

Q4 Report 2024

Building a
Future-Ready
Business
Through

Systemized Excellence

BADR
interactive

Table of **Content**

03 Building a Future-Ready Business Through Systemized Excellence

04 Urgensi Sistem dalam Bisnis

07 Studi Kasus Badr Interactive

12 2024 Wrapped Up

15 Q4 Snapshot

20 New Template Document: SRS & Risk Mitigation

22 Informasi Afiliasi

Sapa dan Salam

Dalam perjalanan Badr selama tahun ini, salah satu pelajaran terbesar yang terus kami tekankan di Badr Interactive adalah pentingnya membangun pondasi bisnis yang kuat untuk keberlangsungan bisnis jangka panjang. Pondasi ini tidak hanya bertumpu pada teknologi yang kita kembangkan, tetapi juga pada sistem yang kita bangun, meliputi proses yang terstandarisasi, alur kerja yang efisien, serta manajemen strategis yang menjamin keberlanjutan.

Maka, tema Q4 Report kali ini adalah **Building a Future-Ready Business Through Systemized Excellence**, merupakan refleksi dari bagaimana kami terus berkomitmen menanamkan prinsip sistemisasi di setiap aspek bisnis, mulai dari pengembangan sistem hingga proses penjualan.

Kami percaya bahwa sistemisasi bukan sekadar investasi, tetapi juga kunci untuk memastikan setiap elemen bisnis dapat berjalan secara konsisten dan efisien, sehingga siap menghadapi tantangan di masa depan.

Melalui laporan ini, kami ingin berbagi bagaimana inovasi, kuantifikasi, dan orkestrasi yang sistematis menjadi pilar utama kami dalam memberikan layanan terbaik kepada klien, sekaligus meningkatkan kualitas internal kami sebagai perusahaan. Studi kasus yang kami angkat kali ini, yaitu SOP Development dan SOP Sales, menjadi bukti konkret dari upaya kami dalam membangun sistem yang tidak hanya berjalan, tetapi juga menciptakan nilai bagi klien dan tim internal.

Tahun ini juga menjadi momentum untuk merefleksikan perjalanan Badr Interactive, dalam laporan ini kami sampaikan "Wrapped Up" dari pencapaian bisnis kami dan hasil kolaborasi dari berbagai mitra yang kebersamai Badr.

Tidak lupa juga kami informasikan beberapa capaian sosial yang telah dilakukan sebagai manifestasi dari visi jutaan kebaikan harian melalui teknologi yang kami ejawantahkan dalam program yayasan Media Kolaborasi Indonesia.

Terima kasih kepada seluruh tim Badr Interactive atas kerja keras, dedikasi, dan komitmen yang telah diberikan selama tahun ini, dan terima kasih kami ucapkan kepada seluruh mitra strategis yang telah ikut kebersamai Badr dalam visi jutaan kebaikan hariannya.



Abdul Jabbar

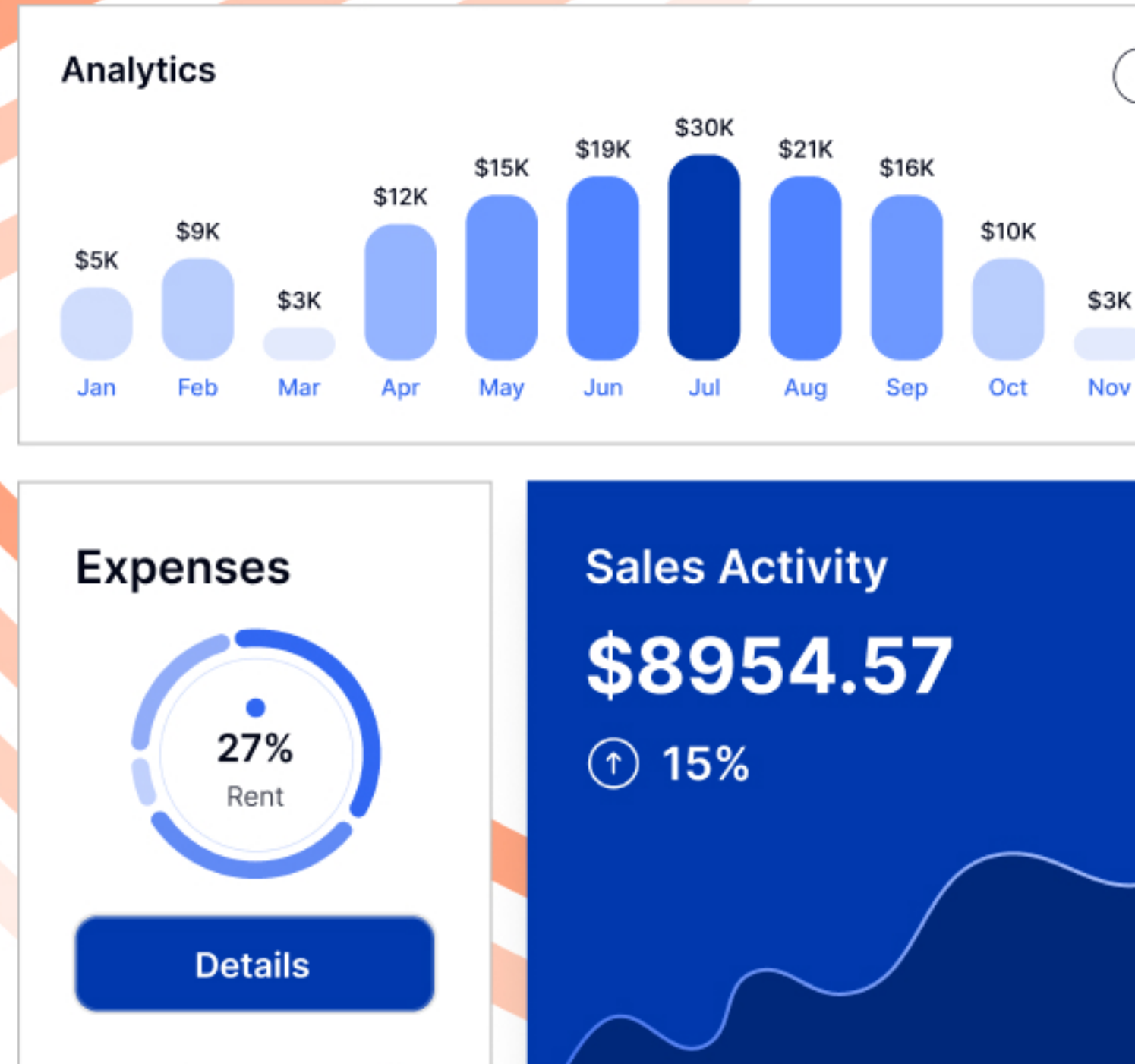
Business Development Manager

Mengapa **Sistemasi** Penting untuk **Semua Industri**?

Di banyak industri, ada salah kaprah memaknai kata "sistem", yang sering diartikan sebagai pengembangan tools software atau teknologi tertentu. Membuat sistem dianggap berinvestasi pada alat bantu teknologi yang harganya cukup mahal dan berusaha membuat setiap orang dalam tim dapat beradaptasi dengan penggunaan tools tersebut dengan baik.

Padahal, sistem dalam konteks bisnis merupakan serangkaian proses, standarisasi, dan manajemen strategis yang di desain memastikan kegiatan perusahaan dapat berjalan secara konsisten, efisien, dan terukur.

Dalam bukunya, "**The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It**", Michael E Gerber menjelaskan bahwa salah satu kesalahan yang paling sering terjadi bagi para pelaku bisnis adalah menjadi domain expert pada suatu bidang tertentu akan membuat bisnis sukses di bidang tersebut.



Faktanya, banyak pebisnis yang memiliki sekumpulan tim teknis dengan kapasitas yang tinggi, ternyata kurang memiliki kapabilitas di aspek bisnis, sehingga berujung pada tingginya kegagalan.

Dalam hal ini Gerber, menekankan pentingnya sistemasi dalam operasional bisnis. Bahwa menciptakan bisnis model yang dapat direplikasi dan berjalan secara autopilot adalah kunci untuk keberlanjutan jangka panjang. Hal ini dapat dilakukan dengan 3 pendekatan sistematis: **innovation, quantification, dan orchestration.**

Innovation

Mengidentifikasi apa yang menjadi unique value proposition bisnis.

Quantification

Menentukan metrik performa bisnis secara kuantitatif dan terukur.

Orchestration

Bagaimana menciptakan proses yang terstandarisasi sehingga memastikan konsistensi dan efisiensi dalam tataran operasional.

Dapat kita maknai bahwa sistem yang baik adalah adanya proses yang terdefinisi dan terdokumentasi dengan jelas, adanya standar operasional yang diterapkan, dan alur evaluasi dan monitoring yang baik. Sistem ini dapat dibangun bukan hanya dalam tataran operasional bisnis, namun di seluruh divisi baik HR, finance, sales, marketing, dan berbagai divisi lainnya.

Adapun tools hanyalah alat untuk mempermudah setiap stakeholder untuk menjalankan mesin dengan lebih cepat.

Sistem adalah Investasi, Bukan Beban

Banyak bisnis merasa sistemisasi adalah pekerjaan yang memakan waktu atau biaya besar. Namun, sebenarnya, membangun sistem adalah membeli masa depan dengan *current value*. Artinya, menciptakan sistem pada dasarnya berinvestasi jangka panjang kelak akan berdampak.

Oleh karena itu, apapun jenis industrinya, sistemisasi adalah pondasi untuk skalabilitas perusahaan. Mengutip pernyataan Gerber, "**Jika bisnis Anda tidak dapat berjalan tanpa Anda, maka itu bukan bisnis, tetapi pekerjaan.**"

1

Peningkatan efisiensi karena mengurangi pemborosan waktu dan sumber daya.

2

Customer experience akan lebih baik karena layanan dan kualitas *deliverables* yang konsisten.

3

Mampu bertahan dalam krisis karena memiliki struktur, SOP, dan alur mekanisme yang jelas dan stabil.

Siklus Pengembangan Perangkat Lunak (SDLC) Kami

Siklus Pengembangan Perangkat Lunak yang kami coba implementasikan adalah perpaduan dari tiga konsep inti:

Agile, Scrum Model dan Design Sprint.



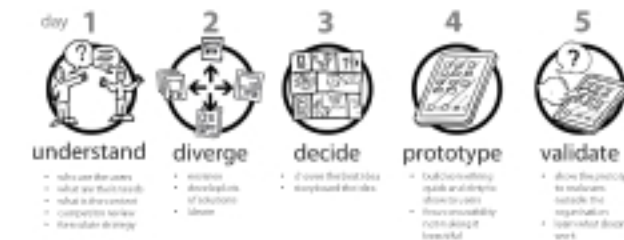
1. Agile: Fleksibilitas dan Peningkatan Berkelanjutan

Pendekatan kami didasarkan pada prinsip-prinsip Agile, yang memprioritaskan adaptabilitas, kolaborasi erat, dan komitmen untuk peningkatan berkelanjutan. Agile memungkinkan kami untuk dengan cepat menyesuaikan diri dengan perubahan requirement proyek dan tantangan yang tak terduga.



2. Scrum Model: Iterasi Terstruktur dengan Cross Functional Team

Di dalam metodologi Agile kami, terdapat Model Scrum yang menyediakan kerangka kerja terstruktur untuk pendekatan iteratif kami. Scrum membagi proyek menjadi siklus pendek dan terfokus yang disebut Sprint, masing-masing berlangsung antara dua hingga empat minggu. Setiap sprint dimulai dengan Perencanaan Sprint, di mana tugas-tugas dipilih dari backlog berdasarkan prioritas.



3. Design Sprint: Pemahaman Mendalam untuk Keberhasilan Proyek

Design sprint ini yang kami pilih untuk mendetailkan proses requirement yang terjadi. Meskipun Design Sprint sering digunakan untuk menemukan solusi baru dalam pengembangan produk, pendekatan kami untuk proyek lebih menekankan pada memperoleh pemahaman mendalam tentang ruang masalah dan requirement spesifik proyek.

Bringing It All Together

Satu tim pengembangan perangkat lunak terdiri dari setidaknya 1 Project Manager (PM), 1 System Analyst (SA), 1 Quality Assurance (QA), 1 Designer, 1 Frontend Developer, dan 1 Backend Developer.

Dengan tim ini, pekerjaan dibagi secara paralel dan dibagi menjadi dua tim utama:

- **Design Team (PM, SA, QA, Designer):**
Fokus pada perencanaan dan memantau proses implementasi.
- **Development Team (PM, SA, Developer, QA):**
Fokus pada eksekusi rencana yang telah disusun.

Sprint 0

Design Team akan merencanakan dan mempersiapkan apa yang akan diimplementasikan pada Sprint 1.

Planning Meeting of Sprint 1

Design Team akan mempresentasikan rencana kerja yang sudah tervalidasi kepada Development Team. Rencana ini akan mencakup backlog yang telah disiapkan sebelumnya.

Development of Sprint 1

Development Team kemudian akan mengimplementasikan backlog yang diberikan, sementara Design Team terus memantau proses implementasi dan mulai merencanakan Sprint berikutnya.

Repeat!

Saat Sprint 1 berlangsung, Design Team sudah mulai mengerjakan rencana untuk Sprint 2, dan proses ini terus berulang hingga semua Sprint yang direncanakan selesai.

Pendekatan SDLC kami menggabungkan adaptabilitas Agile, struktur disiplin Scrum, dan Design Sprint yang berfokus pada proyek. Dengan kombinasi ini, kami mampu menyeimbangkan fleksibilitas dengan ketelitian, memastikan nilai di setiap tahap pengembangan sambil mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan proyek.

Pendekatan ini memungkinkan kami untuk **mendapatkan umpan balik lebih dini**, mengidentifikasi potensi masalah lebih awal dalam proses pengembangan, serta memperkecil revisi yang terjadi pada tahap **review meeting**. Dengan begitu, kami dapat mengurangi risiko perubahan besar di akhir proses, meningkatkan efisiensi, dan memastikan hasil akhir yang lebih sesuai dengan harapan klien.

SOP

Sales System Badr Interactive

Fokus pada pengembangan **customized software solutions**, Badr Interactive memiliki proses penjualan yang cukup panjang. Oleh karena itu kami mendesain proses penjualan jasa kami dengan berorientasi pada pemberian pengalaman terbaik bagi klien dengan **pendekatan yang sistematis, transparan dan efisien**.

Dalam setiap tahap pada sales cycle yang ada, secara umum kami bertujuan untuk :

Menawarkan Solusi yang Tepat Sasaran

Membangun Kepercayaan Sejak Awal

Mempercepat Waktu Respons

Mendukung Kolaborasi Lebih Baik

Komponen dalam **Sales System Badr Interactive**

1

1. Sales Funnel yang Terstruktur

Sales funnel Badr Interactive mencakup beberapa tahapan yaitu Awareness, Interest, Decision, Action dan Pipeline.

2

2. Kolaborasi Antara Peran Sales dan Technical Team

Sales Consultant memainkan peran penting dalam menjembatani kebutuhan teknis klien dengan solusi yang ditawarkan. Kolaborasi yang baik antara tim Account executive dan Sales Consultant adalah kunci keberhasilan closing bagi Badr Interactive.

3

3. Penerapan Strategi ZMOT (Zero Moment of Truth)

Badr Interactive mengadopsi pendekatan ZMOT untuk membangun kredibilitas sebelum prospek menghubungi tim sales. Hal ini dilakukan dengan menampilkan portofolio proyek, testimoni klien, dan studi kasus di situs web serta platform digital lainnya.

Tahapan Proses Sales Badr Interactive

Di Badr Interactive sendiri, kami membreakdown proses sales kedalam 10 tahapan mulai dari fase pre-demand generation sampai ke fase support.

Pada setiap sales cycle disamping, kami mendefinisikan ruang lingkup pekerjaan sebagai berikut:

1. Probability Percentage

Memperkirakan tingkat konversi dan mengalokasikan waktu serta sumber daya secara efektif.

2. Sales cycle objective

Mengidentifikasi prospek potensial

3. Verifiable outcomes

Indikator yang dapat diverifikasi untuk menilai apakah tahap tertentu telah selesai.

4. Checkpoint activities

Melakukan validasi kebutuhan klien dengan tim teknis sebelum membuat proposal.

5. Key Steps

Langkah-langkah kunci yang harus dilakukan pada setiap tahap untuk mencapai objektif di tahap tersebut.

6. PIC

Memperkirakan tingkat konversi dan mengalokasikan waktu serta sumber daya secara efektif.

7. Link for detailed guidelines, SOP, template, etc.

Tautan dokumen pendukung yang digunakan.





Badr

Wrapped **2024**

16 Partners

entrusted badr with their visions and we transformed them into 30 impactful projects.

But, what's success without loyalty?

67% of our clients returned—choosing us to continue driving their digital transformations.

With a total value exceeding

USD 1.2 Millions+ every project became a testament to our expertise and dedication.

Our Top Project Request

1. Data visualization and dashboard management
2. Infrastructure and maintenance
3. Order management system
4. Web Profiling
5. Learning Management System

Our explored the future of industries:

Technology

Automotive

Health

Finance

Education

2024 Wrapped

10 Million Acts of Kindness Through Media Kolaborasi Indonesia

Rp 1,090,360,058

Donation distributed in 2024

Every donation, a step towards change.

104

Programs Successfully Run

From dreams to reality empowering communities.

5.594

Total Benefits

Your kindness reached far and wide.



BADR

Q4 Snapshot

Development Accelerations & Review Sessions

Bumi Wiyata, 11 - 16 November 2024

Berdasarkan diskusi antara UNDP dan UNICC mengenai konsep aplikasi SMILE Platform dan kebutuhan untuk perbaikan serta validasi sistem secara berkelanjutan, BADR Interactive akan melaksanakan serangkaian sesi percepatan pengembangan dan tinjauan dalam kegiatan Bootcamp Development.



SMILE UNDP

Q4 2024

Selama Q4, Badr mendampingi Kemenkes memberikan pelatihan di Surabaya, dan Bali. Pelatihan ini bertujuan untuk:

1. Melatih petugas kesehatan di Dinkes Provinsi dan Kabupaten/Kota serta mengevaluasi data yang tercatat di aplikasi SMILE.
2. Melatih petugas kesehatan dalam menggunakan dashboard SMILE untuk monitoring dan evaluasi data logistik ATM di Puskesmas.
3. Melatih petugas kesehatan di Puskesmas dalam menggunakan aplikasi SMILE versi mobile untuk mengisi data logistik ATM.



Memorably Together Innovation Together

Badr HQ & Ayam Bakar Bu Siti,
18 - 22 November 2024

Lebih dari sekadar pertemuan, silatof kuartal ini punya suasana yang berbeda! Hampir 70 Braders yang datang dan bikin suasana semakin hidup. Berbagi energi positif, memperkuat komunikasi, dan merancang sinergi terbaik demi memberikan hasil optimal untuk setiap projek yang dijalankan.

Silatof kuartal ini juga menjadi momen penutup tahun yang istimewa, segenap tim Badr Interactive bersyukur atas capaian yang telah diraih selama tahun 2024. Dengan semangat baru dan sinergi yang semakin kuat, seluruh tim siap menyongsong tantangan dan peluang di tahun yang akan datang.

Sampai jumpa di silatof tahun depan! ✨



Sosialisasi Pembaruan Web BKKBN Tahun 2024

Vasaka Hotel Jakarta, 7 Oktober 2024



Direktorat Teknologi Informasi dan Data (Dittekda) BKKBN menyelenggarakan kegiatan sosialisasi untuk memperkenalkan sejumlah fitur terbaru yang telah diimplementasikan pada website resmi BKKBN. Fitur-fitur ini dirancang secara khusus untuk memberikan kemudahan bagi perwakilan BKKBN di tingkat provinsi dalam mengelola dan mempublikasikan berbagai informasi, kegiatan, serta aktivitas yang berlangsung di lingkungan instansi masing-masing.

Selain itu, pembaruan ini juga memberikan perhatian khusus pada aspek kenyamanan dan keamanan pengunjung website. Hal ini dilakukan untuk memastikan pengalaman pengguna yang lebih baik serta melindungi data yang ada di dalam sistem dari potensi ancaman keamanan digital. Dengan langkah ini, BKKBN menunjukkan komitmennya dalam memberikan pelayanan informasi yang berkualitas, transparan, dan aman bagi seluruh masyarakat.

Software Requirements Specification (SRS)

[Project Name]

Silahkan unduh di sini:
<https://s.id/srs-badr>

NEW TEMPLATE DOCUMENT **FREE!**

SRS & Risk Mitigation

Mulai proyek perangkat lunak Anda dengan langkah yang tepat! Pastikan proyek software development Anda berjalan dengan terorganisir dan selaras menggunakan *Software Requirements Specification (SRS)*



KOLABORASI MITRA BARU



Indonesian
Heritage
Agency



BPKH
Badan Pengelola Keuangan Haji

Peluang Afiliasi

Informasi Afiliasi

Saat ini kami ingin melebarkan sayap agar semakin dikenal banyak orang dan bisa support lebih banyak proyek bernilai kebaikan.

Oleh karena itu, kami mengajak rekan-rekan untuk menjadi affiliate partner dengan mengenalkan relasi dan jejaring yang berpotensi menjadi klien Badr Interactive. Affiliate partner akan mendapatkan insentif dan peluang kolaborasi lainnya.

Informasi lebih lanjut silakan akses di:
<https://badr.co.id/affiliate/>



We are united in our vision to craft a world-class experience by creating the best products and services to customer.

Ask for Quotation

bit.ly/contactbadr

Website

badr.co.id

Email

hello@badr-interactive.com

Offices

Rukan Graha Depok Mas, Blok B.02
Jl. Arif Rahman Hakim No.3, Kec. Pancoran Mas
Depok, Jawa Barat 16431