

## Second-Order Coding

Name	Files	References	Created On	Created By	Modified On	Modified By
<b>Efektuasi Dalam mewujudkan kewirausahaan berkelanjutan</b>						
<b>Efektuasi</b>						
Bird in Hand	7	15	17/04/2025 05:36	NVIVO	17/04/2025 05:41	NVIVO
Affordable Loss	2	9	17/04/2025 05:36	NVIVO	17/04/2025 05:45	NVIVO
Crazy Quilt	5	16	17/04/2025 05:36	NVIVO	17/04/2025 05:51	NVIVO
Lemonade	7	14	17/04/2025 05:37	NVIVO	17/04/2025 05:55	NVIVO
Pilot in the plane	6	7	17/04/2025 05:44	NVIVO	17/04/2025 06:01	NVIVO
<b>Kewirausahaan Berkelanjutan</b>						
Pertumbuhan pengguna dan retensi	5	7	17/04/2025 05:34	NVIVO	17/04/2025 06:03	NVIVO
Kesehatan finansial	7	16	17/04/2025 05:34	NVIVO	17/04/2025 06:05	NVIVO
Dampak pada kualitas pendidikan	7	11	17/04/2025 05:34	NVIVO	17/04/2025 06:07	NVIVO
Inovasi dan adaptasi teknologi	11	17	17/04/2025 05:34	NVIVO	17/04/2025 06:11	NVIVO
Inklusivitas & dampak sosial	7	14	17/04/2025 05:35	NVIVO	17/04/2025 06:13	NVIVO

## Nodes

Name	Description
<b>Efektuasi Dalam mewujudkan kewirausahaan berkelanjutan</b>	

Name	Description
<b>Efektuasi</b>	<p>Affordable Loss <a href="#"><u>&lt;Files\\CEO&gt;</u></a> - § 5 references coded [14.90% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.07% Coverage</p> <p><b>risiko dan investasi</b></p> <p>Reference 2 - 5.52% Coverage</p> <p>Ketika kami berbicara tentang <b>risiko dan investasi</b>, kami sangat berhati-hati dalam mengambil langkah-langkah yang mendasari strategi kami. Kami fokus pada <b>mengelola risiko yang dapat ditanggung oleh bisnis dan pemangku kepentingan</b>, 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 <b>risiko secara terukur</b>, dan memastikan bahwa potensi kerugian tetap dapat dikelola dengan baik.</p> <p>Pendekatan kami terhadap <b>risiko</b> juga sangat terkait dengan cara kami mengelola <b>investasi</b>. Kami berkomitmen untuk melakukan investasi yang dapat memberikan nilai jangka panjang, bukan hanya keuntungan jangka pendek. Oleh karena itu, kami mengadopsi <b>pendekatan bertahap</b> 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</p>

Name	Description
	<p>produk yang lebih matang, tetapi juga memberikan ruang bagi kami untuk beradaptasi dengan perubahan dan tantangan yang mungkin muncul di pasar.</p> <p>Reference 3 - 4.36% Coverage</p> <p>Ketika kami mengembangkan fitur atau layanan baru, kami <b>bersedia menanggung risiko</b> yang kami anggap dapat <b>terkendali</b> dan <b>dikelola</b> dengan baik. Kami tidak mengambil risiko besar dalam tahap pengembangan awal. Kami lebih memilih untuk menguji coba <b>fitur baru dengan risiko kecil</b> terlebih dahulu. Dengan cara ini, kami bisa meminimalkan potensi kerugian yang mungkin timbul, sambil tetap memberikan ruang untuk inovasi. Kami berfokus pada <b>risiko yang terkendali</b>, yang memungkinkan kami untuk <b>mengumpulkan data dan feedback</b> yang berguna untuk iterasi produk.</p> <p>Pendekatan kami sangat berorientasi pada <b>keberlanjutan jangka panjang</b>. Kami tidak hanya mencari <b>keuntungan cepat</b>, tetapi lebih pada bagaimana kami bisa menciptakan produk yang memiliki <b>manfaat sosial</b> yang besar dan dapat bertahan lama di pasar. Ini berarti bahwa kami lebih memilih untuk mengambil risiko yang akan membawa <b>dampak positif</b> 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.</p>
	<p>Reference 4 - 0.12% Coverage</p> <p>mengelola dan mengubah kegagalan</p>

Name	Description
	<p>Reference 5 - 4.83% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami selalu mencari cara untuk <b>mengubah kegagalan menjadi peluang</b>. Kami memandang kegagalan bukan sebagai akhir dari segalanya, tetapi sebagai bagian dari <b>proses belajar yang berkelanjutan</b>. 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 <b>menyesuaikan dan memperbaiki</b>. 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.</p> <p>Selain itu, kami sangat mengedepankan <b>adaptasi terhadap perubahan</b>. Ketika sesuatu tidak berjalan sesuai rencana, kami tidak ragu untuk <b>beradaptasi dengan fleksibel</b>. Kami menyadari bahwa dunia teknologi dan pendidikan sangat dinamis, dan kami harus siap untuk <b>mengubah kegagalan menjadi peluang</b>. Hal ini sering kali memicu inovasi, yang akhirnya membantu kami untuk menciptakan solusi yang lebih baik dan 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</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\CMO&gt;</u></a> - § 4 references coded [20.36% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 5.33% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami sangat menyadari bahwa <b>mengelola risiko</b> adalah bagian penting dari setiap langkah yang kami ambil, terutama dalam hal <b>investasi dan strategi pemasaran</b>. Kami mengikuti</p>

Name	Description
	<p>pendekatan <b>Affordable Loss</b>, yang berarti kami berfokus pada <b>kerugian yang bisa kami tanggung</b> 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.</p> <p>Ini juga berlaku dalam <b>strategi pemasaran kami</b>. Kami tidak langsung meluncurkan kampanye besar. Sebaliknya, kami menguji <b>kampanye kami secara terbatas</b>, melalui apa yang kami sebut sebagai <b>micro campaigns</b>. 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.</p> <p>Kami juga sangat memprioritaskan <b>cost-effective awareness building</b>. 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 <b>kesadaran yang solid</b> dengan biaya yang lebih rendah, dan hanya melangkah ke langkah berikutnya jika sudah ada validasi dari segmen pasar yang lebih kecil.</p> <p>Reference 2 - 4.43% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami sangat hati-hati dalam menentukan <b>risiko yang bersedia kami tanggung</b>. Kami hanya akan mengambil risiko sejauh <b>risiko tersebut bisa dikonversi menjadi pembelajaran</b> atau memberikan <b>positioning advantage</b> bagi kami. Misalnya, dalam setiap peluncuran <b>fitur baru</b> atau <b>kampanye pemasaran</b>, kami selalu mengadopsi pendekatan yang lebih bijaksana. Kami memastikan bahwa setiap langkah yang kami ambil tidak hanya berpotensi untuk menghasilkan keuntungan, tetapi juga memberikan <b>pelajaran berharga</b> yang bisa kami terapkan untuk memperbaiki produk atau strategi pemasaran kami ke depan.</p>

Name	Description
	<p>Kami juga menggunakan <b>risk-mitigated marketing funnel</b>, yang memungkinkan kami untuk <b>memitigasi risiko pemasaran</b> dengan sangat baik. Setiap langkah dalam pemasaran kami selalu diawali dengan <b>feedback loops cepat</b> dan <b>biaya rendah untuk iterasi</b>. 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 <b>mengubah strategi</b> atau melakukan <b>perbaikan</b>. Pendekatan ini memungkinkan kami untuk tetap fleksibel dan responsif terhadap kebutuhan pasar, sambil meminimalkan potensi kerugian yang bisa terjadi.</p> <p>Reference 3 - 5.62% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami memiliki apa yang kami sebut sebagai <b>failure documentation system</b>, di mana setiap kampanye atau strategi yang tidak berhasil selalu dianalisis secara terbuka dan <b>dihadirkan bahan diskusi tim</b>. Kami percaya bahwa <b>kegagalan adalah guru yang sangat berharga</b>, 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 <b>kegagalan adalah bagian dari perjalanan</b>, dan yang penting adalah bagaimana kita <b>mengambil pelajaran darinya</b>.</p> <p>Salah satu contoh konkret adalah saat kami meluncurkan <b>fitur digital kantin</b> yang awalnya tidak mendapat respons yang baik dari pengguna. Dari pengalaman ini, kami belajar banyak, salah satunya adalah pentingnya <b>timing</b> dalam meluncurkan fitur, dan lebih penting lagi, kami menyadari bahwa fitur ini perlu <b>integrasi yang lebih kuat dengan orang tua</b>, bukan hanya berfokus pada teknologi. Hal ini memberi kami insight yang sangat berguna dalam merancang fitur baru, di mana <b>integrasi dengan orang tua</b> dan <b>pembelajaran dari respon pasar</b> menjadi bagian penting dari pengembangan lebih lanjut.</p> <p>Kami selalu mengedepankan pendekatan yang <b>transparan dan kolaboratif</b> dalam tim, dengan tujuan bahwa setiap kegagalan adalah kesempatan untuk tumbuh dan menjadi lebih</p>

Name	Description
	<p>baik. Dengan cara ini, tim kami tidak hanya melihat kegagalan sebagai hal yang negatif, tetapi sebagai <b>kesempatan untuk memperbaiki dan berinovasi</b>.</p> <p>Reference 4 - 4.98% Coverage</p> <p>Kami selalu mencari cara untuk <b>memanfaatkan keterbatasan</b> yang muncul sebagai peluang untuk <b>berinovasi</b> dan mengungguli pesaing. Salah satu contoh nyata adalah <b>masalah konektivitas rendah</b> di daerah-daerah tertentu. Alih-alih melihat ini sebagai hambatan, kami justru melihatnya sebagai pendorong untuk mengembangkan <b>sistem low-data IoT</b> dan <b>fitur offline mode</b>. Kami mulai menyesuaikan produk kami agar lebih ramah dengan <b>keterbatasan data</b>, memungkinkan pengguna yang berada di daerah dengan koneksi internet yang buruk tetap dapat mengakses platform kami.</p> <p>Hal ini memberi kami <b>keunggulan kompetitif</b> dibandingkan dengan para pesaing yang lebih fokus pada pasar urban dan daerah dengan konektivitas yang lebih baik. Dengan fokus pada solusi yang lebih <b>efisien</b> dan <b>dapat diakses oleh lebih banyak orang</b>, kami berhasil menciptakan <b>produk yang relevan</b> untuk pasar yang lebih luas dan mempercepat <b>adopsi</b> di daerah-daerah yang sebelumnya kurang mendapat perhatian oleh penyedia teknologi pendidikan lainnya.</p> <p>Bukan hanya itu, kami melihat bahwa dari <b>keterbatasan infrastruktur ini</b>, kami bisa menawarkan sesuatu yang lebih <b>bernilai</b> bagi pengguna kami, yang membedakan kami dari para pesaing yang lebih <b>urban-centric</b>. Dengan inovasi-inovasi seperti <b>IoT low-data</b> dan <b>fitur offline mode</b>, kami berhasil menghadirkan solusi yang benar-benar <b>berfokus pada kebutuhan pasar</b>.</p>
Bird in Hand	<a href="#"><u>&lt;Files\\CEO&gt;</u></a> - § 3 references coded [14.84% Coverage]

Name	Description
	<p>Reference 1 - 0.04% Coverage</p> <p>sumber daya</p> <p>Reference 2 - 8.63% Coverage</p> <p>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 <b>pengetahuan dalam teknologi dan pendidikan</b>, 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.</p> <p>Selain itu, <b>keterampilan manajerial</b> 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.</p>

Name	Description
	<p>Tak kalah penting adalah <b>jaringan kolaborasi</b> 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 memungkinkan kami untuk lebih memahami regulasi yang ada dan beradaptasi dengan kebutuhan yang ada di pasar pendidikan</p> <p>Reference 3 - 6.17% Coverage</p> <p>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 <b>kolaborasi dengan pemangku kepentingan pendidikan</b>. 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 <b>masukan langsung</b> 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.</p> <p>Selanjutnya, kami memanfaatkan <b>pengetahuan teknologi IoT</b> 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</p>

Name	Description
	<p>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</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\CMO&gt;</u></a> - § 2 references coded [14.10% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 9.09% Coverage</p> <p>Jadi, saat memulai OnStudy, salah satu sumber daya terbesar yang kami miliki adalah <b>pemahaman mendalam tentang pasar pendidikan</b>. 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.</p> <p>Selain itu, kami memiliki <b>strategi branding digital</b> 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 <b>digital marketing</b>, karena kami tahu bahwa audiens kami sangat aktif di dunia digital. Dengan memanfaatkan media sosial, iklan digital,</p>

Name	Description
	<p>dan strategi konten yang sesuai dengan minat audiens kami, kami bisa menjangkau banyak orang dengan cara yang lebih efisien dan efektif.</p> <p>Yang juga sangat penting adalah <b>jaringan yang kami bangun dengan institusi pendidikan</b>. 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.</p> <p>Terakhir, kami memiliki <b>akses ke basis data kebutuhan sekolah</b> 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 narasi pemasaran yang lebih relevan dengan kebutuhan mereka.</p> <p>Reference 2 - 5.02% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami memanfaatkan sumber daya yang ada dengan sangat strategis, terutama melalui <b>strategi berbasis riset pasar dan kolaborasi yang erat dengan pihak-pihak yang terlibat langsung dalam dunia pendidikan</b>. Sejak awal, kami sudah bekerja sama dengan berbagai <b>sekolah mitra</b> dan <b>pendidik lokal</b>, yang memberikan kami <b>insight berharga</b> 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.</p>

Name	Description
	<p>Kami juga menggunakan pendekatan berbasis '<b>need-based value</b>' dalam setiap kampanye peluncuran fitur baru kami. Artinya, setiap materi promosi yang kami buat didesain untuk menjawab <b>masalah nyata</b> yang dihadapi oleh pengguna kami. Dengan kata lain, kami tidak hanya menjual fitur atau teknologi, tetapi kami menjual solusi yang benar-benar <b>bermanfaat</b> 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 <b>dapat menyelesaikan masalah mereka</b>. Semua materi promosi yang kami buat dirancang untuk berkomunikasi dengan cara yang sangat <b>relevan</b> dengan apa yang sedang dihadapi oleh para pendidik dan orang tua.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Permendikbudridtek-No-53-Tahun-2023&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.27% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.27% Coverage</p> <p>Pasal 3</p> <p>(1) SN Dikti bertujuan untuk:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. memberikan kerangka penyelenggaraan pendidikan tinggi untuk mencapai tujuan pendidikan tinggi yang berperan strategis dalam mencerdaskan kehidupan bangsa, serta memajukan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk kemajuan pembangunan bangsa Indonesia yang berkelanjutan;</li> <li>b. menjamin penyelenggaraan pendidikan tinggi yang efektif, inklusif, dan adaptif sesuai dinamika perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan kehidupan masyarakat;</li> <li>c.</li> </ul>

Name	Description
	<p><a href="#"><u>&lt;Files&gt;\Prof Alva (1)&gt;</u></a> - § 4 references coded [8.34% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.07% Coverage</p> <p>memanfaatkan sumber daya</p> <p>Reference 2 - 4.18% Coverage</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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</p>

Name	Description
	<p>pendidikan lainnya itu. Misalnya, ya tempat-tempat pelatihan itu adalah tempat pendidikan juga. Jadi kerjasama dengan stakeholder pendidikan, intinya begitu.</p> <p>Reference 3 - 0.16% Coverage</p> <p>mengintegrasikan pengetahuan lokal dengan teknologi modern</p> <p>Reference 4 - 3.93% Coverage</p> <p>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 kesesuaianya. 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</p>

Name	Description
	<p>saya kira sangat penting. Jadi, integrasi bisa membangun kurikulum lokalnya, gitu, yang tentu ini dibumbui dengan teknologi, ya.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Ambar (1)&gt;</u></a> - § 2 references coded [10.50% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 7.07% Coverage</p> <p>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.</p>

Name	Description
	<p>Reference 2 - 3.43% Coverage</p> <p>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.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\UU Nomor 11 Tahun 2019&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.37% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 0.37% Coverage</p> <p>Pasal 15</p> <p>Penyelenggaraan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi melalui Pendidikan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (1) iruruf a dilaksanakan dengan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. penyiapan sumber daya manusia untuk Penyelenggaraan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;</li> <li>b. peningkatan mutu dan kesesuaian Ilmu Pengetahuan dan Teknologi; dan</li> <li>c. pengabdian kepada masyarakat sebagai wujud Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.</li> </ul> <p>Pasal 16</p>

Name	Description
	<p>Penyelenggaraan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi melalui Pendidikan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 dilaksanakan dalam rangka meningkatkan kapasitas bangsa dalam mengelola sumber daya dan diutamakan untuk memenuhi kebutuhan nasional agar dapat meningkatkan daya saing serta mewujudkan kemandirian bangsa.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Yahya (1)&gt;</u></a> - § 2 references coded [11.52% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 4.79% Coverage</p> <p>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 manfaatkan 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 efektuasi 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</p>

Name	Description
	<p>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. Makasih, Mas.</p> <p>Reference 2 - 6.73% Coverage</p> <p>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, diparadokskan. 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 diajarin, 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</p>

Name	Description
	<p>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 individualistik. 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 jadi makhluk sosial bukan produktif. Makasih, Mas.</p>
Crazy Quilt	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\[Bahasa Indonesia] East Ventures - Digital Competitiveness Index 2024&gt;</u></a> - § 3 references coded [0.13% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.03% Coverage</p>

Name	Description
	<p>Pemkab Deli Serdang meluncurkan aplikasi Sistem Informasi Terintegrasi dan Kolaborasi (Sirkulasi) Desa Membangun guna mempertahankan peningkatan perkembangan desa. Pada tahun 2023, 26 desa berhasil keluar dari kategori tertinggal, mendorong peningkatan pilar Infrastruktur kabupaten ini.</p> <p>Ko</p> <p>Reference 2 - 0.05% Coverage</p>
	<p>Gorontalo Digital (Go-Digi) mengakomodasi transformasi digital layanan publik serta mensinergikan layanan pemerintah provinsi hingga tingkat desa. Turnamen e-sport “Gorontalo Corporate Government (GCG) Fest 2023” mempertemukan lebih dari 40 tim dari instansi pemerintah dan perusahaan swasta. Selain mendukung sektor e-sport, turnamen ini diharapkan dapat memicu kolaborasi instansi pemerintah dengan perusahaan swasta yang ada di Gorontalo.</p> <p>I</p> <p>Reference 3 - 0.05% Coverage</p>
	<p>Perekonomian menjadi pilar dengan penurunan skor paling signifikan. Sebagai upaya peningkatan performa perekonomian, Pemkot Jambi berkolaborasi dengan PT PLN untuk mengembangkan kawasan Usaha Mikro dan Kecil berbasis penggunaan listrik bernama Electrifying Lifestyle Area</p>

Name	Description
	<p>(ELSA). Dengan memanfaatkan peralatan listrik untuk proses produksi, pendapatan para pelaku ekonomi di kawasan tersebut meningkat rata-rata 21% per hari.<sup>64</sup></p> <p>K</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\20241113-WCC-Digital-Report-2024&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.04% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 0.04% Coverage</p> <p>Digital transformation, then, goes hand in hand with financial development and inclusion. National policies in conjunction with global regulation can feed the fair use of individual information. The European Union, the UAE, and Singapore are at an advantage in this sense compared to the US and China, where the “rule of digital law” is still not fully upheld.</p> <p>A</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\CEO&gt;</u></a> - § 7 references coded [20.50% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 5.76% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami sangat mengutamakan <b>kemitraan yang strategis</b> dalam membangun ekosistem yang solid untuk mendukung perkembangan produk dan layanan kami. Kami mengembangkan kemitraan dengan mengadopsi prinsip <b>Crazy Quilt</b>, yang mengedepankan keberagaman mitra untuk menciptakan solusi yang lebih kuat dan holistik. Kami percaya bahwa kemitraan yang baik</p>

Name	Description
	<p>tidak hanya tentang mendapatkan manfaat dari mitra, tetapi juga tentang membangun hubungan yang saling menguntungkan dan <b>berkelanjutan</b>.</p> <p>Salah satu mitra utama kami adalah <b>sekolah dan lembaga pendidikan</b>. Kami bekerja erat dengan berbagai sekolah untuk memastikan bahwa produk yang kami tawarkan benar-benar <b>relevan</b> dan <b>memenuhi kebutuhan mereka</b>. 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.</p> <p>Selain itu, kami juga menjalin <b>kerja sama dengan penyedia teknologi</b>. Mitra teknologi kami memainkan peran penting dalam menyediakan <b>infrastruktur yang kami butuhkan</b> untuk mengembangkan sistem yang efisien dan efektif. Dengan dukungan mereka, kami bisa menawarkan layanan yang lebih baik dan meningkatkan <b>kualitas serta kecepatan pengembangan produk</b>. Kemitraan ini memungkinkan kami untuk tetap berada di garis depan dalam hal <b>inovasi teknologi</b>, sehingga kami bisa terus berkembang dan memberikan nilai tambah yang lebih besar bagi pengguna kami.</p> <p>Reference 2 - 0.06% Coverage</p> <p>kontribusi mitra</p> <p>Reference 3 - 5.39% Coverage</p> <p>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</p>

Name	Description
	<p>kemitraan yang baik tidak hanya menguntungkan satu pihak, tetapi juga memberikan manfaat timbal balik yang berkelanjutan.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Reference 4 - 0.09% Coverage</p> <p><b>kemitraan tidak terduga</b></p> <p>Reference 5 - 1.91% Coverage</p>

Name	Description
	<p>Ya, salah satu <b>kemitraan tidak terduga</b> yang memberikan nilai signifikan bagi OnStudy adalah dengan <b>penyedia layanan pembayaran</b>, seperti <b>Indomaret</b> dan <b>Alfamart</b>. 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 <b>sistem pembayaran</b> yang kompleks dan sulit diakses, terutama di daerah yang memiliki keterbatasan infrastruktur digital.</p> <p>Reference 6 - 2.43% Coverage</p>
	<p>Dengan bermitra dengan <b>Indomaret</b> dan <b>Alfamart</b>, kami memperoleh akses ke <b>platform pembayaran yang sangat diperlukan</b>, yang memungkinkan orang tua untuk melakukan pembayaran dengan cara yang lebih mudah dan transparan. Kemitraan ini tidak hanya memberikan <b>akses ke lebih banyak pengguna</b>, tetapi juga membantu kami dalam <b>mengatasi tantangan</b> yang muncul terkait dengan sistem pembayaran yang biasanya dianggap sulit dan tidak transparan. Ini adalah contoh yang baik tentang bagaimana kami dapat <b>mengubah tantangan menjadi peluang</b>, dan bagaimana kemitraan strategis dapat membuka jalan bagi solusi yang lebih efisien dan diterima oleh audiens yang lebih luas.</p> <p>Reference 7 - 4.86% Coverage</p>
	<p>Di OnStudy, kami selalu berusaha untuk <b>beradaptasi</b> dengan situasi yang tidak terduga dan <b>mengubah tantangan menjadi peluang</b>. Salah satu contoh nyata adalah <b>keterbatasan infrastruktur</b> yang kami hadapi di beberapa daerah di Indonesia. Di banyak daerah, <b>akses internet</b></p>

Name	Description
	<p>sangat terbatas, dan ini bisa menjadi hambatan besar dalam mengembangkan platform berbasis digital.</p> <p>Namun, kami justru melihat <b>keterbatasan ini sebagai peluang untuk berinovasi</b>. Alih-alih terhambat oleh masalah konektivitas, kami mulai <b>mengembangkan solusi yang lebih sederhana</b>, yang tetap dapat memberikan <b>efisiensi</b> tanpa bergantung sepenuhnya pada koneksi internet yang stabil. Kami merancang produk yang bisa diakses dengan <b>koneksi rendah</b>, yang memungkinkan sekolah-sekolah di daerah yang lebih terpencil tetap dapat menggunakan platform kami dengan lancar.</p> <p>Pendekatan ini tidak hanya membantu kami untuk tetap relevan di seluruh Indonesia, tetapi juga memberikan <b>keunggulan kompetitif</b>. Sebagai perusahaan yang mampu beradaptasi dengan <b>keterbatasan infrastruktur</b>, kami menawarkan solusi yang lebih <b>fleksibel</b> dan <b>terjangkau</b>, terutama bagi sekolah-sekolah yang sebelumnya kesulitan untuk mengakses teknologi pendidikan. Ini adalah contoh bagaimana kami mengubah <b>situasi tak terduga</b> menjadi <b>peluang bisnis</b> yang membuka pasar baru bagi kami</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\CMO&gt;</u></a> - § 4 references coded [20.97% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 5.68% Coverage</p> <p>Untuk kami di OnStudy, mitra strategis adalah kunci untuk berkembang dengan <b>cepat dan efektif</b>. Kami memiliki beberapa mitra yang sangat mendukung perjalanan kami. <b>Sekolah-sekolah mitra awal (early adopters)</b> adalah salah satu yang paling penting. Mereka membantu kami menguji produk di dunia nyata, memberi kami <b>feedback langsung</b>, dan <b>memvalidasi</b> bahwa produk kami</p>

Name	Description
	<p>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.</p> <p>Selain itu, kami bekerja sama dengan <b>penyedia pembayaran digital</b>, seperti <b>Indomaret</b> dan <b>Alfamart</b>, untuk memudahkan transaksi dalam sistem kami. Kerja sama dengan mereka memungkinkan kami untuk memperluas <b>jangkauan layanan kami</b>, memastikan bahwa pengguna bisa lebih mudah mengakses dan memanfaatkan platform kami.</p> <p>Kami juga menjalin hubungan yang erat dengan <b>komunitas EdTech lokal</b>. 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.</p> <p>Proses membangun kemitraan ini kami lakukan dengan pendekatan <b>co-creation</b>. Kami tidak hanya ingin mitra kami menjadi pengguna atau pemangku kepentingan pasif. Kami mengajak mereka untuk <b>ikut merancang</b> dan <b>berkontribusi</b> 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 <b>sesuai dengan kebutuhan pasar</b>.</p> <p>Reference 2 - 6.29% Coverage</p> <p>Kontribusi mitra kami sangat besar dalam tiga hal utama yang menjadi kunci dalam pengembangan bisnis kami. Pertama adalah <b>validasi produk</b>, yang kami lakukan melalui <b>user co-design</b> bersama mitra kami. Mitra, khususnya sekolah-sekolah mitra, sangat membantu kami dalam <b>merancang dan menguji fitur produk</b> 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.</p>

Name	Description
	<p>Kedua, mitra kami juga berperan penting dalam <b>distribusi</b> produk. Kami melakukan <b>channel sharing</b>, 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 <b>akuisisi pengguna</b> dan memastikan produk kami sampai ke banyak sekolah yang membutuhkan. Hal ini sangat penting dalam memperluas jangkauan kami.</p> <p>Ketiga, mitra kami membantu kami dalam <b>membangun kepercayaan pasar</b>. <b>Endorsement implisit dari sekolah mitra</b> sangat berharga bagi kami. Ketika sebuah sekolah atau lembaga pendidikan yang sudah terpercaya mengadopsi produk kami, itu memberikan <b>kepercayaan tambahan</b> kepada sekolah-sekolah lain untuk bergabung. Ini membantu kami untuk memperkuat posisi kami sebagai <b>trusted solution</b> di dunia pendidikan, yang sangat penting dalam pasar yang sangat bergantung pada kepercayaan dan kredibilitas.</p> <p>Dengan kontribusi-kontribusi ini, kemitraan yang kami bangun tidak hanya mempercepat <b>akuisisi pengguna</b>, tetapi juga memperkuat <b>posisi kami di pasar</b> dan meningkatkan <b>kepercayaan</b> terhadap produk yang kami tawarkan</p> <p>Reference 3 - 4.27% Coverage</p> <p>Ya, ada satu kemitraan yang cukup <b>tidak terduga</b> tapi memberikan nilai yang sangat signifikan bagi OnStudy, yaitu dengan <b>ritel offline</b>, khususnya dengan <b>Indomaret dan Alfamart</b>. Pada awalnya, kami menganggap kerjasama dengan mereka sebagai <b>opsi minor</b>, karena kami lebih fokus pada adopsi digital yang berbasis aplikasi. Namun, ternyata kemitraan ini memberikan dampak yang sangat besar dalam memudahkan <b>adopsi oleh orang tua</b>, terutama yang tinggal di daerah yang mungkin kurang familiar dengan sistem pembayaran digital berbasis aplikasi.</p> <p>Melalui kerja sama ini, kami memberikan <b>alternatif pembayaran</b> yang lebih praktis, memungkinkan orang tua untuk melakukan transaksi secara langsung di toko-toko terdekat. Kami tidak hanya membuat <b>proses pembayaran lebih mudah</b>, tetapi juga membuatnya</p>

Name	Description
	<p>lebih <b>terjangkau</b> bagi orang tua yang mungkin kesulitan mengakses sistem pembayaran digital. Ini menjadi <b>strategi distribusi yang sangat efektif</b>, karena membuka akses untuk <b>sejumlah besar pengguna</b> yang sebelumnya merasa tidak terjangkau oleh teknologi digital. Kemitraan ini sangat mempercepat <b>adopsi produk kami</b> di daerah yang lebih luas dan memperkuat posisi OnStudy di pasar.</p> <p>Reference 4 - 4.73% Coverage</p> <p>Setelah melihat tantangan yang dihadapi sekolah-sekolah dalam <b>membayar biaya langganan</b>, kami memutuskan untuk mengembangkan <b>model monetisasi berbasis transaksi digital</b>, yang kami sebut sebagai <b>bill aggregation model</b>. 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 <b>efisien dan mudah diakses</b>.</p> <p>Dengan model <b>bill aggregation</b>, kami memungkinkan <b>orang tua siswa</b> untuk membayar tagihan rumah tangga mereka, dan dari sana kami mendapatkan pendanaan yang digunakan untuk <b>memperkuat pengoperasian platform kami</b>. Ini tidak hanya memberikan solusi yang <b>bebas biaya langganan</b> untuk sekolah-sekolah, tetapi juga menciptakan <b>positioning unik</b> untuk OnStudy sebagai platform yang <b>gratis tapi sustain</b>—sesuatu yang jarang ditemui di dunia EdTech.</p> <p>Model ini juga memberi kami <b>keunggulan kompetitif</b> karena kami bisa tetap memberikan layanan pendidikan berbasis teknologi yang <b>berkelanjutan</b> 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.</p>

Name	Description
	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\OTOMATISASI PENDIDIKAN BERKUALITAS&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.20% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.20% Coverage</p> <p>EKOSISTEM ONSTUDY</p>
Lemonade	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\CEO&gt;</u></a> - § 3 references coded [9.81% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.12% Coverage</p> <p>mengelola dan mengubah kegagalan</p> <p>Reference 2 - 4.83% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami selalu mencari cara untuk <b>mengubah kegagalan menjadi peluang</b>. Kami memandang kegagalan bukan sebagai akhir dari segalanya, tetapi sebagai bagian dari <b>proses belajar yang berkelanjutan</b>. 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 <b>menyesuaikan dan memperbaiki</b>. Misalnya, jika suatu fitur yang kami luncurkan tidak mendapatkan respons yang diharapkan, kami</p>

Name	Description
	<p>akan menganalisis apa yang salah, apakah itu desain fitur, pemahaman pasar, atau faktor lainnya, dan kemudian melakukan iterasi atau perubahan yang diperlukan.</p> <p>Selain itu, kami sangat mengedepankan <b>adaptasi terhadap perubahan</b>. Ketika sesuatu tidak berjalan sesuai rencana, kami tidak ragu untuk <b>beradaptasi dengan fleksibel</b>. Kami menyadari bahwa dunia teknologi dan pendidikan sangat dinamis, dan kami harus siap untuk <b>mengubah kegagalan menjadi peluang</b>. Hal ini sering kali memicu inovasi, yang akhirnya membantu kami untuk menciptakan solusi yang lebih baik dan 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</p> <p>Reference 3 - 4.86% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami selalu berusaha untuk <b>beradaptasi</b> dengan situasi yang tidak terduga dan <b>mengubah tantangan menjadi peluang</b>. Salah satu contoh nyata adalah <b>keterbatasan infrastruktur</b> yang kami hadapi di beberapa daerah di Indonesia. Di banyak daerah, <b>akses internet</b> sangat terbatas, dan ini bisa menjadi hambatan besar dalam mengembangkan platform berbasis digital.</p> <p>Namun, kami justru melihat <b>keterbatasan ini sebagai peluang</b> untuk <b>berinovasi</b>. Alih-alih terhambat oleh masalah konektivitas, kami mulai <b>mengembangkan solusi yang lebih sederhana</b>, yang tetap dapat memberikan <b>efisiensi</b> tanpa bergantung sepenuhnya pada koneksi internet yang stabil. Kami merancang produk yang bisa diakses dengan <b>koneksi rendah</b>, yang memungkinkan sekolah-sekolah di daerah yang lebih terpencil tetap dapat menggunakan platform kami dengan lancar.</p> <p>Pendekatan ini tidak hanya membantu kami untuk tetap relevan di seluruh Indonesia, tetapi juga memberikan <b>keunggulan kompetitif</b>. Sebagai perusahaan yang mampu beradaptasi dengan <b>keterbatasan infrastruktur</b>, kami menawarkan solusi yang lebih <b>fleksibel</b> dan <b>terjangkau</b>,</p>

Name	Description
	<p>terutama bagi sekolah-sekolah yang sebelumnya kesulitan untuk mengakses teknologi pendidikan. Ini adalah contoh bagaimana kami mengubah <b>situasi tak terduga</b> menjadi <b>peluang bisnis</b> yang membuka pasar baru bagi kami</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\CMO&gt;</u></a> - § 3 references coded [15.33% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 5.62% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami memiliki apa yang kami sebut sebagai <b>failure documentation system</b>, di mana setiap kampanye atau strategi yang tidak berhasil selalu dianalisis secara terbuka dan <b>dihadirkan bahan diskusi tim</b>. Kami percaya bahwa <b>kegagalan adalah guru yang sangat berharga</b>, 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 <b>kegagalan adalah bagian dari perjalanan</b>, dan yang penting adalah bagaimana kita <b>mengambil pelajaran darinya</b>.</p> <p>Salah satu contoh konkret adalah saat kami meluncurkan <b>fitur digital kantin</b> yang awalnya tidak mendapat respons yang baik dari pengguna. Dari pengalaman ini, kami belajar banyak, salah satunya adalah pentingnya <b>timing</b> dalam meluncurkan fitur, dan lebih penting lagi, kami menyadari bahwa fitur ini perlu <b>integrasi yang lebih kuat dengan orang tua</b>, bukan hanya berfokus pada teknologi. Hal ini memberi kami insight yang sangat berguna dalam merancang fitur baru, di mana <b>integrasi dengan orang tua</b> dan <b>pembelajaran dari respon pasar</b> menjadi bagian penting dari pengembangan lebih lanjut.</p> <p>Kami selalu mengedepankan pendekatan yang <b>transparan dan kolaboratif</b> dalam tim, dengan tujuan bahwa setiap kegagalan adalah kesempatan untuk tumbuh dan menjadi lebih</p>

Name	Description
	<p>baik. Dengan cara ini, tim kami tidak hanya melihat kegagalan sebagai hal yang negatif, tetapi sebagai <b>kesempatan untuk memperbaiki dan berinovasi</b>.</p> <p>Reference 2 - 4.98% Coverage</p> <p>Kami selalu mencari cara untuk <b>memanfaatkan keterbatasan</b> yang muncul sebagai peluang untuk <b>berinovasi</b> dan mengungguli pesaing. Salah satu contohnya adalah <b>masalah konektivitas rendah</b> di daerah-daerah tertentu. Alih-alih melihat ini sebagai hambatan, kami justru melihatnya sebagai pendorong untuk mengembangkan <b>sistem low-data IoT</b> dan <b>fitur offline mode</b>. Kami mulai menyesuaikan produk kami agar lebih ramah dengan <b>keterbatasan data</b>, memungkinkan pengguna yang berada di daerah dengan koneksi internet yang buruk tetap dapat mengakses platform kami.</p> <p>Hal ini memberi kami <b>keunggulan kompetitif</b> dibandingkan dengan para pesaing yang lebih fokus pada pasar urban dan daerah dengan konektivitas yang lebih baik. Dengan fokus pada solusi yang lebih <b>efisien</b> dan <b>dapat diakses oleh lebih banyak orang</b>, kami berhasil menciptakan <b>produk yang relevan</b> untuk pasar yang lebih luas dan mempercepat <b>adopsi</b> di daerah-daerah yang sebelumnya kurang mendapat perhatian oleh penyedia teknologi pendidikan lainnya.</p> <p>Bukan hanya itu, kami melihat bahwa dari <b>keterbatasan infrastruktur ini</b>, kami bisa menawarkan sesuatu yang lebih <b>bernilai</b> bagi pengguna kami, yang membedakan kami dari para pesaing yang lebih <b>urban-centric</b>. Dengan inovasi-inovasi seperti <b>IoT low-data</b> dan <b>fitur offline mode</b>, kami berhasil menghadirkan solusi yang benar-benar <b>berfokus pada kebutuhan pasar</b>.</p>

Name	Description
	<p>Reference 3 - 4.73% Coverage</p> <p>Setelah melihat tantangan yang dihadapi sekolah-sekolah dalam <b>membayar biaya langganan</b>, kami memutuskan untuk mengembangkan <b>model monetisasi berbasis transaksi digital</b>, yang kami sebut sebagai <b>bill aggregation model</b>. 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 <b>efisien dan mudah diakses</b>.</p> <p>Dengan model <b>bill aggregation</b>, kami memungkinkan <b>orang tua siswa</b> untuk membayar tagihan rumah tangga mereka, dan dari sana kami mendapatkan pendanaan yang digunakan untuk <b>memperkuat pengoperasian platform kami</b>. Ini tidak hanya memberikan solusi yang <b>bebas biaya langganan</b> untuk sekolah-sekolah, tetapi juga menciptakan <b>positioning unik</b> untuk OnStudy sebagai platform yang <b>gratis tapi sustain</b>—sesuatu yang jarang ditemui di dunia EdTech.</p> <p>Model ini juga memberi kami <b>keunggulan kompetitif</b> karena kami bisa tetap memberikan layanan pendidikan berbasis teknologi yang <b>berkelanjutan</b> 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.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Observasi Ponjong&gt;</u></a> - § 4 references coded [14.76% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 0.60% Coverage</p>

Name	Description
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Tantangan Penerimaan Teknologi</b></li> </ul> <p>Reference 2 - 8.15% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Meskipun terdapat penerimaan positif terhadap ide <b>digitalisasi pendidikan</b>, beberapa guru masih merasa ragu mengenai <b>kompleksitas sistem</b> dan <b>kerumitan transisi</b> dari metode manual yang sudah ada. Wakil Kepala Sekolah juga menekankan bahwa untuk mengintegrasikan teknologi ini, akan diperlukan <b>waktu adaptasi</b> yang lebih lama, terutama untuk beberapa staf yang kurang familiar dengan penggunaan teknologi tinggi.</li> </ul>
	<p>Reference 3 - 0.60% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Pengelolaan Data dan Keamanan:</b></li> </ul>
	<p>Reference 4 - 5.41% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Wakil Kepala Sekolah menyatakan pentingnya <b>keamanan data</b> dalam penerapan sistem baru. Penggunaan teknologi yang dapat menyimpan data secara <b>terpusat</b> dan <b>terproteksi</b> menjadi hal yang sangat dipertimbangkan, mengingat data siswa dan transaksi pembayaran yang akan terlibat.</li> </ul>

Name	Description
	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\Observasi Salam&gt;</u></a> - § 1 reference coded [9.43% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 9.43% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Beberapa guru merasa khawatir dengan <b>proses adaptasi</b> yang cukup panjang dan <b>kompleksitas sistem</b> yang harus diintegrasikan dalam rutinitas harian mereka. Ketidaknyamanan ini terutama berasal dari keterbatasan pengalaman mereka dengan teknologi baru dalam pengelolaan administrasi pendidikan.</li> <li>o Kepala sekolah menyadari tantangan ini dan menekankan perlunya waktu yang cukup untuk pelatihan, serta <b>dukungan teknis</b> yang terus menerus agar proses transisi bisa berjalan lancar.</li> </ul>
	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Alva (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [5.72% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 5.72% Coverage</p> <p>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.</p> <p>Kemudian yang lain, meskipun ini, Pak Arif, kalau keterbatasan infrastruktur digital itu, ya, memang pemerintah sekarang berusaha untuk meningkatkan kecepatannya. Kemudian</p>

Name	Description
	<p>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 penggunanya. 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.</p> <p>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 kompetensi yang sesuai, sementara zamannya kan berubah, ini jadi tentu kompetensinya juga harus mengikuti begitu.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Ambar (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [6.56% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 6.56% Coverage</p> <p>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,</p>

Name	Description
	<p>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.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Yahya (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [5.88% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 5.88% Coverage</p> <p>Kalau saya melihat kayak gitu, ya pertama bahwa startup ini harus bisa membaca pasal 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 berbuka 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</p>

Name	Description
	<p>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 pengin 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 kiri 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 maupun dari pemerintah. Kira-kira begitu saja.</p>
Pilot in the plane	<p><a href="#"><u>&lt;Files\&gt;[Bahasa Indonesia] East Ventures - Digital Competitiveness Index 2024&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.10% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.10% Coverage</p>

Name	Description
	<p>Indonesia akan memasuki era dividen demografi dini. Sebagian besar penduduk produktif memasuki usia dewasa. Kondisi ini memberikan peluang sekali seumur hidup untuk mengubah Indonesia menjadi negara berpendapatan tinggi dan mendorong munculnya peluang bisnis baru. Kita harus bisa memanfaatkan potensi bonus demografi dengan bijak untuk membangun ekonomi digital yang lebih kuat. Apakah kita bisa mencetak Generasi Emas 2045 atau menjadi beban demografi, itu tergantung pada kesiapan kita untuk bersiap dan bertindak sekarang.</p> <p>Tentunya masih banyak pekerjaan rumah dan tantangan untuk mendorong inklusi demi mencapai kedaulatan digital Indonesia. Tapi kami percaya bahwa dengan semangat gotong-royong, optimisme, dan semangat pantang menyerah, kita akan menciptakan masa depan yang cerah bagi ekonomi digital Indonesia. Setiap rakyat merasakan manfaatnya dan tidak ada yang tertinggal.</p> <p>4</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\20241113-WCC-Digital-Report-2024&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.05% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.05% Coverage</p> <p>Digital Competitiveness Factors and Sub-factors Knowledge Technology Know-how necessary to discover, understand and build new technologies. • Talent • Training and Education • Scientific Concentration</p> <p>Overall context that enables the development of digital technologies. • Regulatory Framework • Capital • Technological Framework</p> <p>Future Readiness</p>

Name	Description
	<p>Level of country preparedness to exploit digital transformation. • Adaptive Attitudes • Business Agility • IT Integration</p> <p>Compu</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\OTOMATISASI PENDIDIKAN BERKUALITAS&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.58% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 0.58% Coverage</p> <p>Semua Full Otomatis Teknologi Internet of Things (IoT)</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Alva (1)&gt;</u></a> - § 2 references coded [14.11% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 0.28% Coverage</p> <p>rekомендasi Prof untuk On Studi, untuk startup seperti ini, untuk мебањуне keberlanjutan kewirausahaan,</p> <p>Reference 2 - 13.82% Coverage</p>

Name	Description
	<p>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 populasi 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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Kemudian rekomendasi yang lain itu adalah diversifikasi produk. Ya, tentu tadi kalau produknya juga diinnovasi, 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.</p>

Name	Description
	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>

Name	Description
	<p>Misalnya menggunakan produknya starlink itu, ya. Jadi, itu bisa menjangkau di daerah yang terpencil.</p> <p>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 aspek operasional untuk memastikan pertumbuhan jangka panjang. Jadi, budaya organisasi yang mendukung keberlanjutan itu menjadi penting. Jadi kira-kira itu, Pak Arif, banyak rekomendasinya yang sudah disampaikan.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Ambar (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [5.00% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 5.00% Coverage</p> <p>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 entrepeneurnya juga harus dibangun, sehingga dia tidak hanya sekedar praktik selesai praktik, tapi bagaimana mengimprove produk-produk mereka itu. Mas,</p>

Name	Description
	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\Yahya (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [4.20% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 4.20% Coverage</p> <p>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 diperbaiki 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 tambah 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</p>

Name	Description
	dinamika pasar. Rekomendasinya supaya on Studi ini bisa tetap berkelanjutan, yang harus melihat dinamikatif dan seterusnya. Terus diikuti itu tidak lain tidak bukan seperti itu.
<b>Kewirausahaan Berkelanjutan</b>	<p>Dampak pada kualitas pendidikan <a href="#"><u>&lt;Files&gt;\Observasi Ponjong</u></a> - § 4 references coded [13.02% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.60% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pengelolaan Data dan Keamanan:</b></li> </ul> <p>Reference 2 - 5.41% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Wakil Kepala Sekolah menyatakan pentingnya <b>keamanan data</b> dalam penerapan sistem baru. Penggunaan teknologi yang dapat menyimpan data secara <b>terpusat</b> dan <b>terproteksi</b> menjadi hal yang sangat dipertimbangkan, mengingat data siswa dan transaksi pembayaran yang akan terlibat.</li> </ul> <p>Reference 3 - 0.74% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Keterlibatan Orang Tua dan Komunikasi</b></li> </ul>

Name	Description
	<p>Reference 4 - 6.27% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Sistem <b>notifikasi otomatis</b> yang memberikan informasi langsung ke <b>WhatsApp orang tua</b> mengenai kehadiran, nilai akademik, serta pelanggaran disiplin sangat diapresiasi oleh pihak sekolah. Hal ini dapat <b>meningkatkan transparansi</b> dan <b>memperkuat hubungan</b> antara sekolah dan orang tua dalam mendukung perkembangan siswa.</li> </ul> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Observasi Salam&gt;</u></a> - § 1 reference coded [8.91% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 8.91% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Sistem <b>notifikasi otomatis ke orang tua</b> melalui <b>WhatsApp</b> menjadi salah satu fitur yang sangat diapresiasi oleh pihak sekolah. Dengan sistem ini, orang tua dapat dengan mudah memantau <b>kehadiran siswa, perkembangan akademik, serta tindak lanjut terkait disiplin</b> atau pelanggaran lainnya.</li> <li>o Hal ini dianggap dapat memperkuat <b>kolaborasi antara sekolah dan orang tua</b>, meningkatkan <b>transparansi</b>, dan <b>meminimalkan potensi konflik</b> terkait manajemen siswa.</li> </ul> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Permendikbudridtek-No-53-Tahun-2023&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.27% Coverage]</p>

Name	Description
	<p>Reference 1 - 0.27% Coverage</p> <p>Pasal 3</p> <p>(1) SN Dikti bertujuan untuk:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. memberikan kerangka penyelenggaraan pendidikan tinggi untuk mencapai tujuan pendidikan tinggi yang berperan strategis dalam mencerdaskan kehidupan bangsa, serta memajukan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk kemajuan pembangunan bangsa Indonesia yang berkelanjutan;</li> <li>b. menjamin penyelenggaraan pendidikan tinggi yang efektif, inklusif, dan adaptif sesuai dinamika perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan kehidupan masyarakat;</li> <li>c.</li> </ul> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Alva (1)&gt;</u></a> - § 2 references coded [4.09% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.16% Coverage</p> <p>mengintegrasikan pengetahuan lokal dengan teknologi modern</p> <p>Reference 2 - 3.93% Coverage</p> <p>Integrasi antara lokal dengan teknologi modern itu di antaranya begini: yang pertama adalah, misalnya, pengembangan kurikulum lokal. Jadi, membuat konten yang relevan dengan konteks</p>

Name	Description
	<p>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 dibumbui dengan teknologi, ya.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\Prof Ambar (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [3.43% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 3.43% Coverage</p> <p>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</p>

Name	Description
	<p>itu, sementara ada B. Nah, mengatasi gap inilah yang itu. Bagaimana mengintegrasikan dengan minimal, sehingga nanti minimal risikonya itu akan didapat.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\UU Nomor 11 Tahun 2019&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.37% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.37% Coverage</p> <p>Pasal 15</p> <p>Penyelenggaraan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi melalui Pendidikan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (1) iruruf a dilaksanakan dengan: a. penyiapan sumber daya manusia untuk Penyelenggaraan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;</p> <p>b. peningkatan mutu dan kesesuaian Ilmu Pengetahuan dan Teknologi; dan</p> <p>c. pengabdian kepada masyarakat sebagai wujud Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.</p> <p>Pasal 16</p> <p>Penyelenggaraan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi melalui Pendrdikan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 dilaksanakan dalam rangka meningkarkan kapasitas bangsa dalam mengelola sumber daya dan diutamakan untuk memenuhi kebutuhan nasional agar dapat meningkatkan daya saing serta mewujudkan kemandirian bangsa.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Yahya (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [6.73% Coverage]</p>

Name	Description
	<p>Reference 1 - 6.73% Coverage</p> <p>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, diparadokskan. 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 diajarn, 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.</p>

Name	Description
	<p>Nah budawayan itu sangat senang, apa eee, bisa dilibatkan gitu ya komunikasi. Ya saya pikir eee itu yang kalau saya kepirik 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 individualistik. 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 jadi makhluk sosial bukan produktif. Makasih, Mas.</p>
Inklusivitas & dampak sosial	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\[Bahasa Indonesia] East Ventures - Digital Competitiveness Index 2024&gt;</u></a> - § 2 references coded [0.09% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.07% Coverage</p> <p>Meskipun Indonesia menunjukkan peningkatan performa pada daya saing digital, namun pemerataan daya saing sebenarnya belum terwujud secara merata di setiap daerah. Oleh karena itu, penting untuk memahami secara mendalam tentang potensi dan kebutuhan setiap daerah agar dapat menyusun strategi yang tepat sasaran untuk menciptakan pemerataan. Pemetaan pengembangan ekonomi digital di daerah ini tercermin dalam East Ventures – Digital Competitiveness Index (EV-DCI) yang menggambarkan daya saing digital daerah berdasarkan kesiapan infrastruktur digital, sumber daya manusia, aktivitas perekonomian digital, dan kebijakan pemerintah daerah setempat.</p> <p>4</p>

Name	Description
	<p>Reference 2 - 0.01% Coverage</p> <p>Program Indonesia Makin Cakap Digital menysasar tiga segmen, yaitu pendidikan, pemerintahan, dan kelompok masyarakat. Pro</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\20241113-WCC-Digital-Report-2024&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.05% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 0.05% Coverage</p> <p>In what follows, we explore the nature of these challenges. The focus is on the links between such challenges and how they threaten digital competitiveness. The second section discusses the digital infrastructure disparities. The next section focuses on the impact of new technologies. The fourth considers how geopolitics compromise digital competitiveness. The fifth looks at digital governance fragmentation. The sixth section concludes.</p> <p>1</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\CEO&gt;</u></a> - § 4 references coded [18.93% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 0.20% Coverage</p>

Name	Description
	<p>menyeimbangkan <b>tujuan ekonomi, sosial, dan lingkungan</b></p> <p>Reference 2 - 5.73% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami sangat sadar bahwa untuk dapat <b>berkelanjutan</b> dalam jangka panjang, kami harus menyeimbangkan tujuan <b>ekonomi, sosial, dan lingkungan</b>. Kami tidak hanya fokus pada <b>keuntungan finansial</b>, tetapi juga pada dampak yang bisa kami berikan kepada masyarakat dan lingkungan.</p> <p>Dari sisi <b>sosial</b>, kami berkomitmen untuk menggunakan teknologi sebagai <b>pemberdaya masyarakat</b>, terutama untuk <b>sekolah-sekolah di daerah miskin dan terpencil</b>. Kami tahu bahwa di banyak daerah di Indonesia, terutama yang jauh dari pusat kota, akses terhadap <b>pendidikan berkualitas</b> masih sangat terbatas. Melalui platform kami, kami berusaha untuk <b>meningkatkan akses pendidikan</b>, dengan memberikan solusi teknologi yang dapat diakses meskipun di daerah yang memiliki keterbatasan infrastruktur digital.</p> <p>Dari sisi <b>ekonomi</b>, kami berfokus pada <b>efisiensi dan keberlanjutan</b>. Kami tidak hanya mengembangkan produk yang bermanfaat secara sosial, tetapi juga berusaha untuk memastikan bahwa operasional kami tetap <b>efisien dan berkelanjutan secara finansial</b>. Misalnya, kami memanfaatkan <b>IoT</b> untuk mengurangi <b>pemborosan energi</b> dan <b>biaya operasional</b>. Dengan menggunakan teknologi ini, kami dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan mengurangi biaya yang tidak perlu, yang pada gilirannya membuat model bisnis kami lebih <b>sustainable</b> dalam jangka panjang.</p> <p>Kami percaya bahwa dengan menyeimbangkan <b>tujuan ekonomi, sosial, dan lingkungan</b>, kami tidak hanya bisa mencapai <b>keberlanjutan finansial</b>, tetapi juga memberikan dampak yang lebih luas bagi <b>masyarakat dan lingkungan</b>.</p>

Name	Description
	<p>Reference 3 - 0.05% Coverage</p> <p><b>dampak sosial</b></p> <p>Reference 4 - 12.95% Coverage</p> <p>Dampak sosial utama yang kami hasilkan di OnStudy adalah <b>peningkatan akses pendidikan</b> di daerah-daerah terpencil dan kurang berkembang. Kami menyadari bahwa banyak sekolah di Indonesia, terutama yang berada di luar kota besar, menghadapi <b>keterbatasan anggaran dan infrastruktur</b>, yang membatasi mereka untuk mengakses solusi pendidikan berbasis teknologi. Oleh karena itu, kami berkomitmen untuk menyediakan <b>solusi teknologi yang lebih mudah diakses</b> dan lebih <b>terjangkau</b>, sehingga sekolah-sekolah di daerah terpencil bisa mendapatkan manfaat yang sama dengan sekolah-sekolah di kota besar.</p> <p>Selain itu, kami juga fokus pada <b>peningkatan keterlibatan orang tua</b> dalam pendidikan anak-anak mereka. Salah satu fitur yang kami kembangkan adalah <b>sistem notifikasi otomatis</b> 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 <b>proses belajar anak</b> mereka. Hal ini membawa perubahan signifikan dalam cara orang tua berinteraksi dengan pendidikan anak-anak mereka, yang pada gilirannya membantu meningkatkan hasil belajar siswa.</p> <p>Peneliti : Pak CEO, bagaimana OnStudy mengukur <b>dampak positif</b> yang dihasilkan, selain dari metrik finansial, untuk memastikan keberlanjutan dan manfaat sosial dari platform ini?</p>

Name	Description
	<p>CEO : Di OnStudy, kami sangat fokus untuk mengukur <b>dampak sosial positif</b> yang kami hasilkan, yang lebih dari sekadar metrik finansial. Kami percaya bahwa keberhasilan kami tidak hanya bisa diukur dengan <b>laba atau pendapatan</b>, tetapi juga dengan seberapa besar kontribusi yang kami berikan terhadap <b>perbaikan pendidikan</b> di Indonesia.</p> <p>Salah satu cara utama kami mengukur dampak positif adalah dengan melihat <b>peningkatan kualitas pembelajaran</b>. Kami memantau <b>hasil belajar siswa</b> yang menggunakan platform kami, serta <b>keterlibatan orang tua</b> 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.</p> <p>Selain itu, kami juga memantau <b>akses pendidikan yang lebih merata</b>. Salah satu ukuran keberhasilan kami adalah <b>jumlah sekolah yang bergabung dengan platform kami</b>, khususnya sekolah-sekolah yang sebelumnya tidak memiliki akses ke teknologi pendidikan. Tingkat <b>kepuasan pengguna</b>—baik sekolah maupun orang tua—merupakan indikator kunci dari dampak sosial kami. Kami ingin memastikan bahwa solusi yang kami tawarkan dapat <b>diakses oleh sebanyak mungkin pihak</b>, terutama di daerah-daerah yang memiliki keterbatasan sumber daya</p> <p>Peneliti : Pak CEO, bagaimana OnStudy mengelola <b>keterlibatan orang tua</b> dalam pendidikan anak-anak mereka, dan bagaimana hal ini berdampak pada <b>keberhasilan sistem pembelajaran</b> yang Anda tawarkan?</p> <p>CEO :</p> <p>Selain itu, kami juga fokus pada <b>peningkatan keterlibatan orang tua</b> dalam pendidikan anak-anak mereka. Salah satu fitur yang kami kembangkan adalah <b>sistem notifikasi otomatis</b> 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 <b>proses belajar anak</b> mereka. Hal ini membawa perubahan signifikan dalam cara orang</p>

Name	Description
	<p>tua berinteraksi dengan pendidikan anak-anak mereka, yang pada gilirannya membantu meningkatkan hasil belajar siswa.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files&gt;\CMO</u></a> - § 3 references coded [17.12% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 6.08% Coverage</p> <p>Pada dasarnya kami menyadari pentingnya untuk menyeimbangkan <b>tujuan ekonomi, sosial, dan lingkungan</b> dalam setiap keputusan yang kami buat. Dari sisi pemasaran, kami lebih memilih untuk fokus pada <b>impact narrative</b> daripada hanya <b>profit narrative</b>. Kami ingin masyarakat melihat bahwa OnStudy lebih dari sekedar <b>perusahaan teknologi</b>, tetapi juga sebuah <b>solusi sosial</b> yang membawa perubahan positif dalam pendidikan.</p> <p>Kami selalu menekankan dalam kampanye pemasaran kami bahwa <b>keberlanjutan pendidikan</b> adalah salah satu tujuan utama kami. Kami tidak hanya ingin memberikan akses teknologi, tetapi juga memastikan bahwa pendidikan yang kami bantu kembangkan bersifat <b>berkelanjutan</b> dan dapat <b>bertahan dalam jangka panjang</b>. Selain itu, kami juga menyentuh aspek pengurangan <b>limbah kertas</b>, yang merupakan salah satu tantangan besar dalam dunia pendidikan tradisional. Dengan menggunakan platform digital kami, sekolah-sekolah bisa mengurangi <b>pencetakan materi</b>, yang pada gilirannya membantu mengurangi <b>limbah kertas</b> yang dihasilkan.</p> <p>Di sisi lain, kami juga mendorong <b>penguatan partisipasi komunitas orang tua</b> 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 <b>partisipasi masyarakat</b> dalam pendidikan, yang juga berkontribusi pada <b>keberlanjutan sosial</b>.</p>

Name	Description
	<p>Dengan mengintegrasikan <b>keberlanjutan pendidikan</b>, pengurangan limbah, dan <b>partisipasi orang tua</b>, kami yakin OnStudy bisa memainkan peran penting dalam menciptakan <b>masa depan yang lebih baik</b> untuk pendidikan di Indonesia.</p> <p>Reference 2 - 5.57% Coverage</p> <p>Dampak sosial utama yang kami hasilkan di OnStudy tidak hanya terkait dengan <b>teknologi pendidikan</b>, tetapi juga dengan bagaimana teknologi ini digunakan untuk menciptakan perubahan sosial yang nyata. Salah satunya adalah <b>akses pendidikan digital tanpa biaya langganan</b>. Kami tahu bahwa banyak sekolah dan orang tua yang kesulitan dengan biaya langganan platform digital. Oleh karena itu, kami memastikan bahwa semua <b>sekolah bisa mengakses platform kami secara gratis</b>, yang membuka akses kepada lebih banyak siswa untuk mendapatkan pendidikan berbasis teknologi tanpa dibebani biaya.</p> <p>Selanjutnya, kami berfokus pada <b>peningkatan keterlibatan orang tua</b> dalam pendidikan anak-anak mereka. Dengan fitur <b>notifikasi otomatis</b> yang memberikan informasi terkini kepada orang tua mengenai perkembangan akademik anak, kami membuat mereka lebih terlibat dalam <b>proses pendidikan</b> dan mendukung anak-anak mereka dalam cara yang lebih terorganisir dan terinformasi.</p> <p>Yang tidak kalah penting adalah upaya kami dalam <b>pencegahan bullying</b>. Kami mengembangkan <b>sistem pemantauan</b> yang memungkinkan guru dan staf sekolah untuk <b>mendeteksi tanda-tanda bullying</b> secara lebih dini. Dengan langkah ini, kami berharap bisa menciptakan lingkungan belajar yang lebih aman dan <b>mendukung perkembangan emosional dan sosial</b> siswa.</p>

Name	Description
	<p>Secara keseluruhan, kami ingin OnStudy dikenal bukan hanya sebagai platform teknologi, tetapi juga sebagai <b>agen perubahan sosial</b> yang membawa <b>dampak positif</b> dalam pendidikan dan kehidupan siswa, orang tua, dan masyarakat.</p> <p>Reference 3 - 5.47% Coverage</p> <p>kami menggunakan beberapa <b>impact metrics</b> yang memungkinkan kami untuk menilai sejauh mana kami telah memberikan <b>dampak positif</b> yang nyata di lapangan. Metrik-metrik ini lebih dari sekadar angka finansial, karena kami ingin melihat bagaimana <b>produk kami mempengaruhi pendidikan secara langsung</b>.</p> <p>Pertama, kami memantau <b>Jumlah siswa dan pendidik yang terdigitalisasi</b>. Ini menunjukkan sejauh mana teknologi kami telah berhasil diadopsi oleh sekolah-sekolah dan pendidik, yang berperan penting dalam <b>transformasi digital pendidikan</b>.</p> <p>Kami juga sangat fokus pada <b>Jumlah sekolah di daerah 3T (Tertinggal, Terdepan, Terluar)</b> 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.</p> <p>Selain itu, kami menggunakan <b>Net Promoter Score (NPS)</b> untuk mengukur <b>kepuasan sekolah dan orang tua</b>. Dengan NPS, kami bisa melihat seberapa besar kepercayaan dan loyalitas yang dimiliki pengguna terhadap platform kami. Ini adalah alat penting untuk menilai <b>kepuasan dan dampak positif</b> yang kami berikan.</p> <p>Terakhir, kami juga memantau <b>frekuensi interaksi orang tua</b> melalui <b>notifikasi pendidikan</b>. Fitur ini dirancang untuk meningkatkan keterlibatan orang tua dalam pendidikan</p>

Name	Description
	<p>anak-anak mereka. Frekuensi interaksi ini menunjukkan seberapa aktif orang tua dalam mendukung perkembangan pendidikan anak mereka melalui platform kami.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\Observasi Ponjong&gt;</u></a> - § 2 references coded [11.51% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.80% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Manfaat Potensial dari Penerapan OnStudy</b></li> </ul> <p>Reference 2 - 10.71% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ OnStudy menawarkan <b>solusi terintegrasi</b> yang mencakup <b>manajemen pembelajaran otomatis, presensi digital, notifikasi otomatis ke orang tua, dan sistem pembayaran sekolah</b> yang bisa sangat menguntungkan bagi <b>SMK Negeri 1 Ponjong</b>.</li> <li>○ Dengan sistem <b>presensi otomatis</b> berbasis <b>IoT</b>, sekolah dapat mengurangi beban administrasi dan meningkatkan akurasi data. Selain itu, sistem <b>notifikasi real-time</b> untuk orang tua akan memperkuat <b>kolaborasi antara sekolah dan orang tua</b>, meningkatkan komunikasi mengenai kehadiran dan perkembangan akademik siswa.</li> </ul> <p><a href="#"><u>&lt;Files\Observasi Salam&gt;</u></a> - § 1 reference coded [10.47% Coverage]</p>

Name	Description
	<p>Reference 1 - 10.47% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o <b>OnStudy</b> menawarkan <b>solusi all-in-one</b> yang meliputi manajemen <b>pembelajaran otomatis, presensi digital, notifikasi real-time</b> ke orang tua, dan <b>pencegahan bullying</b>, yang sangat dihargai oleh pihak sekolah. Sekolah merasa bahwa <b>OnStudy</b> dapat menjadi alat yang efektif untuk <b>menghemat waktu</b> dan <b>mengurangi kesalahan manusia</b> dalam administrasi.</li> <li>o <b>Model bisnis berbasis transaksi digital</b> dari <b>OnStudy</b>, yang tidak membebani anggaran sekolah atau orang tua, sangat menarik bagi <b>SMK Ma'arif Salam</b>, yang memiliki keterbatasan finansial.</li> </ul> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\OTOMATISASI PENDIDIKAN BERKUALITAS&gt;</u></a> - § 1 reference coded [2.63% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 2.63% Coverage</p> <p><b>MANFAAT BAGI SEKOLAH &amp; GURU</b></p> <p>Memudahkan Administrasi Guru Rencana Pembelajaran Terdata, Proses Pembelajaran &amp; Hasil Belajar</p> <p>Garansi Aplikasi Mudah Digunakan Cukup 1 Kali Klik Tanpa Ribet</p> <p>Otomatisasi Keterlibatan Orang Tua Pada Pendidikan Karakter</p>

Name	Description
Inovasi dan adaptasi teknologi	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\[Bahasa Indonesia] East Ventures - Digital Competitiveness Index 2024&gt;</u></a> - § 2 references coded [0.07% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.06% Coverage</p> <p>kami menyoroti kenaikan skor median setiap tahunnya, yang mencerminkan pertumbuhan yang konsisten dalam ekonomi digital. Meskipun dihadapkan pada tantangan berat, seperti pandemi COVID-19, ketidakpastian ekonomi global, dan tekanan geopolitik, Indonesia tetap menunjukkan ketahanan (resilience) dan daya saing (stress test) yang luar biasa. Ini menegaskan keyakinan kami bahwa negeri ini masih berada di jalur yang tepat untuk meraih masa keemasan dalam ekonomi digital, dan akhirnya mencapai visi Indonesia Emas 2045.</p> <p>3</p>
	<p>Reference 2 - 0.01% Coverage</p> <p>Program Indonesia Makin Cakap Digital menyasar tiga segmen, yaitu pendidikan, pemerintahan, dan kelompok masyarakat. Pro</p>
	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\20241113-WCC-Digital-Report-2024&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.02% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.02% Coverage</p>

Name	Description
	<p>the ability of governments and companies to invest in data infrastructure and systems will be an evergreater determinant of a country's digital competitiveness.</p> <p>I</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files&gt;\Observasi Ponjong</u></a> - § 3 references coded [23.59% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.72% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kesiapan Infrastruktur dan Teknologi</b></li> </ul> <p>Reference 2 - 9.97% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o <b>SMK Negeri 1 Ponjong</b> telah memiliki infrastruktur digital yang lebih baik dibandingkan dengan beberapa sekolah lainnya. Namun, masih ada kebutuhan untuk <b>peningkatan perangkat keras</b> dan <b>konektivitas internet</b> yang lebih stabil untuk mendukung implementasi sistem berbasis IoT.</li> <li>o Guru-guru menyatakan bahwa mereka sudah cukup terbiasa dengan teknologi digital, tetapi mereka juga mengakui bahwa <b>perangkat baru</b> seperti <b>sistem presensi otomatis</b> dan <b>pembayaran sekolah online</b> memerlukan <b>pelatihan tambahan</b>.</li> </ul>

Name	Description
	<p>Reference 3 - 12.90% Coverage</p> <p>Observasi ini menunjukkan bahwa <b>SMK Negeri 1 Ponjong</b> memiliki potensi besar untuk mengadopsi <b>OnStudy</b>, berkat infrastruktur yang lebih baik dan kesiapan sebagian besar guru dalam menggunakan teknologi. Tantangan terbesar terletak pada <b>adaptasi sistem, pelatihan untuk guru</b> dan staf administrasi, serta <b>peningkatan konektivitas internet</b> untuk mendukung implementasi <b>IoT</b> yang optimal. <b>OnStudy</b> dengan model <b>B2B</b> dan fitur yang terintegrasi menawarkan solusi yang sangat relevan untuk <b>SMK Negeri 1 Ponjong</b>, memungkinkan mereka untuk meningkatkan <b>efisiensi operasional, keterlibatan orang tua, dan pengelolaan pendidikan</b> secara lebih modern dan efisien.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Observasi Salam&gt;</u></a> - § 2 references coded [23.64% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 10.25% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o <b>SMK Ma'arif Salam</b> menunjukkan antusiasme tinggi terhadap teknologi yang dihadirkan oleh <b>OnStudy</b>. Namun, <b>infrastruktur digital</b> sekolah masih terbatas, dengan beberapa area yang memerlukan peningkatan, seperti akses <b>internet</b> dan perangkat yang kompatibel untuk mendukung sistem berbasis <b>IoT</b>.</li> <li>o Para guru menyampaikan bahwa meskipun ada keinginan untuk menerapkan teknologi, mereka membutuhkan <b>pelatihan</b> lebih lanjut untuk menggunakan</li> </ul>

Name	Description
	<p>sistem yang lebih kompleks seperti <b>presensi otomatis</b> dan <b>sistem pembayaran online</b>.</p> <p>Reference 2 - 13.39% Coverage</p> <p>Observasi ini mengindikasikan bahwa <b>SMK Ma'arif Salam</b> memiliki potensi besar untuk mengadopsi <b>OnStudy</b> sebagai solusi digitalisasi pendidikan, namun tantangan utama terletak pada kesiapan <b>infrastruktur</b> dan <b>penerimaan teknologi</b> oleh guru-guru dan staf administrasi. Untuk itu, diperlukan <b>pelatihan yang memadai</b>, serta <b>dukungan teknis</b> yang berkelanjutan agar transisi menuju sistem pendidikan berbasis <b>IoT</b> dan <b>otomatisasi</b> dapat dilakukan dengan efektif.</p> <p><b>OnStudy</b>, dengan pendekatan <b>B2B</b>, memberikan solusi yang tepat bagi sekolah yang memiliki keterbatasan anggaran, sambil memastikan bahwa proses pendidikan tetap efisien, efektif, dan relevan dengan kebutuhan pasar kerja.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\OTOMATISASI PENDIDIKAN BERKUALITAS&gt;</u></a> - § 1 reference coded [1.18% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 1.18% Coverage</p> <p>Sistem Otomatis Guna Mendukung Proses Study, Digitalisasi Yang Menghubungkan Peserta Didik, Pengajar &amp; Orang tua</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Permendikbudridtek-No-53-Tahun-2023&gt;</u></a> - § 2 references coded [0.32% Coverage]</p>

Name	Description
	<p>Reference 1 - 0.17% Coverage</p> <p>Pasal 49</p> <p>(1) Dalam penyediaan teknologi informasi dan komunikasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 48 ayat (3) huruf a, perguruan tinggi menerapkan tata kelola teknologi informasi dan komunikasi yang efektif, transparan, andal, dan akuntabel untuk mengelola dan memanfaatkan data dan informasi.</p> <p>(2)</p>
	<p>Reference 2 - 0.15% Coverage</p> <p>Dalam menjalankan SPMI, perguruan tinggi menerapkan tata kelola perguruan tinggi yang baik berdasarkan prinsip akuntabilitas, transparansi, nirlaba, efektivitas, efisiensi, dan peningkatan mutu berkelanjutan, yang saling menilik dan mengimbangi satu terhadap yang lain.</p> <p>p</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\PERMENDIKBUDRISTEK NOMOR 8 TAHUN 2022&gt;</u></a> - § 1 reference coded [0.36% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 0.36% Coverage</p>

Name	Description
	<p><b>Pasal 1</b></p> <p>Dalam Peraturan Menteri ini yang dimaksud dengan: 1. Sistem Pemerintahan Berbasis Elektronik yang selanjutnya disingkat SPBE adalah penyelenggaraan pemerintahan yang memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk memberikan layanan kepada pengguna SPBE.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Alva (1)&gt;</u></a> - § 2 references coded [14.11% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.28% Coverage</p> <p>rekомендаци Prof untuk On Studi, untuk startup seperti ini, untuk мебању keberlanjutan kewirausahaan,</p> <p>Reference 2 - 13.82% Coverage</p> <p>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.</p> <p>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</p>

Name	Description
	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Kemudian rekomendasi yang lain itu adalah diversifikasi produk. Ya, tentu tadi kalau produknya juga diinnovasi, 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.</p> <p>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.</p> <p>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</p>

Name	Description
	<p>pembelajaran agar sesuai dengan kebutuhan siswa. Jadi tadi kan kebutuhannya berkembang, mutu pendidikan juga berkembang, sehingga apa inovasi itu perlu dilakukan, harus dilakukan.</p> <p>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.</p> <p>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 aspek operasional untuk memastikan pertumbuhan jangka panjang. Jadi, budaya organisasi yang mendukung keberlanjutan itu menjadi penting. Jadi kira-kira itu, Pak Arif, banyak rekomendasinya yang sudah disampaikan.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Ambar (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [5.00% Coverage]</p>

Name	Description
	<p>Reference 1 - 5.00% Coverage</p> <p>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 entrepeneurnya juga harus dibangun, sehingga dia tidak hanya sekedar praktik selesai praktik, tapi bagaimana mengimprove produk-produk mereka itu. Mas,</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files&gt;\UU Nomor 11 Tahun 2019</u></a> - § 1 reference coded [0.12% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 0.12% Coverage</p> <p>Lembaga penunjang sebagaimana drmaksud dalam Pasal 42 huruf e berfungsi memberikan dukungan dan membentuk iklim kondusif bagi penyelenggaraan Penelitian, Pengembangan, Pengkajian, dan Penerapan untuk menghasilkan InvenSI dan Inovasi.</p>

Name	Description
	<p><a href="#"><u>&lt;Files\\Yahya (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [4.20% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 4.20% Coverage</p> <p>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 diperbaiki 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 tambah 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</p>

Name	Description
	<p>dinamika pasar. Rekomendasinya supaya on Studi ini bisa tetap berkelanjutan, yang harus melihat dinamikatif dan seterusnya. Terus diikuti itu tidak lain tidak bukan seperti itu.</p>
Kesehatan finansial	<p><a href="#"><u>&lt;Files&gt;\CEO</u></a> - § 4 references coded [14.67% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.07% Coverage</p> <p><b>risiko dan investasi</b></p> <p>Reference 2 - 5.52% Coverage</p> <p>Ketika kami berbicara tentang <b>risiko dan investasi</b>, kami sangat berhati-hati dalam mengambil langkah-langkah yang mendasari strategi kami. Kami fokus pada <b>mengelola risiko yang dapat ditanggung oleh bisnis dan pemangku kepentingan</b>, 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 <b>risiko secara terukur</b>, dan memastikan bahwa potensi kerugian tetap dapat dikelola dengan baik.</p> <p>Pendekatan kami terhadap <b>risiko</b> juga sangat terkait dengan cara kami mengelola <b>investasi</b>. Kami berkomitmen untuk melakukan investasi yang dapat memberikan nilai jangka panjang, bukan hanya keuntungan jangka pendek. Oleh karena itu, kami mengadopsi <b>pendekatan bertahap</b> 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</p>

Name	Description
	<p>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.</p> <p>Reference 3 - 4.36% Coverage</p> <p>Ketika kami mengembangkan fitur atau layanan baru, kami <b>bersedia menanggung risiko</b> yang kami anggap dapat <b>terkendali</b> dan <b>dikelola</b> dengan baik. Kami tidak mengambil risiko besar dalam tahap pengembangan awal. Kami lebih memilih untuk menguji coba <b>fitur baru dengan risiko kecil</b> terlebih dahulu. Dengan cara ini, kami bisa meminimalkan potensi kerugian yang mungkin timbul, sambil tetap memberikan ruang untuk inovasi. Kami berfokus pada <b>risiko yang terkendali</b>, yang memungkinkan kami untuk <b>mengumpulkan data dan feedback</b> yang berguna untuk iterasi produk.</p> <p>Pendekatan kami sangat berorientasi pada <b>keberlanjutan jangka panjang</b>. Kami tidak hanya mencari <b>keuntungan cepat</b>, tetapi lebih pada bagaimana kami bisa menciptakan produk yang memiliki <b>manfaat sosial</b> yang besar dan dapat bertahan lama di pasar. Ini berarti bahwa kami lebih memilih untuk mengambil risiko yang akan membawa <b>dampak positif</b> 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.</p> <p>Reference 4 - 4.72% Coverage</p> <p>Salah satu perubahan terbesar yang kami lakukan dalam <b>model bisnis</b> kami adalah penerapan <b>model pembiayaan berbasis transaksi</b>. Kami menyadari bahwa banyak sekolah menghadapi</p>

Name	Description
	<p>kesulitan dalam <b>membayar biaya langganan</b> untuk platform pendidikan digital. Untuk itu, kami mengembangkan <b>model pembiayaan yang inovatif</b> yang memanfaatkan <b>pembayaran tagihan rumah tangga</b> sebagai sumber dana untuk mendukung platform kami.</p> <p>Dengan model ini, kami tidak membebani sekolah-sekolah dengan biaya langganan bulanan yang bisa menjadi beban bagi anggaran mereka. Sebaliknya, kami menawarkan layanan <b>gratis</b> kepada sekolah-sekolah, dengan pendanaan yang berasal dari <b>transaksi pembayaran yang dilakukan oleh orang tua siswa</b>. Ini adalah <b>solusi win-win</b> di mana orang tua dapat melakukan pembayaran tagihan sehari-hari mereka, dan dana yang terkumpul digunakan untuk mendanai <b>pengoperasian platform</b> kami.</p> <p>Keunggulan utama dari model ini adalah <b>keberlanjutan</b>. Kami tidak hanya menawarkan <b>layanan gratis</b>, tetapi juga memastikan bahwa <b>platform kami tetap dapat berjalan</b> 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.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\CMO&gt;</u></a> - § 2 references coded [9.76% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 5.33% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami sangat menyadari bahwa <b>mengelola risiko</b> adalah bagian penting dari setiap langkah yang kami ambil, terutama dalam hal <b>investasi dan strategi pemasaran</b>. Kami mengikuti pendekatan <b>Affordable Loss</b>, yang berarti kami berfokus pada <b>kerugian yang bisa kami tanggung</b> daripada berfokus pada potensi keuntungan besar. Dalam hal ini, kami lebih mengutamakan untuk</p>

Name	Description
	<p>memastikan bahwa setiap langkah yang kami ambil tidak membawa kerugian yang signifikan, tetapi memberikan peluang untuk pembelajaran dan pengembangan lebih lanjut.</p> <p>Ini juga berlaku dalam <b>strategi pemasaran kami</b>. Kami tidak langsung meluncurkan kampanye besar. Sebaliknya, kami menguji <b>kampanye kami secara terbatas</b>, melalui apa yang kami sebut sebagai <b>micro campaigns</b>. 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.</p> <p>Kami juga sangat memprioritaskan <b>cost-effective awareness building</b>. 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 <b>kesadaran yang solid</b> dengan biaya yang lebih rendah, dan hanya melangkah ke langkah berikutnya jika sudah ada validasi dari segmen pasar yang lebih kecil.</p> <p>Reference 2 - 4.43% Coverage</p> <p>Di OnStudy, kami sangat hati-hati dalam menentukan <b>risiko yang bersedia kami tanggung</b>. Kami hanya akan mengambil risiko sejauh <b>risiko tersebut bisa dikonversi menjadi pembelajaran</b> atau memberikan <b>positioning advantage</b> bagi kami. Misalnya, dalam setiap peluncuran <b>fitur baru</b> atau <b>kampanye pemasaran</b>, kami selalu mengadopsi pendekatan yang lebih bijaksana. Kami memastikan bahwa setiap langkah yang kami ambil tidak hanya berpotensi untuk menghasilkan keuntungan, tetapi juga memberikan <b>pelajaran berharga</b> yang bisa kami terapkan untuk memperbaiki produk atau strategi pemasaran kami ke depan.</p> <p>Kami juga menggunakan <b>risk-mitigated marketing funnel</b>, yang memungkinkan kami untuk <b>memitigasi risiko pemasaran</b> dengan sangat baik. Setiap langkah dalam pemasaran kami selalu diawali dengan <b>feedback loops cepat</b> dan <b>biaya rendah untuk iterasi</b>. Artinya, kami</p>

Name	Description
	<p>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 <b>mengubah strategi</b> atau melakukan <b>perbaikan</b>. Pendekatan ini memungkinkan kami untuk tetap fleksibel dan responsif terhadap kebutuhan pasar, sambil meminimalkan potensi kerugian yang bisa terjadi.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Observasi Ponjong&gt;</u></a> - § 2 references coded [8.75% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.60% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tantangan Penerimaan Teknologi</b></li> </ul> <p>Reference 2 - 8.15% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Meskipun terdapat penerimaan positif terhadap ide <b>digitalisasi pendidikan</b>, beberapa guru masih merasa ragu mengenai <b>kompleksitas sistem</b> dan <b>kerumitan transisi</b> dari metode manual yang sudah ada. Wakil Kepala Sekolah juga menekankan bahwa untuk mengintegrasikan teknologi ini, akan diperlukan <b>waktu adaptasi</b> yang lebih lama, terutama untuk beberapa staf yang kurang familiar dengan penggunaan teknologi tinggi.</li> </ul> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Observasi Salam&gt;</u></a> - § 1 reference coded [9.43% Coverage]</p>

Name	Description
	<p>Reference 1 - 9.43% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Beberapa guru merasa khawatir dengan <b>proses adaptasi</b> yang cukup panjang dan <b>kompleksitas sistem</b> yang harus diintegrasikan dalam rutinitas harian mereka. Ketidaknyamanan ini terutama berasal dari keterbatasan pengalaman mereka dengan teknologi baru dalam pengelolaan administrasi pendidikan.</li> <li>o Kepala sekolah menyadari tantangan ini dan menekankan perlunya waktu yang cukup untuk pelatihan, serta <b>dukungan teknis</b> yang terus menerus agar proses transisi bisa berjalan lancar.</li> </ul> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Alva (1)&gt;</u></a> - § 3 references coded [10.79% Coverage]</p>
	<p>Reference 1 - 5.72% Coverage</p> <p>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.</p> <p>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</p>

Name	Description
	<p>ada regulasi pemerintah, menjadikan regulasi ini adalah pemain bisnisnya, kemudian ini penggunanya. 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.</p> <p>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 kompetensi yang sesuai, sementara zamannya kan berubah, ini jadi tentu kompetensinya juga harus mengikuti begitu.</p>
	<p>Reference 2 - 0.23% Coverage</p> <p>tantangan dalam menggabungkan konteks pendidikan lokal dengan solusi teknologi global</p> <p>Reference 3 - 4.84% Coverage</p> <p>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.</p>

Name	Description
	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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, pembedanya adalah sebagai adjuster untuk agar supaya bisa bisa kompatibel dengan apa lokal-lokalnya tadi kira-kira begitu.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Ambar (1)&gt;</u></a> - § 2 references coded [8.13% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 6.56% Coverage</p> <p>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,</p>

Name	Description
	<p>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.</p> <p>Reference 2 - 1.56% Coverage</p> <p>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.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Yahya (1)&gt;</u></a> - § 2 references coded [9.10% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 5.88% Coverage</p>

Name	Description
	<p>Kalau saya melihat kayak gitu, ya pertama bahwa startup ini harus bisa membaca pasal 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 berbuka 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 pengin 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 kiri 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</p>

Name	Description
	<p>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 maupun dari pemerintah. Kira-kira begitu saja.</p> <p>Reference 2 - 3.22% Coverage</p> <p>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 pengukurnya, gitu ya, harus dikembangkan, kira-kira gitu.</p>

Name	Description
Pertumbuhan pengguna dan retensi	<p><a href="#"><u>&lt;Files&gt;\Observasi Ponjong</u></a> - § 2 references coded [11.51% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.80% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Manfaat Potensial dari Penerapan OnStudy</b></li> </ul> <p>Reference 2 - 10.71% Coverage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ OnStudy menawarkan <b>solusi terintegrasi</b> yang mencakup <b>manajemen pembelajaran otomatis, presensi digital, notifikasi otomatis ke orang tua, dan sistem pembayaran sekolah</b> yang bisa sangat menguntungkan bagi <b>SMK Negeri 1 Ponjong</b>.</li> <li>○ Dengan sistem <b>presensi otomatis</b> berbasis <b>IoT</b>, sekolah dapat mengurangi beban administrasi dan meningkatkan akurasi data. Selain itu, sistem <b>notifikasi real-time</b> untuk orang tua akan memperkuat <b>kolaborasi antara sekolah dan orang tua</b>, meningkatkan komunikasi mengenai kehadiran dan perkembangan akademik siswa.</li> </ul>
	<p><a href="#"><u>&lt;Files&gt;\Observasi Salam</u></a> - § 1 reference coded [10.47% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 10.47% Coverage</p>

Name	Description
	<ul style="list-style-type: none"> <li>o OnStudy menawarkan <b>solusi all-in-one</b> yang meliputi manajemen <b>pembelajaran otomatis, presensi digital, notifikasi real-time</b> ke orang tua, dan <b>pencegahan bullying</b>, yang sangat dihargai oleh pihak sekolah. Sekolah merasa bahwa <b>OnStudy</b> dapat menjadi alat yang efektif untuk <b>menghemat waktu</b> dan <b>mengurangi kesalahan manusia</b> dalam administrasi.</li> <li>o <b>Model bisnis berbasis transaksi digital</b> dari <b>OnStudy</b>, yang tidak membebani anggaran sekolah atau orang tua, sangat menarik bagi <b>SMK Ma'arif Salam</b>, yang memiliki keterbatasan finansial.</li> </ul> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Alva (1)&gt;</u></a> - § 2 references coded [7.52% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 0.17% Coverage</p> <p>Indikator keberlanjutan yang relevan untuk startup pendidikan</p> <p>Reference 2 - 7.35% Coverage</p> <p>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</p>

Name	Description
	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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</p>

Name	Description
	<p>pendidikan, kemudian kesehatan finansial perusahaan, dan inovasi serta adaptasi teknologi. Begitu.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Prof Ambar (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [3.78% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 3.78% Coverage</p> <p>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.</p> <p><a href="#"><u>&lt;Files\\Yahya (1)&gt;</u></a> - § 1 reference coded [4.21% Coverage]</p> <p>Reference 1 - 4.21% Coverage</p> <p>Saya sih kalau di kantor saya itu indikator finansial. Kita realistik. Kita bukan entitas sosial. Edtech itu adalah education teknologi tahap yang basisnya adalah artinya apa, kalau mau berlanjut ya,</p>

Name	Description
	<p>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 metriksnya 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.</p>