

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dalam Kerja Magang

Selama menjalani program magang di Nusa Vision, penulis dipercaya untuk mengemban peran sebagai CPO dalam kapasitas pembelajaran dan penerapan langsung di lapangan. Tugas utama penulis mencakup pengelolaan proses inovasi produk digital yang menjadi inti dari platform Nusa Vision, mulai dari tahap validasi kebutuhan pengguna (user needs validation), perancangan fitur-fitur utama berdasarkan riset pasar, hingga pengawasan tahap implementasi oleh tim teknis (developer) dan tim desain UI/UX. Selain itu, penulis juga bertanggung jawab dalam menyusun dokumentasi produk, menyampaikan laporan perkembangan kepada mentor inkubasi Skystar Ventures, serta menyesuaikan strategi pengembangan berdasarkan umpan balik pasar dan hasil evaluasi rutin.

Dalam konteks kerja magang yang berada di bawah naungan program inkubasi Skystar Ventures, peran CPO yang penulis jalankan tidak hanya terbatas pada aspek teknis pengembangan produk, tetapi juga mencakup kontribusi strategis terhadap pengembangan ekosistem digital yang berkelanjutan. Penulis dilibatkan dalam diskusi-diskusi strategis mengenai bagaimana produk yang dikembangkan dapat mendukung kolaborasi lintas sektor, memberdayakan komunitas digital lokal, serta menciptakan model bisnis yang inklusif dan adaptif terhadap perubahan teknologi.

Lebih jauh, melalui bimbingan intensif dari para mentor industri dan akademisi dalam program Skystar Ventures, penulis memperoleh wawasan tentang pentingnya menerapkan prinsip strategi produk berkelanjutan, yaitu pengembangan produk yang tidak hanya berorientasi pada pertumbuhan jangka pendek, tetapi juga mempertimbangkan dampak jangka panjang terhadap pengguna, pasar, dan lingkungan digital yang lebih luas. Pendekatan ini menjadi landasan penting dalam setiap keputusan pengembangan fitur maupun penentuan prioritas inovasi.

Dengan demikian, posisi penulis dalam kerja magang ini tidak hanya memberikan pengalaman praktis dalam manajemen produk digital, tetapi juga memperkaya pemahaman penulis terhadap pentingnya sinergi antara inovasi teknologi, pengembangan ekosistem, dan keberlanjutan sebagai satu kesatuan strategi bisnis yang relevan di era transformasi digital.

3.2 Posisi NusaVision sebagai Hub atau Marketplace

Dalam ekosistem digital saat ini, NusaVision memposisikan diri sebagai hub atau platform perantara yang menjembatani antara:

1. Pemberi Kerja / Klien: Individu, perusahaan, atau institusi yang membutuhkan jasa kreatif dan digital.
2. Freelancer / Talenta Digital: Pekerja lepas yang memiliki keterampilan di berbagai bidang seperti desain grafis, video editing, voice over, pemrograman, dsb.

Sebagai hub, NusaVision memfasilitasi proses pencarian talenta, negosiasi proyek, pengelolaan pekerjaan, dan sistem pembayaran secara digital. Dengan peran ini, NusaVision menjadi jembatan yang efisien dan aman antara dua pihak yang saling membutuhkan.

Beberapa fitur utama yang mendukung posisi ini antara lain:

1. Sistem pencocokan otomatis antara proyek dan freelancer.
2. Kurasi dan verifikasi kualitas freelancer.
3. Escrow system untuk menjamin keamanan pembayaran.
4. Sistem manajemen proyek dan pelaporan progres.

3.3 Alur Kerja (*Workflow*) NusaVision

Berikut adalah alur proses kerja umum yang terjadi dalam platform NusaVision:

3.3.1 Pemasangan Proyek oleh Klien

Klien mengisi formulir kebutuhan proyek melalui sistem digital yang disediakan oleh NusaVision.

3.3.2 Kurasi & Pencocokan Talenta

Tim internal atau sistem AI mencocokkan kebutuhan klien dengan profil freelancer yang tersedia.

3.3.3 Negosiasi & Kontrak Digital

Kedua belah pihak melakukan negosiasi harga dan waktu pengerjaan. Setelah disepakati, kontrak digital dibuat.

3.3.4 Pembayaran via Escrow

Klien membayar biaya proyek ke sistem escrow yang dikelola oleh NusaVision. Dana ini akan dilepaskan hanya setelah proyek selesai sesuai kesepakatan.

3.3.5 Proses Pengerjaan oleh Freelancer

Freelancer mengerjakan proyek dan mengunggah progres atau hasil akhir melalui sistem.

3.3.6 Revisi dan Review

Klien memberikan review atau meminta revisi jika diperlukan.

3.3.7 Penyelesaian & Pelepasan Dana

Setelah proyek selesai dan disetujui, dana dari escrow ditransfer ke freelancer. Proyek dinyatakan selesai.

3.4 Skema Profit NusaVision (*Profit Flow Formula*)

Sebagai platform, NusaVision menerapkan beberapa model monetisasi untuk memperoleh keuntungan dari proses transaksi di platform. Berikut adalah skema profit yang digunakan:

3.4.1 Komisi Transaksi (*Transaction Fee*)

NusaVision memperoleh penghasilan dari setiap transaksi yang terjadi antara klien dan freelancer dengan menarik komisi sebesar X% (misalnya 15%) dari total nilai proyek.

Contoh:

1. Nilai proyek: Rp 5.000.000
2. Komisi NusaVision (15%): Rp 750.000
3. Freelancer menerima: Rp 4.250.000

3.4.2 Layanan Premium (*Membership / Subscription*)

Freelancer dan klien dapat memilih untuk menjadi anggota premium dengan membayar biaya bulanan atau tahunan. Keuntungan layanan premium antara lain:

1. Prioritas pencocokan proyek
2. Visibilitas lebih tinggi dalam sistem pencarian
3. Akses ke fitur tambahan seperti laporan performa dan penjadwalan otomatis

3.4.3 Layanan Tambahan (*Add-on Services*)

NusaVision juga menyediakan layanan tambahan berbayar, seperti:

1. Manajemen proyek khusus
2. SLA (Service Level Agreement)
3. Konsultasi kreatif dan teknis
4. Promosi portofolio freelancer

3.4.4 Kerja Sama B2B dan White-Label

Dalam jangka panjang, NusaVision membuka peluang monetisasi dari kerja sama dengan institusi atau perusahaan yang ingin menggunakan platform secara white-label (menggunakan sistem NusaVision dengan brand sendiri) dengan model langganan atau fee implementasi.

3.5 Nilai Tambah dan Keunggulan Platform

Sebagai hub digital, NusaVision memiliki sejumlah nilai tambah:

- 1. Efisiensi:** Mempermudah dan mempercepat proses pencarian talenta.
- 2. Keamanan:** Dengan escrow system, kedua pihak terlindungi dari risiko penipuan.
- 3. Kualitas:** Proses kurasi dan review menjaga standar hasil kerja.

4. Inklusifitas: Mendorong pemberdayaan talenta kreatif dari seluruh daerah di Indonesia, termasuk yang sebelumnya sulit menjangkau pasar kerja digital.

3.6 Tugas dan Uraian dalam Kerja Magang

Sebagai peserta magang yang mengemban peran ini, penulis tidak hanya belajar secara teoretis, tetapi juga terlibat langsung dalam praktik manajerial dan teknis terkait pengembangan produk digital. Pengalaman ini memberikan wawasan mendalam mengenai dinamika inovasi teknologi, proses iteratif pengambilan keputusan, serta pentingnya mendengarkan dan memahami pasar secara langsung.

3.6.1 Produk Roadmap Nusa Vision

Sebagai Chief Product Officer (CPO), penulis bertanggung jawab dalam merancang strategi produk yang menjadi fondasi utama dalam pengembangan Nusa Vision. Proses ini dimulai dengan penyusunan visi produk (product vision) dan peta jalan produk (product roadmap) yang disesuaikan dengan kebutuhan pengguna, tren teknologi terkini, serta arah bisnis jangka panjang perusahaan. Penyusunan roadmap ini menggambarkan tahapan yang jelas dari pengembangan teknologi sampai ke peluncuran produk ke pasar. Roadmap ini membantu tim dalam menentukan arah pengembangan, memilih fitur yang perlu diprioritaskan, serta melihat peluang pasar yang cocok untuk dijangkau. Selain itu, roadmap ini juga jadi acuan untuk terus berinovasi dan menyesuaikan produk dengan kebutuhan pengguna dalam jangka panjang.

Dalam penentuan prioritas fitur, penulis menggunakan pendekatan yang mempertimbangkan nilai proposisi (value proposition), tingkat urgensi kebutuhan pengguna, dan kelayakan teknis implementasi fitur. Strategi ini juga mencakup pengembangan produk berkelanjutan dengan prinsip efisiensi sumber daya, skalabilitas sistem, dan keberlanjutan pasar, agar setiap keputusan pengembangan memiliki dampak jangka panjang yang positif bagi perusahaan dan pengguna.

3.6.2 Melakukan Riset dan Validasi Pengguna

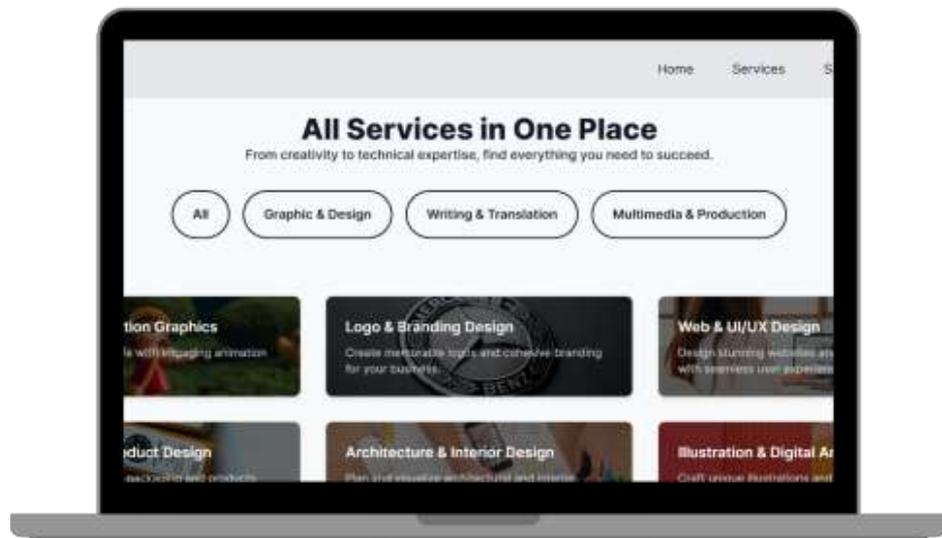
Sebagai dasar pengambilan keputusan produk, penulis menjalankan proses riset dan validasi yang komprehensif terhadap pengguna. Riset ini dilakukan melalui metode primer seperti wawancara mendalam, survei daring, serta studi observasi langsung terhadap perilaku dan kebutuhan pengguna potensial. Tujuannya adalah untuk menggali pain points atau masalah utama yang dihadapi pengguna dalam konteks dunia kerja digital.

Selain itu, dilakukan pula analisis kompetitor untuk memetakan posisi Nusa Vision dalam lanskap startup digital yang sejenis. Temuan dari analisis ini menjadi acuan dalam membedakan nilai unik produk dan menentukan area pengembangan yang relevan. Proses validasi lanjutan dilakukan melalui penerapan metode Minimum Viable Product (MVP) serta uji coba prototipe guna memperoleh umpan balik awal sebelum produk dikembangkan secara penuh.

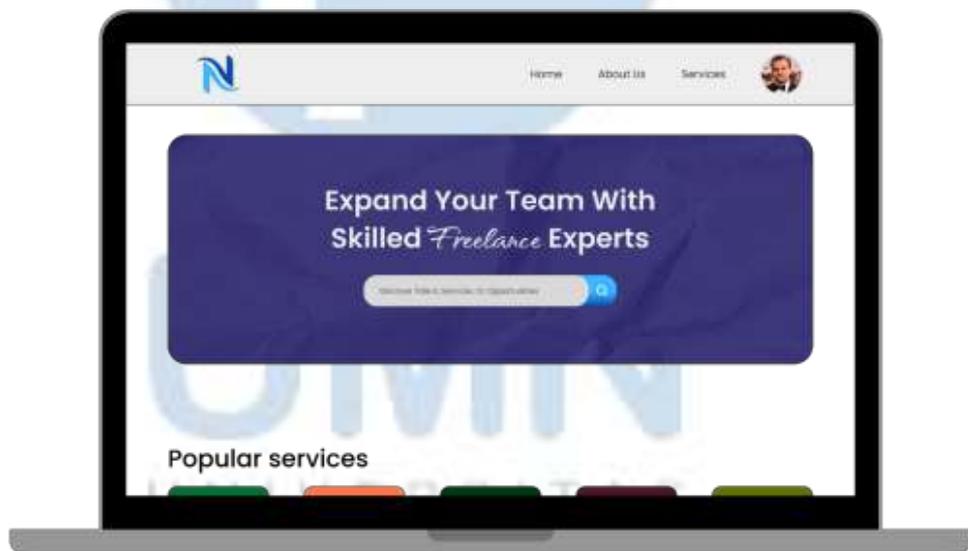
3.6.3 Pengawasan dan Kolaborasi dengan Tim Desain dan Pengembang

Dalam tahapan implementasi produk, penulis aktif melakukan koordinasi lintas tim, khususnya dengan tim UI/UX dan tim pengembang (engineer). Dengan tim desain, penulis memastikan bahwa setiap antarmuka pengguna (interface) yang dikembangkan sesuai dengan standar pengalaman pengguna yang optimal dan estetika visual yang konsisten. Sementara itu, kolaborasi dengan tim teknis difokuskan pada penerjemahan kebutuhan produk ke dalam spesifikasi teknis yang dapat diimplementasikan secara efisien.

Penulis juga bertanggung jawab mengelola backlog pengembangan dan menyusun jadwal kerja menggunakan pendekatan agile, seperti metode scrum atau kanban. Dengan pendekatan ini, setiap iterasi produk dievaluasi dalam sprint mingguan untuk memastikan pengembangan berjalan sesuai rencana dan tetap adaptif terhadap perubahan.



Gambar 3.1 Produk yang dibuat



Gambar 3.2 Produk yang dibuat

Platform ini menampilkan tampilan yang bersih dan modern, dengan desain minimalis yang mengutamakan warna dominan putih dan biru serta penggunaan font sans-serif yang rapi dan mudah dibaca. Pada landing page profesional, terdapat hero section berisi headline besar “Expand Your Team With Skilled Freelance Experts” yang menekankan berbagai layanan—

mulai dari freelance teknologi, AI, hingga desain—untuk perusahaan atau startup. Di bawahnya, kategori layanan seperti Graphic & Design, Writing & Translation, dan Multimedia & Production disusun dalam bentuk kartu layanan, memudahkan pengguna menjelajah dan memilih sesuai kebutuhan.

Slogan “We are AI integrated!” menegaskan fitur-fitur berbasis kecerdasan buatan di platform ini, baik untuk pencocokan freelancer, pembuatan konten, maupun analisis data. Desain responsif divisualisasikan melalui mockup pada layar laptop, menunjukkan kompatibilitas yang mulus antara tampilan desktop dan mobile. Sebagai aksesoris branding, logo dengan huruf “N” berwarna biru dipadukan bersama nama lengkap Nusa Vision Creative, membangun kesan profesional dan berorientasi teknologi.

3.6.4 Pelaporan dan Presentasi Produk

Sebagai bagian dari tanggung jawab manajerial, penulis menyusun laporan kemajuan produk secara berkala. Laporan mingguan dan bulanan disampaikan kepada mentor dari Skystar Ventures dan juga manajemen internal Nusa Vision untuk menjaga transparansi proses serta memperkuat pengambilan keputusan strategis. Selain laporan tertulis, penulis juga secara rutin mempresentasikan perkembangan produk dalam sesi weekly check-in, yang menjadi forum reflektif sekaligus koordinatif lintas tim.

Untuk mendukung inisiatif pendanaan dan kolaborasi eksternal, penulis menyusun materi presentasi yang mencakup demo produk, analisis pasar, serta roadmap pengembangan. Materi ini digunakan dalam sesi pitching kepada investor potensial atau mitra strategis yang relevan dengan pertumbuhan Nusa Vision.

3.6.5 Integrasi Inovasi dan Keberlanjutan Produk

Dalam memastikan arah pengembangan produk tetap inovatif dan berkelanjutan, penulis menerapkan pendekatan design thinking dan prinsip lean startup. Pendekatan ini memungkinkan tim untuk terus bereksperimen

dengan ide baru, bergerak cepat, dan meminimalkan risiko kegagalan melalui validasi yang cepat.

Setiap fitur yang dikembangkan diarahkan untuk memberikan dampak sosial, teknologi, dan ekonomi yang seimbang, sejalan dengan prinsip triple bottom line: people, planet, dan profit. Penulis juga berperan dalam menjajaki peluang kerja sama dengan berbagai aktor dalam ekosistem digital, baik dari sektor swasta, pendidikan, maupun komunitas teknologi, guna membangun sinergi yang memperkuat posisi Nusa Vision dalam jangka panjang.

3.7 Kendala yang Ditemukan

Selama menjalani peran sebagai Chief Product Officer (CPO) di Nusa Vision, banyak tantangan yang muncul dan secara langsung berkaitan dengan tujuan utama magang, yaitu menerapkan pengetahuan manajemen produk dalam situasi nyata serta meningkatkan keterampilan kolaboratif dan strategis di lingkungan startup.

Salah satu kendala paling nyata adalah terbatasnya jumlah dan kapasitas anggota tim, yang membuat proses pengembangan produk berjalan lebih lambat dan penuh tekanan. Hal ini menguji kemampuan manajerial dan adaptif penulis dalam menyusun roadmap produk yang realistis, sesuai dengan kapasitas tim yang ada sebuah hal yang memang menjadi bagian dari tujuan pembelajaran dalam manajemen proyek nyata.

Selain itu, perbedaan cara pandang antar divisi, terutama antara tim teknis dan tim pemasaran, cukup sering menimbulkan miskomunikasi dan perbedaan prioritas. Situasi ini mendorong penulis untuk benar-benar menerapkan pendekatan kolaboratif dan komunikasi terbuka seperti yang ditargetkan dalam tujuan magang, yaitu membangun koordinasi lintas tim yang efektif.

Kendala lain yang cukup menantang adalah kurangnya data dan insight pengguna yang mendalam di tahap awal pengembangan. Ini mendorong penulis untuk menggali lebih jauh tentang metode validasi produk melalui cara-cara yang

sederhana namun tetap bermakna, seperti user testing skala kecil dan diskusi mendalam dengan pengguna awal yang juga sejalan dengan salah satu tujuan magang: memahami pentingnya user-centric development dan pengambilan keputusan berbasis data.

3.8 Solusi atas Kendala yang ditemukan

Menghadapi tantangan dalam proses pengembangan produk adalah bagian tak terelakkan dari perjalanan membangun startup. Namun, keberhasilan seorang CPO tidak diukur dari ketiadaan kendala, melainkan dari kemampuannya dalam merespons dengan solusi yang efektif, terukur, dan kolaboratif. Dalam konteks magang di Nusa Vision, penulis mengembangkan dan menerapkan sejumlah pendekatan strategis untuk mengatasi kendala yang muncul, baik dari aspek internal, teknis, maupun eksternal. Solusi-solusi ini tidak hanya bertujuan menyelesaikan masalah sesaat, tetapi juga membangun fondasi kerja yang lebih berkelanjutan.

3.8.1 Solusi terhadap Keterbatasan Tim dan Kapasitas Pengembangan

Keterbatasan jumlah anggota tim dan kemampuan teknis yang belum merata menjadi hambatan utama dalam menjaga kelancaran proses pengembangan produk di Nusa Vision. Dalam konteks startup tahap awal, situasi ini bukan hal yang jarang terjadi, dan justru menjadi ruang penting untuk mengembangkan kemampuan manajemen prioritas, distribusi kerja, dan strategi adaptif.

1. Refocusing dan Penjadwalan Ulang Product Roadmap: Langkah pertama yang diambil adalah melakukan evaluasi terhadap product roadmap yang telah disusun sebelumnya. Roadmap awal yang cukup ambisius disesuaikan ulang menjadi lebih realistis dengan membagi tahapan pengembangan ke dalam fase-fase yang lebih spesifik: **Fase prioritas utama** berisi fitur dasar yang sangat penting untuk diluncurkan dalam MVP, **Fase pengembangan tambahan** mencakup fitur nilai tambah yang dapat ditunda, Fase eksperimen mencakup fitur inovatif yang masih perlu divalidasi pasar. Pendekatan ini membantu tim

mengelola waktu dan energi secara lebih efektif, serta mencegah penundaan yang bersifat domino akibat beban kerja yang tidak sebanding dengan kapasitas.

- 2. Penerapan Prinsip Agile dan Timeboxing:** Untuk memastikan setiap anggota tim dapat bekerja dalam ritme yang stabil dan terstruktur, penulis menerapkan metodologi Agile, khususnya dalam bentuk kerangka kerja Scrum. Proses pengembangan dibagi ke dalam sprint mingguan yang terfokus pada output tertentu, dengan jadwal stand-up meeting setiap hari untuk mengidentifikasi hambatan lebih awal. Selain itu, diterapkan pendekatan timeboxing di mana setiap tugas memiliki batas waktu pengerjaan yang ketat. Ini bertujuan agar tim tidak terjebak dalam overengineering atau penundaan yang tidak perlu, serta dapat menjaga momentum pengembangan.
- 3. Optimalisasi Peran dan Kapasitas Tim:** Dengan sumber daya manusia yang terbatas, sangat penting untuk mengalokasikan tugas sesuai dengan kekuatan masing-masing anggota tim. Oleh karena itu, dilakukan pemetaan kemampuan individu melalui diskusi satu-satu (one-on-one meeting), sehingga setiap anggota tim dapat ditempatkan dalam peran yang paling sesuai.
- 4. Mengadopsi Tool Digital yang Efisien:** Keterbatasan kapasitas tim juga diatasi dengan penggunaan alat bantu kolaborasi digital yang efisien dan mudah diakses. Beberapa tools yang digunakan antara lain: **Trello/Notion** untuk manajemen tugas dan backlog. **Slack** untuk komunikasi cepat dan terintegrasi. **Figma** untuk kolaborasi desain UI secara real-time. **Google Meet & Zoom** untuk koordinasi tim jarak jauh. Penggunaan alat-alat ini terbukti meningkatkan efisiensi kerja tim serta mengurangi waktu tunggu dalam proses pengambilan keputusan.
- 5. Pelibatan Mentor sebagai Advisor Strategis:** Untuk mengompensasi pengalaman yang masih terbatas dalam tim, penulis secara aktif menjalin komunikasi dengan mentor Skystar Ventures. Para mentor tidak hanya memberikan masukan terhadap keputusan produk, tetapi juga membantu

memberikan referensi praktik terbaik (best practices) dalam manajemen tim kecil dan pengambilan keputusan di bawah tekanan. Selain itu, penulis juga berinisiatif untuk menghadiri sesi mentoring tambahan yang difasilitasi inkubator untuk mendapatkan perspektif baru dalam pengembangan produk berbasis sumber daya terbatas.

Mengelola tim kecil dalam konteks startup membutuhkan ketangguhan, fleksibilitas, dan kemampuan berpikir strategis yang tinggi. Alih-alih melihat keterbatasan sebagai hambatan permanen, pendekatan yang diambil justru menjadikan kondisi tersebut sebagai ruang latihan keterampilan manajerial yang sangat aplikatif dalam dunia nyata. Solusi yang diterapkan tidak hanya berfokus pada menyelesaikan masalah teknis, tetapi juga membangun budaya kerja tim yang kolaboratif, terukur, dan adaptif.

3.8.2 Solusi terhadap Perbedaan Perspektif antar Divisi

Dalam lingkungan startup seperti Nusa Vision, kerja lintas fungsi menjadi hal yang esensial. Namun, perbedaan latar belakang, tujuan kerja, dan pola pikir antar divisi seringkali memunculkan gesekan, seperti perbedaan penentuan prioritas fitur atau cara pendekatan terhadap pengguna. Menghadapi tantangan ini, penulis menerapkan beberapa strategi untuk membangun keselarasan visi dan memperkuat kolaborasi antar tim.

1. Penyelarasan Tujuan melalui Kickoff dan Alignment Meeting:

Langkah awal yang diambil adalah menginisiasi alignment meeting secara berkala di awal setiap fase pengembangan produk. Dalam sesi ini, setiap divisi diminta untuk memaparkan goals, key concerns, dan ekspektasi mereka terhadap fitur atau iterasi produk yang sedang dikerjakan. Dengan menyatukan pemahaman sejak awal, potensi miskomunikasi dapat ditekan secara signifikan.

2. Fasilitasi Forum Kolaboratif Lintas Fungsi: Untuk menciptakan komunikasi yang lebih cair dan setara antar tim, penulis membentuk forum lintas fungsi mingguan (*weekly cross-functional sync*) yang bersifat informal dan dialogis. Forum ini menjadi ruang terbuka untuk:

Menyampaikan update masing-masing tim, Mengemukakan tantangan atau hambatan yang sedang dihadapi, Menjajaki solusi bersama secara kolaboratif. Forum ini diposisikan sebagai safe space tanpa hierarki, sehingga mendorong keterbukaan dan rasa kepemilikan bersama terhadap produk.

3. **Peran CPO sebagai Jembatan Strategis:** Sebagai Chief Product Officer, penulis mengambil peran aktif sebagai pen jembatan antar perspektif. Saat terdapat perbedaan pendapat yang tajam penulis berusaha mencari titik temu melalui: **Trade-off discussion** yang mempertimbangkan urgensi bisnis dan beban teknis. **Pemetaan impact-effort matrix** untuk menentukan fitur mana yang paling layak diprioritaskan. **Penyusunan short-term compromise** seperti peluncuran fitur dalam versi minimal terlebih dahulu.
4. **Pelatihan Singkat tentang Peran dan Perspektif Tim Lain:** Untuk menumbuhkan empati antar divisi, penulis menyarankan diadakannya sesi “mini-sharing” di mana tiap divisi menjelaskan secara ringkas alur kerja dan pertimbangan yang biasa mereka ambil. Langkah ini sederhana namun efektif dalam meningkatkan pemahaman dan mengurangi friksi karena kesalahpahaman atau asumsi yang keliru.
5. **Membangun Budaya Transparansi dan Komunikasi Terbuka:** Untuk memastikan semua tim merasa didengar, penulis mendorong budaya transparansi informasi dengan cara: **Mencatat semua keputusan** penting dan argumennya di platform kolaborasi seperti Notion, **Memberikan akses yang sama** terhadap data riset pengguna, sehingga semua pihak punya landasan yang sama dalam membuat keputusan, **Mempromosikan kebiasaan feedback loop** yang sehat di setiap akhir sprint, di mana semua tim bisa memberi umpan balik, termasuk terhadap proses kerja. Perbedaan perspektif dalam tim bukanlah hal yang harus dihindari, tetapi justru bisa menjadi sumber kekuatan apabila dikelola dengan baik. Peran CPO dalam konteks ini tidak hanya sebagai pengarah produk, tetapi juga sebagai fasilitator komunikasi dan penyatu kepentingan. Melalui

berbagai pendekatan di atas, proses kerja di Nusa Vision menjadi lebih kolaboratif, terkoordinasi, dan berorientasi pada hasil bersama.

3.8.3 Solusi terhadap Keterbatasan Data dan Insight Pengguna

Salah satu tantangan terbesar dalam tahap awal pengembangan Nusa Vision adalah minimnya data pengguna yang dapat dijadikan dasar dalam proses pengambilan keputusan produk. Padahal, keberhasilan pengembangan produk sangat bergantung pada sejauh mana produk tersebut mampu menjawab kebutuhan nyata pengguna secara akurat. Menjawab kendala ini, penulis menerapkan pendekatan pragmatis namun efektif untuk memperoleh insight yang cukup meskipun dengan keterbatasan sumber daya.

- 1. Riset Pengguna Skala Kecil dan Terfokus:** Langkah pertama adalah menyusun dan melaksanakan riset pengguna skala kecil yang bersifat eksploratif. Penulis mengidentifikasi sekelompok kecil pengguna potensial berdasarkan karakteristik utama segmen target, seperti mahasiswa akhir, fresh graduate, dan pencari kerja muda. Metode yang digunakan mencakup: **Wawancara mendalam** (*in-depth interview*) untuk menggali kebutuhan, frustrasi, dan ekspektasi pengguna terhadap platform pengembangan karier digital, **Survei daring** singkat dengan pertanyaan terbuka dan tertutup yang dirancang untuk mengevaluasi kebiasaan digital pengguna, preferensi fitur, serta ekspektasi terhadap platform. Meskipun dilakukan pada skala terbatas, pendekatan ini memberikan pemahaman awal yang cukup kuat dan menjadi dasar dalam menyusun user persona awal.
- 2. Pengembangan dan Uji Coba Minimum Viable Product (MVP):** Karena keterbatasan data kuantitatif, penulis mendorong tim untuk segera membangun MVP yang dapat diuji langsung kepada pengguna awal. MVP mencakup fitur-fitur utama dalam bentuk sederhana namun fungsional. Tujuan utamanya adalah mengamati perilaku pengguna secara nyata, bukan sekadar berdasarkan asumsi. Melalui user testing terbuka terhadap MVP, tim memperoleh insight berharga seperti: Fitur mana yang paling sering digunakan, Titik friksi dalam navigasi platform,

Respon emosional pengguna terhadap desain dan alur kerja. Data yang terkumpul digunakan sebagai dasar prioritas perbaikan produk pada iterasi berikutnya.

- 3. Pemanfaatan Feedback Loop yang Cepat dan Iteratif:** Untuk memastikan pembelajaran terus berjalan, penulis menerapkan sistem feedback loop singkat. Setiap perubahan kecil pada produk diuji dalam waktu dekat kepada kelompok pengguna yang sama atau baru, lalu hasilnya dianalisis secara kualitatif. Cara ini memungkinkan tim untuk: melakukan validasi fitur dalam waktu singkat, menghindari pengembangan fitur yang tidak dibutuhkan, dan membangun produk secara bertahap dan terarah.
- 4. Kolaborasi dengan Komunitas dan Mitra Strategis:** Untuk memperluas jangkauan riset dan mendapatkan insight dari komunitas yang lebih luas, penulis menjalin kerja sama dengan: Komunitas mahasiswa dan penggiat karier di kampus lokal, Mitra eksternal Skystar Ventures yang memiliki akses terhadap early adopter potensial. Melalui sesi diskusi kelompok dan sharing session informal, insight yang lebih luas dapat diperoleh tanpa harus mengeluarkan sumber daya besar.
- 5. Pemanfaatan Tools Gratis untuk Riset Digital:** Untuk mengatasi keterbatasan anggaran dalam memperoleh data pengguna, penulis memanfaatkan beberapa tools riset gratis atau berbiaya rendah, seperti: **Google Forms** untuk survei daring, **Lookback.io** atau **Maze** untuk merekam interaksi pengguna dengan prototipe, **Hotjar** (versi gratis) untuk mengamati klik, scroll, dan heatmap di landing page. Dengan strategi ini, tim tetap dapat memperoleh data kuantitatif dan kualitatif yang cukup untuk mengarahkan pengembangan tanpa harus mengandalkan sistem analitik yang kompleks. Keterbatasan data di tahap awal justru mendorong tim untuk mengembangkan kepekaan terhadap kebutuhan pengguna melalui pendekatan yang lebih manusiawi, fleksibel, dan berkelanjutan. Pendekatan user-centric yang diterapkan bukan hanya menekankan pada jumlah data, tetapi pada kualitas

pemahaman terhadap konteks pengguna. Strategi ini secara langsung memperkuat kompetensi penulis dalam hal validasi produk, manajemen risiko, dan pengambilan keputusan berbasis bukti.



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA