkungan, seperti konten berbasis pendidikan lingkungan dan pembangunan karakter untuk menambah nilai bagi pengguna. Jadi, diversifikasi produknya adalah terkait dengan keberlanjutan sosial dan lingkungan, kemudian konten-konten yang bisa berbasis pendidikan lingkungan dan juga pembangunan karakter.

Kemudian rekomendasi berikutnya adalah model pembiayaan yang berkelanjutan. Perluas model transaksi digital dan tambah opsi pembayaran untuk memberikan akses lebih luas bagi sekolah dan orang tua yang kurang mampu. Jadi, ini model pembiayaan berkelanjutan. Jadi kalau model pembiayaan tadi hanya beberapa model pembiayaan, sekarang adalah diperluas dengan opsi pembayaran untuk memberikan sekolah dan orang tua, terutama yang kurang mampu tadi.

Rekomendasi lainnya adalah inovasi berkelanjutan. Terus kembangkan teknologi IoT dan AI. Kalau sekarang itu kan zamannya AI, ya. Salah satunya ChatGPT dan sekarang di dunia pendidikan banyak dipakai. Kalau di tempat kami di UGM itu apa ya langganannya. Jadi, kembangkan teknologi IoT dan AI ini untuk memperbaiki aksesibilitas dan kustomisasi materi pembelajaran agar sesuai dengan kebutuhan siswa. Jadi tadi kan kebutuhannya berkembang, mutu pendidikan juga berkembang, sehingga apa inovasi itu perlu dilakukan, harus dilakukan.

Kemudian rekomendasi lainnya adalah pengalaman pengguna yang lebih baik. Sama seperti kalau kita bicara dengan apa berbasis pada user experience, ya. Kalau kita mengembangkan produk, itu kita juga lihat user experience dari pengalaman pengguna yang lebih baik. Itu pengguna-pengguna yang sudah pengenalan lama itu biasanya banyak hal menjadi input yang baik untuk desain produk kita. Jadi optimalkan antarmuka dalam konteks IT, ya, optimalkan maksimalkan antarmuka antara pengguna, ya, untuk memastikan semua fitur mudah diakses oleh pengguna, terutama yang tidak terbiasa dengan teknologi. Ini ekonomi sangat penting, ini Pak Arif, ini ekonomi, ya. Jadi bagaimana desain antarmukanya supaya pengguna tidak cepat capek, ya, dan lain-lain. Ya, jadi pengalaman pengguna ini menjadi sangat penting. Jadi di sini ada aspeknya ekonomi, kemudian ekspansi ke daerah 3T. Kita tahu bahwa daerah 3T itu kan infrastrukturnya relatif tidak lebih baik daripada yang di luar 3P. Jadi, gunakan pendekatan effectuation ini untuk menjangkau daerah terpencil dengan solusi pendidikan yang terjangkau dan berkelanjutan. Jadi, ini menjadi sangat penting itu kalau bisa menjangkau daerah 3T, jadi dari daerah terpencil dengan solusi pendidikan yang terjangkau dan berkelanjutan. Tentu kalau IoT tadi, atau yang apa, internetnya nggak lancar di daerah 3T, sekarang ini kan ada perangkat yang bisa digunakan. Misalnya menggunakan produknya starlink itu, ya. Jadi, itu bisa menjangkau di daerah yang terpencil.

Kemudian rekomendasi yang lain adalah budaya organisasi yang mendukung keberlanjutan. Kalau tadi konsep keberlanjutannya sudah dilakukan, tetapi budaya organisasinya juga harus mendukung. Jadi, tanamkan nilai-nilai keberlanjutan dalam seluruh

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0500	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:42

Oke, oke yang satu, misalnya sekarang kan pendidikan banyak, ya ini kan menjurus pada pendidikan semuanya. Itu mahasiswa sekarang jelas sudah diarahkan pada kewirausahaan. Ya ada MBKM itu kan ada salah satunya wirausaha. Kewirausahaan saya sering membimbing para mahasiswa, ya, MBKM bidang kewirausahaan. Artinya dengan edtech ini, dengan startup ini, harapannya kan mahasiswa juga bisa mengembangkan, bisa membuka jejaring dengan mudah, misalnya baik itu ke pemasaran. Kemudian tentu saja evaluasinya pun juga akan rutin sistem, sehingga nanti akan improve. Nah harapannya mahasiswa itu akan bergerak di ini urusan-urusan apa edtech ini khususnya di bidang untuk pemasaran mengembangkan produk-produk jasa juga kan. Kewirausahaan kan tidak hanya barang yang barang dan jasa. Kalau SMK itu tentu saja temanya TEFA itu kan. Harapannya mahasiswa itu kan juga ada entrepreneurnya juga harus dibangun, sehingga dia tidak hanya sekedar praktik selesai praktek, tapi bagaimana mengimprove produk-produk mereka itu. Mas,

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.0420	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:48

Kalau saya menyarankan, yang pertama adalah, masih-masih enggak jelas, Pak. Yang pertama adalah harus tetap menyempurnakan produknya. Ya, ini pertama. Karena On Studi ini kan unik, ini harus disempurnakan. Harus dilihat mana yang masih belum, masih lemah, diperkuat. Memang sudah bagus, ya, apalagi yang diperbagus lagi. Itu penting supaya, apa ya, bisa ataupun melayani kebutuhan pasar tadi. Jadi kembali, orang itu mau dengan on Studi kalau dilihat produknya memang bermanfaat buat saya, dan mudah dan seterusnya, gitu. Harus tetap, jangan puas. Nah itu pentingnya, jangan puas diri. "Oh sudah bagus, ya biarin aja lah," kayak gitu. Enggak perlu lagi di apa tambahi atau enggak. Enggak, enggak, kita harus berpikir itu, itu ada kompensasi supaya kalau putih berkelanjutan, ya jangan puas diri. Terus yang kedua, tentunya eee untuk keberlanjutannya harus memperluas jaringan kemitraan. Artinya memperluas pihak-pihak yang mau terlibat. Ini juga penting. Jadi kalau on Studi itu eee bisa dianggap apa ya, friendly pada pihak itu. Jadi saya pikir eee memperkuat apa namanya, ya. Kemudian eee, ya saya bilang untuk eee keberlanjutan, kembali opsi, Nah harus membangun tim manajemen yang profesional, pastinya. Tidak lain tidak banyak orang mengatakan gini, apa sih kunci sukses suatu program? SDM kayak gitu suka ya. Ambil contoh, ada kemarin saya jarang. Kenapa koperasi gagal? Karena SDM-nya, Pak, seakan gitu. Tidak, maupun itu kenapa publikasi itu gagal? Karena SDM-nya, Pak. Banyak kejadian-kejadian itu hal ini juga berpengaruh dengan SDM, kalau bisnis itu mau bagus, dilihatnya harus juga bagus. Eh, diam untuk kualitas ya, dari eee personalnya. Yang kedua ada sistemnya dibangun yang harus, eee apa namanya, bagus. Saya pernah isi dengan matahari mengenai hal ini, bagaimana sistem dibangun. Saya bikin itu harus disempurnakan terus, SDM-nya itu. Jadi kita tidak bisa, setiap berkualitas, ya. Saya pikir itu, dan apa namanya baru yang sakit melihat bagaimana dinamika pasar. Rekomendasinya supaya on Studi ini bisa tetap berkelanjutan, yang harus melihat dinamikatif dan seterusnya. Terus

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\tantangan dalam menggabungkan konteks pendidikan lokal dengan solusi teknologi global

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.0507	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:23

tantangan dalam menggabungkan konteks pendidikan lokal dengan solusi teknologi global

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
				2	NVIVO	14/04/2025 21:23

Dalam konteks ini, tantangan utamanya yang pertama, ya, kesenjangan digital. Kita tahu di Indonesia itu ada perbedaan akses teknologi antara daerah urban dan daerah rural, daerah 3T dan daerah non-3T, jadi ada kesenjangan, dan ini memang ada kaitannya tadi itu dengan infrastruktur digital.

Kemudian yang kedua, keterbatasan bahasa dan budaya. Konten global itu mungkin tidak selalu sesuai dengan bahasa dan nilai budaya lokal, ya. Misalnya, kontennya dari Eropa, kemudian lokalnya di Jogja misalnya. Budaya lokal Jogja itu pakai apa, pakaian daerah Jogja, ya. Tentu kalau kontennya dari budaya Eropa sana itu mungkin akan berbeda dengan budaya kita. Termasuk bahasa, ya. Meskipun di Indonesia sendiri kita bahasa daerahnya kan beda-beda, ada bahasa Sunda dengan bahasa Jawa, itu pun dua-duanya sangat-sangat berbeda, ya.

Ini adalah tantangan bagaimana menggabungkan konteks pendidikan lokal dengan solusi teknologi globalnya, tapi teknologi global itu kan bahasa universal, ya. Yang namanya teknologi, bahasa universal. Jadi mungkin teknologi yang tetap universal tetapi dalam konteks ini bahasanya yang lokal, ya.

Kemudian yang ketiga, regulasi pendidikan yang mungkin berbeda, ya, standar dan kebijakan pendidikan yang bervariasi antar wilayah dapat mempengaruhi adopsi teknologi. Nah, tentu kita berharap, ya, bahwa regulasi dalam konteks pendidikan mesti ini itu sama. Regulasi itu hanya untuk penyesuaian dengan daerah masing-masing karena kondisinya berbeda. Itu hanya perbedaan kondisi aja tadi ada bahasa, kemudian ada adat istiadat yang berbeda, tetapi regulasi pendidikan yang utama, pilar utama di dalam regulasi pendidikan, saya kira sama, ~~perbedaan adalah sebagai indikator untuk menyesuaikan bisa-bisa kompatibel dengan apa lokal lokalnya tadi kira-kira begitu~~

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0156	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:38

Jelas mereka juga harus belajar juga, kan, Mas. Harus apa, apa ya istilahnya berani mengambil risiko juga tentu. Kemudian berani tadi artinya ini kan enggak mungkin apa saya tak coba-coba, ya. Coba, tapi harus berani mengambil risiko itu. Itu challenge-nya untuk mengintegrasikan antara yang global dengan yang lokal.

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.0322	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:47

Tantangan yaitu, kalau menurut saya adalah kita bisa memiliki persepsi yang sama. Kita menyamakan dulu persepsi tantangannya itu, karena kita seakan-akan tadi itu ada dikotomi dari masyarakat tuh, kalau yang lokal itu tradisional, ketinggalan zaman, yang satu modern, Wah ini enggak ketemu, masih banyak yang menganut pandangan itu, enggak bisa ketemu nih, enggak bisa satukan. Oh bisa kok, pemahaman itu yang harus dimunculkan bahwa kita tarik bergandeng tangan gitu ya untuk me- apa menciptakan education teknologi eee application yang memang eee apa namanya lokal konten friendly. Nah itu loh, itu penting untuk menyamakan persepsi, kalau pendapatnya tantangan di situ, karena ini kaitannya dengan orang mau join atau tidak, ya tantangannya itu yang paling penting. Kalau yang lain-lain gitu ya mengenai infrastruktur begitu ya memang itu tantangan juga dengan segala macam, apa permasalahannya. Namun itu saya berpikir bisa diatasi gitu ya eee dengan program-program pemerintah dan satunya dengan pembangunan dan seterusnya. Namun yang pertama tadi itu, Mas, masalahnya device-centric tantangannya dimainkan. Bagaimana menyelamatkan para pindah itu oke dan join tuh mendukung eee edtech teknologi ini dengan lokal kontennya tetap ada, kira-kira dan yang menarik juga begini, tantangan terakhir ini bagaimana kita bisa mengukur, gitu ya, ini berhasil atau tidak. Ini kalau kita mengintegrasikan local content dengan teknologi modern ini, jangan lupa kita juga perlu ada semacam evaluasi. Bagaimana mengevaluasi proses integrasi ini berhasil atau belum? Itu juga perlu ada indikator pengukurannya, gitu ya, harus dikembangkan, kira-kira gitu

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Akademisi dan Praktisi\\Tantangan Startup Edutech

Document

Files\\Prof Alva (1)

No	Wawancara	0.0571	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:18

Ya, kalau kita bicara tentang tantangan dalam edukasi teknologi, tantangan utamanya itu yang jelas, ya, kalau di Indonesia itu tentu adalah keterbatasan infrastruktur digital. Kita tahu sekarang itu di Indonesia sendiri, kan, kalau kita lihat kecepatan internetnya saja, ya, baik itu yang mobile maupun yang fix, ya, yang mobile broadband atau fix broadband, itu kalau kita bandingkan di negara ASEAN saja, kita itu termasuk di urutan yang bawah, ya. Itu.

Kemudian yang lain, meskipun ini, Pak Arif, kalau keterbatasan infrastruktur digital itu, ya, memang pemerintah sekarang berusaha untuk meningkatkan kecepatannya. Kemudian tantangan yang kedua, kemungkinan karena regulasi yang berubah-ubah, ya. Meskipun, ya, perubahannya itu sebenarnya ya lima tahun sekali, sih, tetapi regulasi yang sering berubah ini dapat mempengaruhi modal bisnis dan operasional. Jadi, kalau regulasinya berubah, karena di situ ada regulasi pemerintah, menjadikan regulasi ini adalah pemain bisnisnya, kemudian ini pengguna. Nah, kalau regulasi yang berubah pada pemerintah itu kan memberikan regulasi dan insentif. Kalau ini berubah, lah, ini pemain edu tech kan juga harus menyesuaikan.

Ya, kemudian yang ketiga, tantangan yang ketiga itu adalah persaingan yang ketat. Jadi, memang di Indonesia ada beberapa pemain, ya, terkait dengan edu tech, di antaranya kan, apa, Ruang Guru, ya salah satunya, dan mungkin ada yang lain. Jadi, kalau kita lihat banyaknya pemain di pasar edu tech ini, ini membuat diferensiasi produk menjadi kunci untuk bertahan. Jadi, diferensiasi produk yang disampaikan ke pasar, ya. Meskipun pasar juga mungkin berubah, karena tuntutan pasar itu kan salah satunya adalah mutunya, ya. Jadi, mutu, kalau dalam konteks layanan pendidikan, ya tentunya layanan pendidikannya akan lebih baik, karena substansi pendidikannya sendiri paling tidak akan, kalau kita bicara kompetensi, kan ada tiga: ada knowledge, ada skill, dan ada attitude. Itu adalah konteks pendidikan untuk mencapai

Files\\Prof Ambar (1)

No	Wawancara	0.0656	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:32

Challenge-nya, ya. Challenge ini, ya, kita tahu bahwa eee pendidikan itu kan sekarang sudah, apa ya, komprehensif dan kompleks, ya. Nah, tentu saja ini dengan tantangan-tantangan seperti itu, dengan kompleksitasnya, kemudian mau tidak mau kita juga harus tahu apa perkembangan-perkembangan pendidikan, khususnya di teknologinya. Ini tentu saja juga harus mengarah ke sana, misalnya dengan adanya, misalnya seperti apa ya, contoh-contohnya. Perguruan tinggi, ya, terutama di perguruan tinggi ini kan pendidikan teknologi itu tidak hanya didapat dari kelas. Nah, misalnya sekarang dari dunia saja, itu kan kita juga harus aware pada dunia. Nah, sehingga kita mau tidak mau juga harus mengenal dan mengenalkan itu pada khalayak, seperti tadi yang di mana? Yang di mana Mas, eee, yang disebut tadi di negara mana? Uganda? Ah, Uganda saja sudah aware. Sekarang kita pun juga dari Uganda akan mengantarkan ke Indonesia, misalnya. Nah, sekarang, tapi yang jelas, ketika kita eee peduli pada edtech itu, kita harus peduli pada basis kearifan lokal. Sehingga lokal-lokal itu yang harus kita, kita apa ya, kita improve juga, Mas. Terutama misalnya dari eee, apa, eee, apa istilahnya level SMA, SMA, SMK itu, juga harus didorong. Sehingga ketika nanti masuk di perguruan tinggi pun juga, apa, lebih aware pada teknologi di bidang pendidikan.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Yahya (1)

No	Wawancara	0.0588	1	1	NVIVO	14/04/2025 21:44
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

Kalau saya melihat kayak gitu, ya pertama bahwa startup ini harus bisa membaca pasar memahami pasar. Tantangan besarnya yang tidak bisa tidak, karena kita mulai dari eee, katakanlah konsumen, istilahnya begitu. Jadi jangan kita mulai dari satu produk, kita punya produk nih, kemudian kita bilang dari Pak, ini bagus nih, sudah pasti bisa laku dan seterusnya. Tidak. Justru kita tantangannya bagaimana kita bisa capture kembali, ya. Jadi, basic sekali, atau kita boleh macam-macam lah pokoknya, eee, produk teknologi dan sebagainya. Tetapi kalau itu tidak memenuhi atau sejenis of the market itu, gone akan hilang. Jadi tantangannya, bagaimana bisa memahami? Nah, untuk memahami ini, dia harus banyak terbuka dengan di pasar. Ambil contoh sekarang, edtech ini menarik ya, untuk kita pahami harus ke isu2 pendidikan itu. Pendidikan, siapa di situ ada berbagai macam komponen, kata-kata, eh guru, kata-kata manajemen sekolah, pas sekolah, dan juga komponen murid, ya, dan komponen pendukung yang lainnya. Satu, eee, kelompok ada juga kelompok atau komponen keluarga sekolah, yaitu eee orang tua, ya, itu juga harus dipahami kayak apa. Jadi, ambil contoh kita, apa yang diinginkan oleh orang tua itu harus kita tangkap, kita catat kayak gitu. juga kita pengen apa yang diinginkan oleh guru, apa yang kita eh, tuliskan juga. Jangan lupa manajemen, manajemen itu kepala sekolah dan sebagainya, eh administrasi itu juga kita tangkap. Dan terakhir memang ke anaknya. Nah, itu memahami apa namanya eee pasar itu. Jadi, hal-hal yang tantangan buat eee edtech gitu ya. Nah, tantangan yang kedua, ya ini kita harus melihat edtech ini bisa apa mengupdate teknologi. Sebab apa? Teknologi itu selalu berputar cepat sekali. Edtech ini sudah kuat sendiri merasa sudah the best. Artinya apa? Juga harus belajar. Nah, belajar harap teknologi baru selalu mempunyai divisi RnB, istilahnya, jadi penting gitu. Nah, ini menarik untuk tantangan, karena seringkali edtech ini merasa paling tidak begitu ya kurang pembuka diri terhadap yang baru atau teknologi dan seterusnya. Jadi tantangannya, kalau tantangan yang eee lainnya, kalau yang ketiga misalkan kita lihat, eee tantangan dari eee eksternal, ya, walaupun itu yang belakang ada kebijakan pemerintah yang suka ada berubah, ya, tetap. Enggak ada imbas dari perekonomian secara global gitu ya. Ini juga mempengaruhi ya, mempengaruhi. Ambil contoh sekarang ini kan ekonomi, iya, boleh dikatakan eee sedang dalam kondisi eh, ya dari guru sih tidak penentu, gitu kaget, tidak begitu banyak, makin besar gitu ya, karena ada pengaruh-pengaruh eee dari aspek lain sisi politik dunia eee global dan ini mempengaruhi sentimen-sentimen istilahnya orang untuk berinvestasi. Nah, kelihatan investasi bagian keuangan dan seterusnya itu juga akan mempengaruhi ya kecepatan terlambat kepada Y dan X, eh biasalah sayang, tapi yang pertama tadi itu tantangan dengan pasar dan tantangan tidak kata-kata dengan dinamika eee eksternal ekonomi

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\dampak sosial

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.1300	2	1	NVIVO	14/04/2025 22:01
----	-----------	--------	---	---	-------	------------------

dampak sosial

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 22:01

Dampak sosial utama yang kami hasilkan di OnStudy adalah peningkatan akses pendidikan di daerah-daerah terpencil dan kurang berkembang. Kami menyadari bahwa banyak sekolah di Indonesia, terutama yang berada di luar kota besar, menghadapi keterbatasan anggaran dan infrastruktur, yang membatasi mereka untuk mengakses solusi pendidikan berbasis teknologi. Oleh karena itu, kami berkomitmen untuk menyediakan solusi teknologi yang lebih mudah diakses dan lebih terjangkau, sehingga sekolah-sekolah di daerah terpencil bisa mendapatkan manfaat yang sama dengan sekolah-sekolah di kota besar.

Selain itu, kami juga fokus pada peningkatan keterlibatan orang tua dalam pendidikan anak-anak mereka. Salah satu fitur yang kami kembangkan adalah sistem notifikasi otomatis yang menginformasikan orang tua tentang perkembangan akademik anak mereka. Dengan cara ini, orang tua tidak hanya terhubung dengan sekolah, tetapi mereka juga bisa lebih aktif dalam mendukung proses belajar anak mereka. Hal ini membawa perubahan signifikan dalam cara orang tua berinteraksi dengan pendidikan anak-anak mereka, yang pada gilirannya membantu meningkatkan hasil belajar siswa.

Peneliti : Pak CEO, bagaimana OnStudy mengukur dampak positif yang dihasilkan, selain dari metrik finansial, untuk memastikan keberlanjutan dan manfaat sosial dari platform ini?

CEO : Di OnStudy, kami sangat fokus untuk mengukur dampak sosial positif yang kami hasilkan, yang lebih dari sekadar metrik finansial. Kami percaya bahwa keberhasilan kami tidak hanya bisa diukur dengan laba atau pendapatan, tetapi juga dengan seberapa besar kontribusi yang kami berikan terhadap perbaikan pendidikan di Indonesia.

Salah satu cara utama kami mengukur dampak positif adalah dengan melihat peningkatan kualitas pembelajaran. Kami memantau hasil belajar siswa yang menggunakan platform kami, serta keterlibatan orang tua dalam proses pendidikan. Kami percaya bahwa pendidikan yang berkualitas tidak hanya ditentukan oleh materi pembelajaran, tetapi juga oleh seberapa aktif orang tua terlibat dalam mendukung pembelajaran anak mereka. Oleh karena itu, keterlibatan orang tua adalah indikator penting dari dampak sosial yang kami ciptakan.

Selain itu, kami juga memantau akses pendidikan yang lebih merata. Salah satu ukuran keberhasilan kami adalah jumlah sekolah yang bergabung dengan platform kami, khususnya sekolah-sekolah yang sebelumnya tidak memiliki akses ke teknologi pendidikan. Tingkat kepuasan pengguna—baik sekolah maupun orang tua—merupakan indikator kunci dari dampak sosial kami. Kami ingin memastikan bahwa solusi yang kami tawarkan dapat diakses oleh sebanyak mungkin pihak, terutama di daerah-daerah yang memiliki keterbatasan sumber daya.

Peneliti : Pak CEO, bagaimana OnStudy mengelola keterlibatan orang tua dalam pendidikan anak-anak mereka, dan bagaimana hal ini berdampak pada keberhasilan sistem pembelajaran yang Anda tawarkan?

CEO : Selain itu, kami juga fokus pada peningkatan keterlibatan orang tua dalam pendidikan anak-anak mereka. Salah satu fitur yang kami kembangkan adalah sistem notifikasi otomatis yang menginformasikan orang tua tentang perkembangan akademik anak mereka. Dengan cara ini, orang tua tidak hanya terhubung dengan sekolah, tetapi mereka juga bisa lebih aktif dalam mendukung proses belajar anak mereka. Hal ini membawa perubahan signifikan dalam cara orang tua berinteraksi dengan pendidikan anak-anak mereka, yang pada gilirannya membantu meningkatkan

Files\\CMO

No	Wawancara	0.1105	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:08

Dampak sosial utama yang kami hasilkan di OnStudy tidak hanya terkait dengan teknologi pendidikan, tetapi juga dengan bagaimana teknologi ini digunakan untuk menciptakan perubahan sosial yang nyata. Salah satunya adalah akses pendidikan digital tanpa biaya langganan. Kami tahu bahwa banyak sekolah dan orang tua yang kesulitan dengan biaya langganan platform digital. Oleh karena itu, kami memastikan bahwa semua sekolah bisa mengakses platform kami secara gratis, yang membuka akses kepada lebih banyak siswa untuk mendapatkan pendidikan berbasis teknologi tanpa dibebani biaya.

Selanjutnya, kami berfokus pada peningkatan keterlibatan orang tua dalam pendidikan anak-anak mereka. Dengan fitur notifikasi otomatis yang memberikan informasi terkini kepada orang tua mengenai perkembangan akademik anak, kami membuat mereka lebih terlibat dalam proses pendidikan dan mendukung anak-anak mereka dalam cara yang lebih terorganisir dan terinformasi.

Yang tidak kalah penting adalah upaya kami dalam pencegahan bullying. Kami mengembangkan sistem pemantauan yang memungkinkan guru dan staf sekolah untuk mendeteksi tanda-tanda bullying secara lebih dini. Dengan langkah ini, kami berharap bisa menciptakan lingkungan belajar yang lebih aman dan mendukung perkembangan emosional dan sosial siswa.

Secara keseluruhan, kami ingin OnStudy dikenal bukan hanya sebagai platform teknologi, tetapi juga sebagai agen perubahan sosial yang membawa dampak positif dalam pendidikan dan kehidupan siswa, orang tua, dan masyarakat.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 22:08

kami menggunakan beberapa impact metrics yang memungkinkan kami untuk menilai sejauh mana kami telah memberikan dampak positif yang nyata di lapangan. Metrik-metrik ini lebih dari sekadar angka finansial, karena kami ingin melihat bagaimana produk kami mempengaruhi pendidikan secara langsung.

Pertama, kami memantau jumlah siswa dan pendidik yang terdigitalisasi. Ini menunjukkan sejauh mana teknologi kami telah berhasil diadopsi oleh sekolah-sekolah dan pendidik, yang berperan penting dalam transformasi digital pendidikan.

Kami juga sangat fokus pada jumlah sekolah di daerah 3T (Tertinggal, Terdepan, Terluar) yang berhasil mengadopsi sistem kami. Sekolah-sekolah di daerah-daerah ini sering kali kekurangan akses terhadap teknologi pendidikan, jadi keberhasilan kami dalam menjangkau mereka adalah indikator kuat dari dampak sosial yang kami buat.

Selain itu, kami menggunakan Net Promoter Score (NPS) untuk mengukur kepuasan sekolah dan orang tua. Dengan NPS, kami bisa melihat seberapa besar kepercayaan dan loyalitas yang dimiliki pengguna terhadap platform kami. Ini adalah alat penting untuk menilai kepuasan dan dampak positif yang kami berikan.

Terakhir, kami juga memantau frekuensi interaksi orang tua melalui notifikasi pendidikan. Fitur ini dirancang untuk meningkatkan keterlibatan orang tua dalam pendidikan anak-anak mereka. Frekuensi interaksi ini menunjukkan seberapa aktif orang tua dalam mendukung perkembangan pendidikan anak mereka melalui platform kami.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\Implikasi Perubahan signifikan pada keberlanjutan bisnis

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.0472	1
----	-----------	--------	---

1 NVIVO 14/04/2025 22:00

Salah satu perubahan terbesar yang kami lakukan dalam model bisnis kami adalah penerapan model pembiayaan berbasis transaksi. Kami menyadari bahwa banyak sekolah menghadapi kesulitan dalam membayar biaya langganan untuk platform pendidikan digital. Untuk itu, kami mengembangkan model pembiayaan yang inovatif yang memanfaatkan pembayaran tagihan rumah tangga sebagai sumber dana untuk mendukung platform kami.

Dengan model ini, kami tidak membebani sekolah-sekolah dengan biaya langganan bulanan yang bisa menjadi beban bagi anggaran mereka. Sebaliknya, kami menawarkan layanan gratis kepada sekolah-sekolah, dengan pendanaan yang berasal dari transaksi pembayaran yang dilakukan oleh orang tua siswa. Ini adalah solusi win-win di mana orang tua dapat melakukan pembayaran tagihan sehari-hari mereka, dan dana yang terkumpul digunakan untuk mendanai pengoperasian platform kami.

Keunggulan utama dari model ini adalah keberlanjutan. Kami tidak hanya menawarkan layanan gratis, tetapi juga memastikan bahwa platform kami tetap dapat berjalan dengan keberlanjutan finansial. Model ini memberi kami fleksibilitas dalam mengelola biaya operasional, sambil tetap menjaga kualitas layanan pendidikan berbasis teknologi bagi sekolah-sekolah tanpa membebani anggaran mereka.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\kemitraan

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.0443	3
----	-----------	--------	---

1 NVIVO 14/04/2025 21:56

kemitraan tidak terduga

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 21:56

Ya, salah satu kemitraan tidak terduga yang memberikan nilai signifikan bagi OnStudy adalah dengan penyedia layanan pembayaran, seperti Indomaret dan Alfamart. Awalnya, kami tidak menyangka bahwa kemitraan dengan penyedia layanan pembayaran ritel akan menjadi bagian yang sangat penting dalam model bisnis kami. Kami menyadari bahwa salah satu tantangan terbesar yang dihadapi orang tua adalah sistem pembayaran yang kompleks dan sulit diakses, terutama di daerah yang memiliki keterbatasan infrastruktur digital.

			3		NVIVO	14/04/2025 21:56
--	--	--	---	--	-------	------------------

Dengan bermitra dengan Indomaret dan Alfamart, kami memperoleh akses ke platform pembayaran yang sangat diperlukan, yang memungkinkan orang tua untuk melakukan pembayaran dengan cara yang lebih mudah dan transparan. Kemitraan ini tidak hanya memberikan akses ke lebih banyak pengguna, tetapi juga membantu kami dalam mengatasi tantangan yang muncul terkait dengan sistem pembayaran yang biasanya dianggap sulit dan tidak transparan. Ini adalah contoh yang baik tentang bagaimana kami dapat mengubah tantangan menjadi peluang, dan bagaimana kemitraan strategis dapat membuka jalan bagi solusi yang lebih efisien dan diterima oleh audiens yang lebih luas.

Files\\CMO

No	Wawancara	0.0995	2
----	-----------	--------	---

			1		NVIVO	14/04/2025 22:05
--	--	--	---	--	-------	------------------

Untuk kami di OnStudy, mitra strategis adalah kunci untuk berkembang dengan cepat dan efektif. Kami memiliki beberapa mitra yang sangat mendukung perjalanan kami. Sekolah-sekolah mitra awal (early adopters) adalah salah satu yang paling penting. Mereka membantu kami menguji produk di dunia nyata, memberi kami feedback langsung, dan memvalidasi bahwa produk kami memang dibutuhkan di lapangan. Mitra ini sangat berharga karena mereka percaya pada visi kami, dan kami bisa bersama-sama membangun solusi yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Selain itu, kami bekerja sama dengan penyedia pembayaran digital, seperti Indomaret dan Alfamart, untuk memudahkan transaksi dalam sistem kami. Kerja sama dengan mereka memungkinkan kami untuk memperluas jangkauan layanan kami, memastikan bahwa pengguna bisa lebih mudah mengakses dan memanfaatkan platform kami.

Kami juga menjalin hubungan yang erat dengan komunitas EdTech lokal. Komunitas ini sangat mendukung kami dengan berbagi pengetahuan dan pengalaman dalam mengembangkan teknologi untuk pendidikan. Ini memberikan kami kesempatan untuk belajar dan berkembang lebih cepat.

Proses membangun kemitraan ini kami lakukan dengan pendekatan co-creation. Kami tidak hanya ingin mitra kami menjadi pengguna atau pemangku kepentingan pasif. Kami mengajak mereka untuk ikut merancang dan berkontribusi dalam pengembangan produk. Dengan cara ini, mitra kami merasa memiliki bagian dalam keberhasilan produk, dan kami bisa memastikan bahwa solusi yang kami ciptakan benar-benar sesuai dengan kebutuhan pasar

			2		NVIVO	14/04/2025 22:06
--	--	--	---	--	-------	------------------

Ya, ada satu kemitraan yang cukup tidak terduga tapi memberikan nilai yang sangat signifikan bagi OnStudy, yaitu dengan ritel offline, khususnya dengan Indomaret dan Alfamart. Pada awalnya, kami menganggap kerjasama dengan mereka sebagai opsi minor, karena kami lebih fokus pada adopsi digital yang berbasis aplikasi. Namun, ternyata kemitraan ini memberikan dampak yang sangat besar dalam memudahkan adopsi oleh orang tua, terutama yang tinggal di daerah yang mungkin kurang familier dengan sistem pembayaran digital berbasis aplikasi.

Melalui kerja sama ini, kami memberikan alternatif pembayaran yang lebih praktis, memungkinkan orang tua untuk melakukan transaksi secara langsung di toko-toko terdekat. Kami tidak hanya membuat proses pembayaran lebih mudah, tetapi juga membuatnya lebih terjangkau bagi orang tua yang mungkin kesulitan mengakses sistem pembayaran digital. Ini menjadi strategi distribusi yang sangat efektif, karena membuka akses untuk sejumlah besar pengguna yang sebelumnya merasa tidak terjangkau oleh teknologi digital. Kemitraan ini sangat memperlancar adopsi produk kami di daerah yang lebih luas dan memperkuat posisi OnStudy di pasar.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\kemitraan\\kontribusi mitra

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.0544	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:55
				2	NVIVO	14/04/2025 21:56

kontribusi mitra

Kontribusi mitra kami sangat signifikan dalam pengembangan bisnis OnStudy, dan hal ini sangat terkait dengan prinsip Crazy Quilt yang kami anut. Dalam pendekatan ini, kami mengakui bahwa kemitraan yang baik tidak hanya menguntungkan satu pihak, tetapi juga memberikan manfaat timbal balik yang berkelanjutan.

Salah satu kontribusi utama dari mitra kami adalah dalam hal penyediaan infrastruktur dan teknologi. Mitra teknologi kami berperan penting dalam membantu kami menyediakan infrastruktur yang diperlukan untuk mengembangkan dan mengoperasikan platform OnStudy. Tanpa dukungan mereka, kami mungkin akan kesulitan dalam mengelola kebutuhan teknis yang sangat kompleks, mengingat skalabilitas dan kebutuhan operasional yang tinggi dalam dunia pendidikan. Teknologi yang mereka sediakan memungkinkan kami untuk terus mengembangkan dan meningkatkan fitur-fitur yang kami tawarkan kepada sekolah-sekolah.

Selain itu, mitra kami juga membantu kami dalam ekspansi pasar. Banyak daerah di Indonesia, terutama di luar kota besar, yang mungkin tidak dapat dijangkau dengan mudah. Dengan dukungan mitra kami, baik dalam hal distribusi produk maupun dalam hal pendekatan lokal, kami dapat menjangkau lebih banyak sekolah dan memastikan bahwa solusi yang kami tawarkan dapat diakses oleh lebih banyak pihak. Ini adalah kontribusi yang sangat penting karena dengan memperluas cakupan kami, kami bisa mencapai impact yang lebih besar di dunia pendidikan.

Files\\CMO

No	Wawancara	0.0629	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:06

Kontribusi mitra kami sangat besar dalam tiga hal utama yang menjadi kunci dalam pengembangan bisnis kami. Pertama adalah validasi produk, yang kami lakukan melalui user co-design bersama mitra kami. Mitra, khususnya sekolah-sekolah mitra, sangat membantu kami dalam merancang dan menguji fitur produk yang kami kembangkan. Mereka memberikan feedback yang sangat berharga, memastikan bahwa produk yang kami tawarkan benar-benar memenuhi kebutuhan mereka. Dengan melibatkan mereka dalam desain produk, kami dapat lebih mudah menyesuaikan diri dengan apa yang benar-benar dibutuhkan di lapangan.

Kedua, mitra kami juga berperan penting dalam distribusi produk. Kami melakukan channel sharing, di mana mitra membantu kami dalam mendistribusikan produk kepada sekolah-sekolah di daerah-daerah yang lebih luas. Dengan jaringan yang mereka miliki, kami bisa mempercepat akuisisi pengguna dan memastikan produk kami sampai ke banyak sekolah yang membutuhkan. Hal ini sangat penting dalam memperluas jangkauan kami.

Ketiga, mitra kami membantu kami dalam membangun kepercayaan pasar. Endorsement implisit dari sekolah mitra sangat berharga bagi kami. Ketika sebuah sekolah atau lembaga pendidikan yang sudah terpercaya mengadopsi produk kami, itu memberikan kepercayaan tambahan kepada sekolah-sekolah lain untuk bergabung. Ini membantu kami untuk memperkuat posisi kami sebagai trusted solution di dunia pendidikan, yang sangat penting dalam pasar yang sangat bergantung pada kepercayaan dan kredibilitas.

Dengan kontribusi-kontribusi ini, kemitraan yang kami bangun tidak hanya mempercepat akuisisi pengguna, tetapi juga

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\kemitraan\\Strategi Kemitraan

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.0577	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:55

Di OnStudy, kami sangat mengutamakan kemitraan yang strategis dalam membangun ekosistem yang solid untuk mendukung perkembangan produk dan layanan kami. Kami mengembangkan kemitraan dengan mengadopsi prinsip Crazy Quilt, yang mengedepankan keberagaman mitra untuk menciptakan solusi yang lebih kuat dan holistik. Kami percaya bahwa kemitraan yang baik tidak hanya tentang mendapatkan manfaat dari mitra, tetapi juga tentang membangun hubungan yang saling menguntungkan dan berkelanjutan.

Salah satu mitra utama kami adalah sekolah dan lembaga pendidikan. Kami bekerja erat dengan berbagai sekolah untuk memastikan bahwa produk yang kami tawarkan benar-benar relevan dan memenuhi kebutuhan mereka. Kami mendengarkan langsung dari mereka mengenai tantangan yang mereka hadapi dan bagaimana teknologi bisa membantu mereka dalam proses pembelajaran dan administrasi. Ini memungkinkan kami untuk menciptakan solusi yang tidak hanya berguna, tetapi juga bisa diterima dengan baik oleh para pendidik dan siswa.

Selain itu, kami juga menjalin kerja sama dengan penyedia teknologi. Mitra teknologi kami memainkan peran penting dalam menyediakan infrastruktur yang kami butuhkan untuk mengembangkan sistem yang efisien dan efektif. Dengan dukungan mereka, kami bisa menawarkan layanan yang lebih baik dan meningkatkan kualitas serta kecepatan pengembangan produk. Kemitraan ini memungkinkan kami untuk tetap berada di garis depan dalam hal inovasi teknologi, sehingga kami bisa terus berkembang dan memberikan nilai tambah yang lebih besar bagi pengguna kami.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\mengelola dan mengubah kegagalan

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.0494	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:53

mengelola dan mengubah kegagalan

2	NVIVO	14/04/2025 21:54
---	-------	------------------

Di OnStudy, kami selalu mencari cara untuk mengubah kegagalan menjadi peluang. Kami memandang kegagalan bukan sebagai akhir dari segalanya, tetapi sebagai bagian dari proses belajar yang berkelanjutan. Setiap kali kami menghadapi tantangan atau kegagalan dalam pengembangan produk atau strategi, kami berusaha untuk tidak terjebak dalam ketidakberhasilan itu, tetapi sebaliknya, kami berfokus pada bagaimana kami bisa menyesuaikan dan memperbaiki. Misalnya, jika suatu fitur yang kami luncurkan tidak mendapatkan respons yang diharapkan, kami akan menganalisis apa yang salah, apakah itu desain fitur, pemahaman pasar, atau faktor lainnya, dan kemudian melakukan iterasi atau perubahan yang diperlukan.

Selain itu, kami sangat mengedepankan adaptasi terhadap perubahan. Ketika sesuatu tidak berjalan sesuai rencana, kami tidak ragu untuk beradaptasi dengan fleksibel. Kami menyadari bahwa dunia teknologi dan pendidikan sangat dinamis, dan kami harus siap untuk mengubah kegagalan menjadi peluang. Hal ini sering kali memicu inovasi, yang akhirnya membantu kami untuk menciptakan solusi yang lebih baik dan lebih relevan. Kami percaya bahwa dengan mengelola kegagalan dengan cara yang konstruktif, kami tidak hanya belajar, tetapi juga memperkuat fondasi produk dan bisnis kami dalam jangka panjang.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\CMO

No	Wawancara	0.1060	2
----	-----------	--------	---

1	NVIVO	14/04/2025 22:04
---	-------	------------------

Di OnStudy, kami memiliki apa yang kami sebut sebagai failure documentation system, di mana setiap kampanye atau strategi yang tidak berhasil selalu dianalisis secara terbuka dan dijadikan bahan diskusi tim. Kami percaya bahwa kegagalan adalah guru yang sangat berharga, dan dengan mendokumentasikannya, kami bisa mendapatkan banyak pelajaran yang bisa diterapkan di masa depan. Ini bukan hanya untuk mengevaluasi apa yang salah, tetapi untuk memastikan bahwa kita tidak mengulang kesalahan yang sama. Kami percaya bahwa kegagalan adalah bagian dari perjalanan, dan yang penting adalah bagaimana kita mengambil pelajaran darinya.

Salah satu contoh konkret adalah saat kami meluncurkan fitur digital kantin yang awalnya tidak mendapat respons yang baik dari pengguna. Dari pengalaman ini, kami belajar banyak, salah satunya adalah pentingnya timing dalam meluncurkan fitur, dan lebih penting lagi, kami menyadari bahwa fitur ini perlu integrasi yang lebih kuat dengan orang tua, bukan hanya berfokus pada teknologi. Hal ini memberi kami insight yang sangat berguna dalam merancang fitur baru, di mana integrasi dengan orang tua dan pembelajaran dari respon pasar menjadi bagian penting dari pengembangan lebih lanjut.

Kami selalu mengedepankan pendekatan yang transparan dan kolaboratif dalam tim, dengan tujuan bahwa setiap kegagalan adalah kesempatan untuk tumbuh dan menjadi lebih baik. Dengan cara ini, tim kami tidak hanya melihat kegagalan sebagai hal yang negatif, tetapi sebagai kesempatan untuk memperbaiki dan berinovasi.

2	NVIVO	14/04/2025 22:06
---	-------	------------------

Kami selalu mencari cara untuk memanfaatkan keterbatasan yang muncul sebagai peluang untuk berinovasi dan mengungguli pesaing. Salah satu contoh nyata adalah masalah konektivitas rendah di daerah-daerah tertentu. Alih-alih melihat ini sebagai hambatan, kami justru melihatnya sebagai pendorong untuk mengembangkan sistem low-data IoT dan fitur offline mode. Kami mulai menyesuaikan produk kami agar lebih ramah dengan keterbatasan data, memungkinkan pengguna yang berada di daerah dengan koneksi internet yang buruk tetap dapat mengakses platform kami.

Hal ini memberi kami keunggulan kompetitif dibandingkan dengan para pesaing yang lebih fokus pada pasar urban dan daerah dengan konektivitas yang lebih baik. Dengan fokus pada solusi yang lebih efisien dan dapat diakses oleh lebih banyak orang, kami berhasil menciptakan produk yang relevan untuk pasar yang lebih luas dan mempercepat adopsi di daerah-daerah yang sebelumnya kurang mendapat perhatian oleh penyedia teknologi pendidikan lainnya.

Bukan hanya itu, kami melihat bahwa dari keterbatasan infrastruktur ini, kami bisa menawarkan sesuatu yang lebih bernilai bagi pengguna kami, yang membedakan kami dari para pesaing yang lebih urban-centric. Dengan inovasi-inovasi seperti IoT low-data dan fitur offline mode, kami berhasil menghadirkan solusi yang benar-benar berfokus pada kebutuhan pasar.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\mengintegrasikan pengetahuan lokal dengan teknologi modern

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.0669	2
----	-----------	--------	---

1	NVIVO	14/04/2025 21:51
---	-------	------------------

mengintegrasikan pengetahuan lokal dengan teknologi modern

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 21:52

Integrasi antara pengetahuan lokal dan teknologi modern adalah hal yang sangat penting bagi kami di OnStudy. Kami sangat menyadari bahwa untuk dapat berfungsi dengan baik di Indonesia, teknologi yang kami kembangkan harus relevan dengan konteks lokal yang ada. Oleh karena itu, kami memulai dengan pendekatan berbasis kolaborasi yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan, seperti kepala sekolah, guru, dan praktisi IT lokal. Kolaborasi ini memberikan kami wawasan yang mendalam tentang tantangan dan kebutuhan yang dihadapi oleh sekolah-sekolah di Indonesia, yang sangat bervariasi antar daerah.

Kami bekerja erat dengan mereka untuk memastikan bahwa solusi yang kami tawarkan benar-benar disesuaikan dengan konteks pendidikan Indonesia. Kami tidak hanya melihat teknologi sebagai alat, tetapi juga sebagai solusi yang harus beradaptasi dengan kondisi lokal. Misalnya, banyak daerah di Indonesia yang masih memiliki keterbatasan dalam hal infrastruktur digital, baik dari segi kecepatan internet maupun ketersediaan perangkat keras. Oleh karena itu, kami mengembangkan teknologi yang lebih ringan, mudah diakses, dan dapat berfungsi dengan baik meskipun dalam kondisi jaringan yang terbatas.

Kami juga berfokus pada penyesuaian produk dengan kebutuhan lokal. Ini bukan hanya soal menyesuaikan teknologi dengan kondisi fisik, tetapi juga dengan budaya pendidikan yang ada. Kami memastikan bahwa apa yang kami tawarkan, baik dalam hal fitur maupun konten, benar-benar relevan dengan cara orang Indonesia belajar dan mengajar, serta dengan nilai-nilai pendidikan lokal yang ingin kami dukung. Melalui pendekatan ini, kami bisa memastikan bahwa produk kami tidak hanya efektif tetapi juga diterima dengan baik di berbagai daerah di Indonesia.

Files\\CMO

No	Wawancara	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
		0.0623	1			
			1		NVIVO	14/04/2025 22:03

Sebagai CMO, tugas saya memastikan bahwa kampanye pemasaran kami benar-benar mencerminkan konteks lokal dan mudah dipahami oleh masyarakat Indonesia. Kami menyadari bahwa meskipun teknologi modern seperti IoT memiliki potensi besar untuk meningkatkan pendidikan, penerimaannya sangat bergantung pada cara kami mengkomunikasikannya kepada publik. Oleh karena itu, kami sangat berhati-hati dalam memilih narasi yang sesuai dengan budaya dan bahasa daerah yang berbeda-beda di Indonesia. Kami ingin audiens kami merasa bahwa teknologi ini berkaitan langsung dengan kehidupan mereka dan memahami manfaatnya dalam konteks sehari-hari.

Selain itu, kami sangat menyadari bahwa banyak sekolah, terutama di daerah yang lebih terpencil, masih terbatas dalam hal infrastruktur digital. Oleh karena itu, dalam setiap materi kampanye yang kami buat, kami selalu menyebutkan bagaimana solusi kami dapat diakses dengan mudah, meskipun dengan keterbatasan jaringan atau perangkat yang ada. Kami juga menggunakan pendekatan yang lebih praktis dan mudah dipahami, misalnya dengan membuat konten visual yang disederhanakan dan menggunakan bahasa yang lebih mudah dipahami oleh orang tua dan pendidik.

Kami aktif melakukan edukasi publik melalui berbagai saluran, seperti webinar, pelatihan langsung, dan konten visual yang lebih sederhana. Melalui cara ini, kami dapat memastikan bahwa audiens tidak hanya memahami bagaimana cara menggunakan platform kami, tetapi juga mengapa teknologi seperti IoT ini sangat penting untuk masa depan pendidikan mereka. Ini sangat relevan di Indonesia, di mana adopsi teknologi pendidikan perlu dilakukan dengan langkah-langkah yang hati-hati dan disesuaikan dengan kebutuhan lokal.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\menyeimbangkan tujuan ekonomi, sosial, dan lingkungan

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
		0.0593	2			
			1		NVIVO	14/04/2025 22:00

menyeimbangkan tujuan ekonomi, sosial, dan lingkungan

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 22:01

Di OnStudy, kami sangat sadar bahwa untuk dapat berkelanjutan dalam jangka panjang, kami harus menyeimbangkan tujuan ekonomi, sosial, dan lingkungan. Kami tidak hanya fokus pada keuntungan finansial, tetapi juga pada dampak yang bisa kami berikan kepada masyarakat dan lingkungan.

Dari sisi sosial, kami berkomitmen untuk menggunakan teknologi sebagai pemberdaya masyarakat, terutama untuk sekolah-sekolah di daerah miskin dan terpencil. Kami tahu bahwa di banyak daerah di Indonesia, terutama yang jauh dari pusat kota, akses terhadap pendidikan berkualitas masih sangat terbatas. Melalui platform kami, kami berusaha untuk meningkatkan akses pendidikan, dengan memberikan solusi teknologi yang dapat diakses meskipun di daerah yang memiliki keterbatasan infrastruktur digital.

Dari sisi ekonomi, kami berfokus pada efisiensi dan keberlanjutan. Kami tidak hanya mengembangkan produk yang bermanfaat secara sosial, tetapi juga berusaha untuk memastikan bahwa operasional kami tetap efisien dan berkelanjutan secara finansial. Misalnya, kami memanfaatkan IoT untuk mengurangi pemborosan energi dan biaya operasional. Dengan menggunakan teknologi ini, kami dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan mengurangi biaya yang tidak perlu, yang pada gilirannya membuat model bisnis kami lebih sustainable dalam jangka panjang. Kami percaya bahwa dengan menyeimbangkan tujuan ekonomi, sosial, dan lingkungan, kami tidak hanya bisa mencapai keberlanjutan finansial, tetapi juga memberikan dampak yang lebih luas bagi masyarakat dan lingkungan.

Files\\CMO

No	Wawancara	0.0609	1
----	-----------	--------	---

1	NVIVO	14/04/2025 22:07
---	-------	------------------

Pada dasarnya kami menyadari pentingnya untuk menyeimbangkan tujuan ekonomi, sosial, dan lingkungan dalam setiap keputusan yang kami buat. Dari sisi pemasaran, kami lebih memilih untuk fokus pada impact narrative daripada hanya profit narrative. Kami ingin masyarakat melihat bahwa OnStudy lebih dari sekedar perusahaan teknologi, tetapi juga sebuah solusi sosial yang membawa perubahan positif dalam pendidikan.

Kami selalu menekankan dalam kampanye pemasaran kami bahwa keberlanjutan pendidikan adalah salah satu tujuan utama kami. Kami tidak hanya ingin memberikan akses teknologi, tetapi juga memastikan bahwa pendidikan yang kami bantu kembangkan bersifat berkelanjutan dan dapat bertahan dalam jangka panjang. Selain itu, kami juga menyentuh aspek pengurangan limbah kertas, yang merupakan salah satu tantangan besar dalam dunia pendidikan tradisional. Dengan menggunakan platform digital kami, sekolah-sekolah bisa mengurangi pencetakan materi, yang pada gilirannya membantu mengurangi limbah kertas yang dihasilkan.

Di sisi lain, kami juga mendorong penguatan partisipasi komunitas orang tua dalam proses pembelajaran. Kami percaya bahwa pendidikan bukan hanya tanggung jawab sekolah atau pemerintah, tetapi juga orang tua. Dengan memberikan mereka akses yang lebih besar ke dalam proses pendidikan anak-anak mereka, kami memperkuat partisipasi masyarakat dalam pendidikan, yang juga berkontribusi pada keberlanjutan sosial.

Dengan mengintegrasikan keberlanjutan pendidikan, pengurangan limbah, dan partisipasi orang tua, kami yakin OnStudy bisa memainkan peran penting dalam menciptakan masa depan yang lebih baik untuk pendidikan di Indonesia.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\Respon pada kejadian tidak terduga

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.0486	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:59

Di OnStudy, kami selalu berusaha untuk beradaptasi dengan situasi yang tidak terduga dan mengubah tantangan menjadi peluang. Salah satu contoh nyata adalah keterbatasan infrastruktur yang kami hadapi di beberapa daerah di Indonesia. Di banyak daerah, akses internet sangat terbatas, dan ini bisa menjadi hambatan besar dalam mengembangkan platform berbasis digital.

Namun, kami justru melihat keterbatasan ini sebagai peluang untuk berinovasi. Alih-alih terhambat oleh masalah konektivitas, kami mulai mengembangkan solusi yang lebih sederhana, yang tetap dapat memberikan efisiensi tanpa bergantung sepenuhnya pada koneksi internet yang stabil. Kami merancang produk yang bisa diakses dengan koneksi rendah, yang memungkinkan sekolah-sekolah di daerah yang lebih terpencil tetap dapat menggunakan platform kami dengan lancar.

Pendekatan ini tidak hanya membantu kami untuk tetap relevan di seluruh Indonesia, tetapi juga memberikan keunggulan kompetitif. Sebagai perusahaan yang mampu beradaptasi dengan keterbatasan infrastruktur, kami menawarkan solusi yang lebih fleksibel dan terjangkau, terutama bagi sekolah-sekolah yang sebelumnya kesulitan untuk mengakses teknologi pendidikan. Ini adalah contoh bagaimana kami mengubah situasi tak terduga menjadi peluang bisnis yang membuka pasar baru bagi kami.

Files\\CMO

No	Wawancara	0.0473	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:07

Setelah melihat tantangan yang dihadapi sekolah-sekolah dalam membayar biaya langganan, kami memutuskan untuk mengembangkan model monetisasi berbasis transaksi digital, yang kami sebut sebagai bill aggregation model. Sebelumnya, kami mengandalkan biaya langganan untuk mendanai platform kami, tetapi kami melihat bahwa banyak sekolah kesulitan untuk terus membayar biaya tersebut. Inilah yang mendorong kami untuk mencari alternatif yang lebih efisien dan mudah diakses.

Dengan model bill aggregation, kami memungkinkan orang tua siswa untuk membayar tagihan rumah tangga mereka, dan dari sana kami mendapatkan pendanaan yang digunakan untuk memperkuat pengoperasian platform kami. Ini tidak hanya memberikan solusi yang bebas biaya langganan untuk sekolah-sekolah, tetapi juga menciptakan positioning unik untuk OnStudy sebagai platform yang gratis tapi sustain—sesuatu yang jarang ditemui di dunia EdTech.

Model ini juga memberi kami keunggulan kompetitif karena kami bisa tetap memberikan layanan pendidikan berbasis teknologi yang berkelanjutan tanpa harus mengandalkan biaya langganan yang sering kali menjadi hambatan bagi banyak sekolah. Kami memanfaatkan transaksi yang terjadi setiap hari sebagai sumber pendanaan yang stabil dan berkelanjutan untuk operasional platform kami.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\risiko dan investasi

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.0995	3			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:53

risiko dan investasi

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			2		NVIVO	14/04/2025 21:53

Ketika kami berbicara tentang risiko dan investasi, kami sangat berhati-hati dalam mengambil langkah-langkah yang mendasari strategi kami. Kami fokus pada mengelola risiko yang dapat ditanggung oleh bisnis dan pemangku kepentingan, dan tidak terjebak dalam upaya mencari keuntungan cepat. Kami percaya bahwa dalam membangun sebuah perusahaan yang berkelanjutan, sangat penting untuk memiliki kontrol yang ketat terhadap risiko yang kami hadapi. Hal ini memberi kami kebebasan untuk menguji coba berbagai ide dan fitur baru tanpa harus khawatir akan kerugian besar. Kami lebih memilih untuk menilai risiko secara terukur, dan memastikan bahwa potensi kerugian tetap dapat dikelola dengan baik. Pendekatan kami terhadap risiko juga sangat terkait dengan cara kami mengelola investasi. Kami berkomitmen untuk melakukan investasi yang dapat memberikan nilai jangka panjang, bukan hanya keuntungan jangka pendek. Oleh karena itu, kami mengadopsi pendekatan bertahap dalam pengembangan dan peluncuran fitur. Setiap fitur baru yang kami kembangkan diuji terlebih dahulu dalam skala kecil, dan hasilnya akan kami evaluasi secara menyeluruh. Dengan cara ini, kami dapat meminimalkan potensi kerugian dan melakukan iterasi sesuai dengan feedback yang kami terima dari pengguna. Pendekatan bertahap ini tidak hanya memungkinkan kami untuk meluncurkan produk yang lebih matang, tetapi juga memberikan ruang bagi kami untuk beradaptasi dengan perubahan dan tantangan yang mungkin muncul di pasar.

3 NVIVO 14/04/2025 21:53

Ketika kami mengembangkan fitur atau layanan baru, kami bersedia menanggung risiko yang kami anggap dapat terkendali dan dikelola dengan baik. Kami tidak mengambil risiko besar dalam tahap pengembangan awal. Kami lebih memilih untuk menguji coba fitur baru dengan risiko kecil terlebih dahulu. Dengan cara ini, kami bisa meminimalkan potensi kerugian yang mungkin timbul, sambil tetap memberikan ruang untuk inovasi. Kami berfokus pada risiko yang terkendali, yang memungkinkan kami untuk mengumpulkan data dan feedback yang berguna untuk iterasi produk. Pendekatan kami sangat berorientasi pada keberlanjutan jangka panjang. Kami tidak hanya mencari keuntungan cepat, tetapi lebih pada bagaimana kami bisa menciptakan produk yang memiliki manfaat sosial yang besar dan dapat bertahan lama di pasar. Ini berarti bahwa kami lebih memilih untuk mengambil risiko yang akan membawa dampak positif dalam jangka panjang, baik dari sisi sosial maupun dalam hal perkembangan bisnis. Kami percaya bahwa ini adalah cara terbaik untuk menciptakan nilai yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga berkontribusi pada perbaikan kualitas pendidikan secara lebih luas.

Files\\CMO

No	Wawancara	0.0976	2
----	-----------	--------	---

1 NVIVO 14/04/2025 22:03

Di OnStudy, kami sangat menyadari bahwa mengelola risiko adalah bagian penting dari setiap langkah yang kami ambil, terutama dalam hal investasi dan strategi pemasaran. Kami mengikuti pendekatan Affordable Loss, yang berarti kami berfokus pada kerugian yang bisa kami tanggung daripada berfokus pada potensi keuntungan besar. Dalam hal ini, kami lebih mengutamakan untuk memastikan bahwa setiap langkah yang kami ambil tidak membawa kerugian yang signifikan, tetapi memberikan peluang untuk pembelajaran dan pengembangan lebih lanjut.

Ini juga berlaku dalam strategi pemasaran kami. Kami tidak langsung meluncurkan kampanye besar. Sebaliknya, kami menguji kampanye kami secara terbatas, melalui apa yang kami sebut sebagai micro campaigns. Ini memungkinkan kami untuk melihat respons dari audiens kecil terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk meluncurkannya secara lebih luas. Kami ingin memastikan bahwa investasi yang kami keluarkan benar-benar memberikan dampak yang positif sebelum kami melangkah lebih jauh.

Kami juga sangat memprioritaskan cost-effective awareness building. Sebelum melakukan investasi besar, kami ingin memastikan bahwa audiens kami memahami nilai dari apa yang kami tawarkan dan bahwa mereka benar-benar melihat manfaatnya. Dengan pendekatan ini, kami bisa membangun kesadaran yang solid dengan biaya yang lebih rendah, dan hanya melangkah ke langkah berikutnya jika sudah ada validasi dari segmen pasar yang lebih kecil.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
				2	NVIVO	14/04/2025 22:04

Di OnStudy, kami sangat hati-hati dalam menentukan risiko yang bersedia kami tanggung. Kami hanya akan mengambil risiko sejauh risiko tersebut bisa dikonversi menjadi pembelajaran atau memberikan positioning advantage bagi kami. Misalnya, dalam setiap peluncuran fitur baru atau kampanye pemasaran, kami selalu mengadopsi pendekatan yang lebih bijaksana. Kami memastikan bahwa setiap langkah yang kami ambil tidak hanya berpotensi untuk menghasilkan keuntungan, tetapi juga memberikan pelajaran berharga yang bisa kami terapkan untuk memperbaiki produk atau strategi pemasaran kami ke depan.

Kami juga menggunakan risk-mitigated marketing funnel, yang memungkinkan kami untuk memitigasi risiko pemasaran dengan sangat baik. Setiap langkah dalam pemasaran kami selalu diawali dengan feedback loops cepat dan biaya rendah untuk iterasi. Artinya, kami terus-menerus melakukan evaluasi terhadap setiap kampanye atau fitur yang kami rilis, dan jika ada yang tidak sesuai dengan ekspektasi atau pasar, kami dengan cepat mengubah strategi atau melakukan perbaikan. Pendekatan ini memungkinkan kami untuk tetap fleksibel dan responsif terhadap kebutuhan pasar, sambil meminimalkan potensi kerugian yang bisa terjadi.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\sumber daya

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.1484	3			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:49
sumber daya						
				2	NVIVO	14/04/2025 21:50

Pada saat kami memulai OnStudy, kami sadar bahwa untuk dapat membangun suatu solusi yang benar-benar berdampak dalam dunia pendidikan, penting bagi kami untuk memanfaatkan sumber daya yang sudah ada dan memanfaatkan keahlian yang kami miliki. Hal pertama yang kami miliki adalah pengetahuan dalam teknologi dan pendidikan, yang sangat penting dalam konteks ini. Kami memiliki tim yang ahli dalam pengembangan teknologi berbasis Internet of Things (IoT), yang memungkinkan kami untuk mengembangkan solusi yang dapat menyederhanakan proses administrasi dan pembelajaran di sekolah-sekolah. Pengetahuan ini bukan hanya datang dari pengalaman kami dalam teknologi, tetapi juga dari pemahaman mendalam kami tentang bagaimana pendidikan seharusnya bertransformasi di Indonesia, terutama di era digital saat ini.

Selain itu, keterampilan manajerial yang kami miliki juga sangat berperan dalam perjalanan OnStudy. Kami memiliki tim yang berpengalaman dalam merancang dan mengelola proyek teknologi berskala besar. Kami menyadari bahwa membangun produk teknologi untuk pendidikan bukanlah hal yang mudah, apalagi dengan tantangan infrastruktur yang ada di beberapa daerah di Indonesia. Oleh karena itu, kami selalu berusaha memastikan bahwa setiap langkah yang kami ambil, dari desain hingga implementasi, selalu berorientasi pada jangka panjang. Kami tidak hanya fokus pada produk itu sendiri, tetapi juga bagaimana produk tersebut akan berkelanjutan dalam jangka panjang dan memberikan manfaat yang terus-menerus bagi sekolah dan siswa.

Tak kalah penting adalah jaringan kolaborasi yang kami bangun dengan para pemangku kepentingan di dunia pendidikan, seperti kepala sekolah, guru, dan lembaga pendidikan lainnya. Kolaborasi ini kami anggap sebagai elemen kunci dalam menciptakan solusi yang tidak hanya relevan, tetapi juga mudah diterima di lapangan. Misalnya, hubungan kami dengan mitra teknologi lainnya telah membantu kami dalam pengembangan sistem yang lebih efisien, sementara kolaborasi dengan sekolah-sekolah memberikan kami insight yang sangat berharga mengenai apa yang benar-benar dibutuhkan oleh para pengguna kami. Kami juga memiliki jaringan dengan lembaga pemerintah dan sektor swasta, yang

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
			3		NVIVO	14/04/2025 21:51

Pada dasarnya, kami selalu berusaha untuk memaksimalkan sumber daya yang sudah kami miliki untuk mengembangkan produk dan layanan OnStudy dengan cara yang efisien dan berkelanjutan. Pertama, kami sangat bergantung pada kolaborasi dengan pemangku kepentingan pendidikan. Kami memahami bahwa untuk menciptakan produk yang benar-benar bermanfaat, kami perlu bekerja sama dengan orang-orang yang terlibat langsung dalam dunia pendidikan—baik itu kepala sekolah, guru, maupun lembaga pendidikan lainnya. Dari kolaborasi ini, kami dapat mendapatkan masukan langsung mengenai tantangan yang dihadapi oleh mereka, baik dalam hal administrasi maupun dalam pengelolaan proses pembelajaran. Dengan bantuan mereka, kami mampu mengidentifikasi masalah yang ada, dan kemudian mengembangkan solusi yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan mereka. Kolaborasi ini juga memungkinkan kami untuk terus beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di sektor pendidikan, yang sangat dinamis.

Selanjutnya, kami memanfaatkan pengetahuan teknologi IoT yang kami miliki untuk menciptakan sistem otomatisasi yang dapat menyederhanakan banyak proses, seperti administrasi dan pemantauan pembelajaran. Kami tahu bahwa salah satu tantangan terbesar di sektor pendidikan adalah efisiensi dalam pengelolaan data dan proses belajar-mengajar. Dengan menggunakan teknologi IoT, kami bisa menawarkan solusi otomatis yang tidak hanya menghemat waktu, tetapi juga mengurangi kesalahan manusia dalam pencatatan dan pengelolaan informasi. Dengan cara ini, OnStudy dapat memberikan nilai tambah yang besar bagi sekolah-sekolah yang kami mitra, terutama yang berada di daerah dengan infrastruktur terbatas.

Files\CMO

No	Wawancara	0.1410	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:02

Jadi, saat memulai OnStudy, salah satu sumber daya terbesar yang kami miliki adalah pemahaman mendalam tentang pasar pendidikan. Saya sendiri sudah cukup lama berinteraksi dengan berbagai sektor pendidikan, mulai dari sekolah dasar hingga perguruan tinggi, jadi saya cukup paham bagaimana perilaku pasar pendidikan di Indonesia. Lebih dari itu, saya tahu bagaimana siswa, orang tua, dan guru berinteraksi dengan teknologi dalam pendidikan. Saya tahu apa yang mereka butuhkan dan bagaimana mereka mengadopsi teknologi. Itu adalah modal penting dalam membangun strategi pemasaran yang tepat.

Selain itu, kami memiliki strategi branding digital yang sangat mendalam dan relevan dengan audiens yang kami tuju. Di dunia pendidikan, yang sangat bergantung pada kepercayaan, memiliki brand yang kuat itu sangat penting. Kami tidak hanya ingin dikenal, tetapi ingin menjadi merek yang dapat dipercaya oleh orang tua dan guru. Oleh karena itu, sejak awal kami membangun kampanye pemasaran berbasis data yang memberikan insight jelas tentang apa yang dibutuhkan oleh sekolah-sekolah, dan kami sesuaikan setiap pesan yang kami sampaikan dengan tantangan yang mereka hadapi. Kami berfokus pada digital marketing, karena kami tahu bahwa audiens kami sangat aktif di dunia digital. Dengan memanfaatkan media sosial, iklan digital, dan strategi konten yang sesuai dengan minat audiens kami, kami bisa menjangkau banyak orang dengan cara yang lebih efisien dan efektif.

Yang juga sangat penting adalah jaringan yang kami bangun dengan institusi pendidikan. Kami sudah memiliki koneksi yang kuat dengan berbagai sekolah dan lembaga pendidikan di Indonesia, yang sangat membantu kami dalam memahami kebutuhan dan tantangan yang ada di lapangan. Kami juga berkolaborasi dengan komunitas teknologi edukasi yang lebih luas, yang memberi kami insight tentang tren terbaru dalam dunia pendidikan digital. Ini memungkinkan kami untuk tidak hanya menjual produk, tetapi juga membentuk narasi pemasaran yang lebih relevan dan bermanfaat bagi audiens kami.

Terakhir, kami memiliki akses ke basis data kebutuhan sekolah yang sangat berguna dalam merancang kampanye pemasaran kami. Data ini memberi kami gambaran tentang apa yang benar-benar dibutuhkan oleh sekolah-sekolah di Indonesia, sehingga kami bisa menyesuaikan pesan kami dengan lebih tepat. Dengan data ini, kami bisa mengetahui tren terbaru dalam kebutuhan pendidikan dan menyusun

2	NVIVO	14/04/2025 22:02
---	-------	------------------

Di OnStudy, kami memanfaatkan sumber daya yang ada dengan sangat strategis, terutama melalui strategi berbasis riset pasar dan kolaborasi yang erat dengan pihak-pihak yang terlibat langsung dalam dunia pendidikan. Sejak awal, kami sudah bekerja sama dengan berbagai sekolah mitra dan pendidik lokal, yang memberikan kami insight berharga mengenai kebutuhan dan tantangan yang mereka hadapi. Input mereka adalah bahan baku utama kami dalam merancang produk dan layanan yang relevan. Kami memahami bahwa setiap sekolah dan pendidik memiliki kebutuhan yang unik, jadi kami berusaha mendengarkan mereka dengan seksama untuk bisa memberikan solusi yang tepat.

Kami juga menggunakan pendekatan berbasis 'need-based value' dalam setiap kampanye peluncuran fitur baru kami. Artinya, setiap materi promosi yang kami buat didesain untuk menjawab masalah nyata yang dihadapi oleh pengguna kami. Dengan kata lain, kami tidak hanya menjual fitur atau teknologi, tetapi kami menjual solusi yang benar-benar bermanfaat dan sesuai dengan konteks yang ada di lapangan. Kami sadar bahwa untuk bisa mendapatkan perhatian pengguna, kami harus menunjukkan bahwa apa yang kami tawarkan itu dapat menyelesaikan masalah mereka. Semua materi promosi yang kami buat dirancang untuk berkomunikasi dengan cara yang sangat relevan dengan apa yang sedang dihadapi oleh para pendidik dan orang tua.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pelaku Bisnis\\tantangan

Document

Files\\CEO

No	Wawancara	0.0554	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 21:57
				2	NVIVO	14/04/2025 21:57

tantangan

Salah satu tantangan terbesar yang kami hadapi di OnStudy adalah keterbatasan infrastruktur digital di beberapa daerah di Indonesia. Kita tahu bahwa Indonesia adalah negara dengan keanekaragaman geografi dan ekonomi yang sangat besar, dan banyak daerah, terutama di luar kota besar, yang masih memiliki keterbatasan dalam hal akses internet dan infrastruktur teknologi. Ini menjadi tantangan utama karena produk kami sangat bergantung pada konektivitas yang stabil untuk dapat berfungsi dengan baik.

Untuk mengatasi hal ini, kami merancang solusi fleksibel untuk infrastruktur terbatas. Kami mengembangkan sistem yang tetap dapat berjalan meskipun dengan koneksi internet yang terbatas atau bahkan dalam kondisi jaringan yang tidak stabil. Hal ini memungkinkan kami untuk tetap memberikan akses yang merata ke seluruh penjuru Indonesia, bahkan ke daerah-daerah yang sebelumnya sulit dijangkau dengan teknologi digital. Kami fokus pada pengoptimalan produk untuk akses offline, sehingga meskipun internet tidak selalu tersedia, pengguna tetap bisa memanfaatkan beberapa fitur aplikasi yang sangat berguna.

Dengan solusi ini, kami memastikan bahwa produk kami terjangkau dan dapat diakses oleh lebih banyak orang, sehingga tidak ada siswa atau guru yang tertinggal hanya karena keterbatasan teknologi. Ini bukan hanya solusi teknis, tetapi juga merupakan bagian dari komitmen kami untuk membuat pendidikan yang berkualitas bisa dinikmati oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia.

Files\\CMO

No	Wawancara	0.0597	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:06

Di OnStudy, salah satu tantangan terbesar yang kami hadapi adalah trauma institusi pendidikan terhadap EdTech yang gagal sebelumnya. Banyak sekolah dan lembaga pendidikan yang sebelumnya sudah mencoba teknologi pendidikan (EdTech) dari berbagai penyedia, namun tidak semua solusi berhasil memenuhi harapan mereka. Ada banyak kegagalan yang terjadi sebelumnya, dan itu menciptakan keraguan besar di kalangan institusi pendidikan.

Untuk mengatasi tantangan ini, kami memilih untuk mengambil pendekatan yang lebih human-centered. Kami tahu bahwa untuk membangun kepercayaan, tidak cukup hanya dengan menawarkan produk. Kami memulai dengan onboarding yang bertahap, di mana kami secara perlahan mengajak sekolah untuk mengadopsi teknologi kami, memberi mereka waktu untuk beradaptasi dan memahami bagaimana sistem kami bisa membantu mereka.

Selain itu, kami menekankan pada sistem pelatihan intensif untuk para pendidik dan staf sekolah, sehingga mereka bisa lebih percaya diri dan kompeten dalam menggunakan teknologi yang kami tawarkan. Kami ingin memastikan bahwa tidak hanya sistem yang berjalan dengan baik, tetapi juga pengguna merasa nyaman dan terampil dalam menggunakan platform kami.

Kami membangun kepercayaan dengan menunjukkan hasil nyata, bukan hanya janji-janji. Misalnya, kami menunjukkan bagaimana fitur kami benar-benar memudahkan pekerjaan administratif guru, atau bagaimana platform kami dapat meningkatkan keterlibatan siswa. Dengan memperlihatkan bukti konkret dari keberhasilan penggunaan teknologi kami, kami berhasil meredakan kekhawatiran yang ada dan membuka jalan untuk kemitraan yang lebih kuat.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pengguna Jasa\\Kesiapan Infrastruktur dan Teknologi

Document

Files\\Observasi Ponjong

No	Observasi	0.1072	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:09

Kesiapan Infrastruktur dan Teknologi

2 NVIVO 14/04/2025 22:09

SMK Negeri 1 Ponjong telah memiliki infrastruktur digital yang lebih baik dibandingkan dengan beberapa sekolah lainnya. Namun, masih ada kebutuhan untuk peningkatan perangkat keras dan konektivitas internet yang lebih stabil untuk mendukung implementasi sistem berbasis IoT. Guru-guru menyatakan bahwa mereka sudah cukup terbiasa dengan teknologi digital, tetapi mereka juga mengakui bahwa perangkat baru seperti sistem presensi otomatis dan pembayaran sekolah online memerlukan pelatihan tambahan.

Files\\Observasi Salam

No	Observasi	0.1028	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:12

SMK Ma'arif Salam menunjukkan antusiasme tinggi terhadap teknologi yang dihadirkan oleh OnStudy. Namun, infrastruktur digital sekolah masih terbatas, dengan beberapa area yang memerlukan peningkatan, seperti akses internet dan perangkat yang kompatibel untuk mendukung sistem berbasis IoT.

Para guru menyampaikan bahwa meskipun ada keinginan untuk menerapkan teknologi, mereka membutuhkan pelatihan lebih lanjut untuk menggunakan sistem yang lebih kompleks seperti presensi otomatis dan sistem pembayaran online.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pengguna Jasa\\Keterlibatan Orang Tua dan Komunikasi

Document

Files\\Observasi Ponjong

No	Observasi	0.0705	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:10

Keterlibatan Orang Tua dan Komunikasi

2 NVIVO 14/04/2025 22:11

Sistem notifikasi otomatis yang memberikan informasi langsung ke WhatsApp orang tua mengenai kehadiran, nilai akademik, serta pelanggaran disiplin sangat diapresiasi oleh pihak sekolah. Hal ini dapat meningkatkan transparansi dan memperkuat hubungan antara sekolah dan orang tua dalam mendukung perkembangan siswa.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Files\\Observasi Salam

No	Observasi	0.0891	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:12

Sistem notifikasi otomatis ke orang tua melalui WhatsApp menjadi salah satu fitur yang sangat diapresiasi oleh pihak sekolah. Dengan sistem ini, orang tua dapat dengan mudah memantau kehadiran siswa, perkembangan akademik, serta tindak lanjut terkait disiplin atau pelanggaran lainnya.

Hal ini dianggap dapat memperkuat kolaborasi antara sekolah dan orang tua, meningkatkan transparansi, dan meminimalkan potensi konflik terkait manajemen siswa.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pengguna Jasa\\Manfaat Potensial dari Penerapan OnStudy

Document

Files\\Observasi Ponjong

No	Observasi	0.1154	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:10

Manfaat Potensial dari Penerapan OnStudy

			2	NVIVO	14/04/2025 22:10
--	--	--	---	-------	------------------

OnStudy menawarkan solusi terintegrasi yang mencakup manajemen pembelajaran otomatis, presensi digital, notifikasi otomatis ke orang tua, dan sistem pembayaran sekolah yang bisa sangat menguntungkan bagi SMK Negeri 1 Ponjong.

Dengan sistem presensi otomatis berbasis IoT, sekolah dapat mengurangi beban administrasi dan meningkatkan akurasi data. Selain itu, sistem notifikasi real-time untuk orang tua akan memperkuat kolaborasi antara sekolah dan orang tua, meningkatkan komunikasi mengenai kehadiran dan perkembangan akademik siswa.

Files\\Observasi Salam

No	Observasi	0.1050	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:12

OnStudy menawarkan solusi all-in-one yang meliputi manajemen pembelajaran otomatis, presensi digital, notifikasi real-time ke orang tua, dan pencegahan bullying, yang sangat dihargai oleh pihak sekolah. Sekolah merasa bahwa OnStudy dapat menjadi alat yang efektif untuk menghemat waktu dan mengurangi kesalahan manusia dalam administrasi.

Model bisnis berbasis transaksi digital dari OnStudy, yang tidak membebani anggaran sekolah atau orang tua, sangat menarik bagi SMK Ma'arif Salam, yang memiliki keterbatasan finansial.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pengguna Jasa\\Pengelolaan Data dan Keamanan~

Document

Files\\Observasi Ponjong

No	Observasi	0.0601	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:10

Pengelolaan Data dan Keamanan:

2	NVIVO	14/04/2025 22:11
---	-------	------------------

Wakil Kepala Sekolah menyatakan pentingnya keamanan data dalam penerapan sistem baru. Penggunaan teknologi yang dapat menyimpan data secara terpusat dan terproteksi menjadi hal yang sangat dipertimbangkan, mengingat data siswa dan transaksi pembayaran yang akan terlibat.

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pengguna Jasa\\Potensi Penggunaan OnStudy

Document

Files\\Observasi Ponjong

No	Observasi	0.1294	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:12

Observasi ini menunjukkan bahwa SMK Negeri 1 Ponjong memiliki potensi besar untuk mengadopsi OnStudy, berkat infrastruktur yang lebih baik dan kesiapan sebagian besar guru dalam menggunakan teknologi. Tantangan terbesar terletak pada adaptasi sistem, pelatihan untuk guru dan staf administrasi, serta peningkatan konektivitas internet untuk mendukung implementasi IoT yang optimal. OnStudy dengan model B2B dan fitur yang terintegrasi menawarkan solusi yang sangat relevan untuk SMK Negeri 1 Ponjong, memungkinkan mereka untuk meningkatkan efisiensi operasional, keterlibatan orang tua, dan pengelolaan pendidikan secara lebih modern dan efisien.

Files\\Observasi Salam

No	Observasi	0.1338	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:13

Observasi ini mengindikasikan bahwa SMK Ma'arif Salam memiliki potensi besar untuk mengadopsi OnStudy sebagai solusi digitalisasi pendidikan, namun tantangan utama terletak pada kesiapan infrastruktur dan penerimaan teknologi oleh guru-guru dan staf administrasi. Untuk itu, diperlukan pelatihan yang memadai, serta dukungan teknis yang berkelanjutan agar transisi menuju sistem pendidikan berbasis IoT dan otomatisasi dapat dilakukan dengan efektif.

OnStudy, dengan pendekatan B2B, memberikan solusi yang tepat bagi sekolah yang memiliki keterbatasan anggaran, sambil memastikan bahwa proses pendidikan tetap efisien, efektif, dan relevan dengan kebutuhan pasar kerja.

Aggregate	Classification	Coverage	Number Of Coding References	Reference Number	Coded By Initials	Modified On
-----------	----------------	----------	-----------------------------	------------------	-------------------	-------------

Nodes\\Startup Edutech dalam Perspektif\\Pengguna Jasa\\Tantangan Penerimaan Teknologi

Document

Files\\Observasi Ponjong

No	Observasi	0.0878	2			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:09

Tantangan Penerimaan Teknologi

2 NVIVO 14/04/2025 22:10

Meskipun terdapat penerimaan positif terhadap ide digitalisasi pendidikan, beberapa guru masih merasa ragu mengenai kompleksitas sistem dan kerumitan transisi dari metode manual yang sudah ada. Wakil Kepala Sekolah juga menekankan bahwa untuk mengintegrasikan teknologi ini, akan diperlukan waktu adaptasi yang lebih lama, terutama untuk beberapa staf yang kurang familiar dengan penggunaan teknologi tinggi.

Files\\Observasi Salam

No	Observasi	0.0947	1			
				1	NVIVO	14/04/2025 22:12

Beberapa guru merasa khawatir dengan proses adaptasi yang cukup panjang dan kompleksitas sistem yang harus diintegrasikan dalam rutinitas harian mereka. Ketidaknyamanan ini terutama berasal dari keterbatasan pengalaman mereka dengan teknologi baru dalam pengelolaan administrasi pendidikan.

Kepala sekolah menyadari tantangan ini dan menekankan perlunya waktu yang cukup untuk pelatihan, serta dukungan teknis yang terus menerus agar proses transisi bisa berjalan lancar.