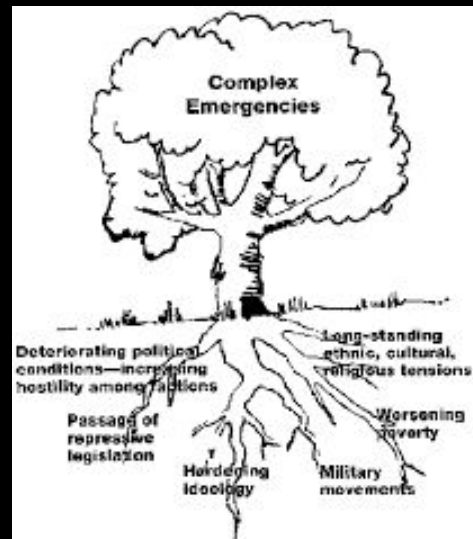
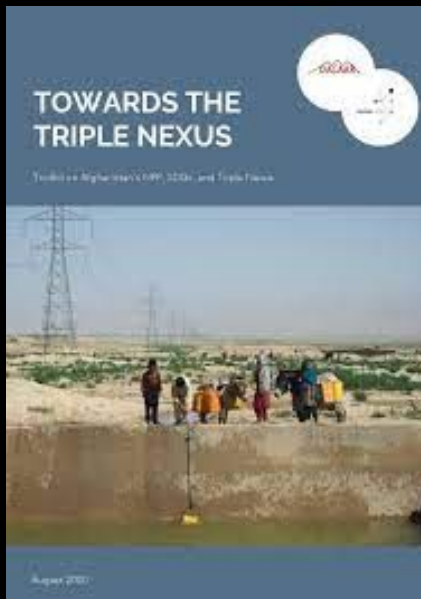


A person wearing a hat, a plaid shirt, and a colorful backpack stands on a rocky mountain trail. The background features a vast landscape of green hills and a sky filled with large, white, fluffy clouds.

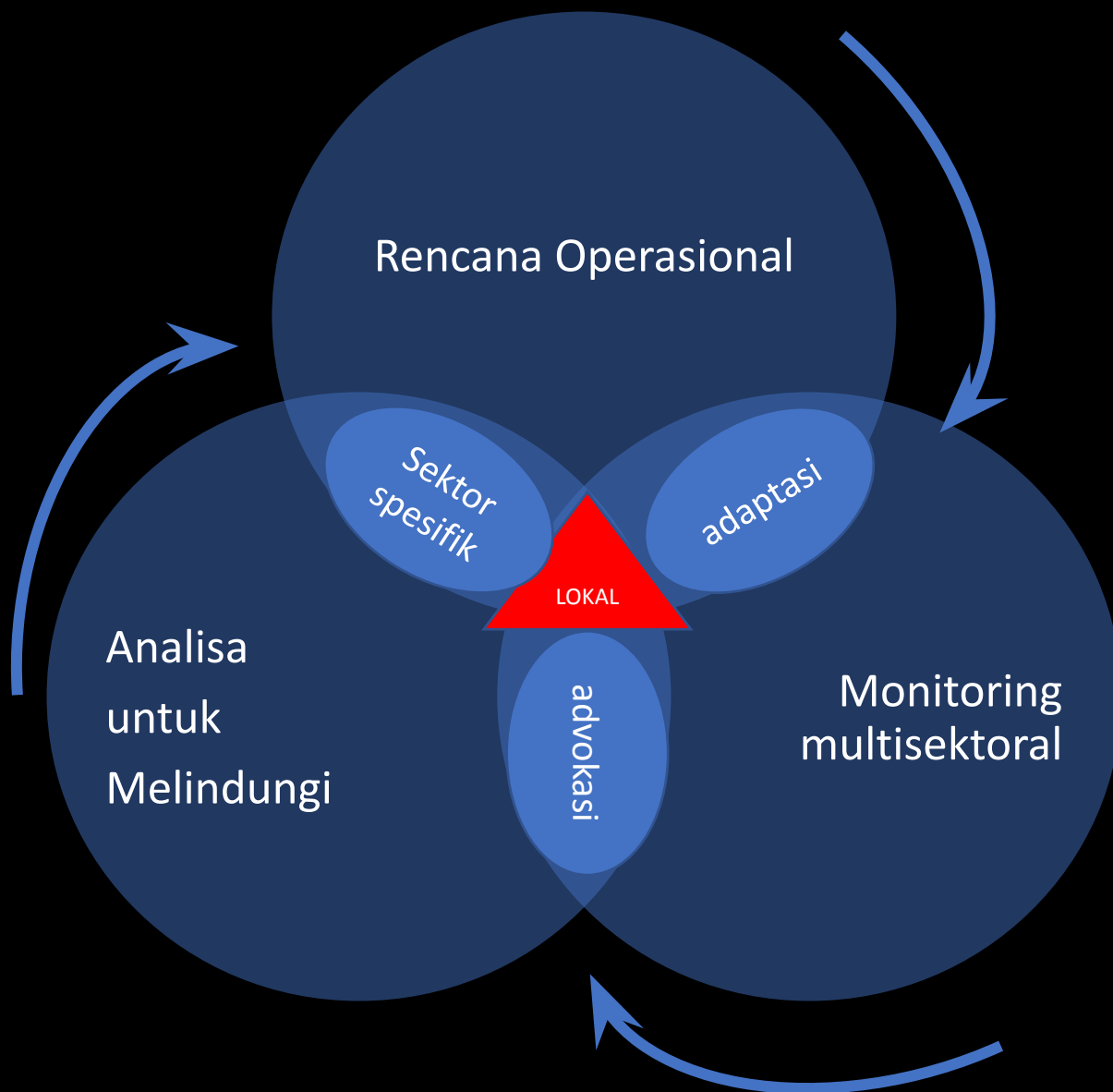
Praxis Triple Nexus *bersama Kiswara Santi*

Macam Bencana





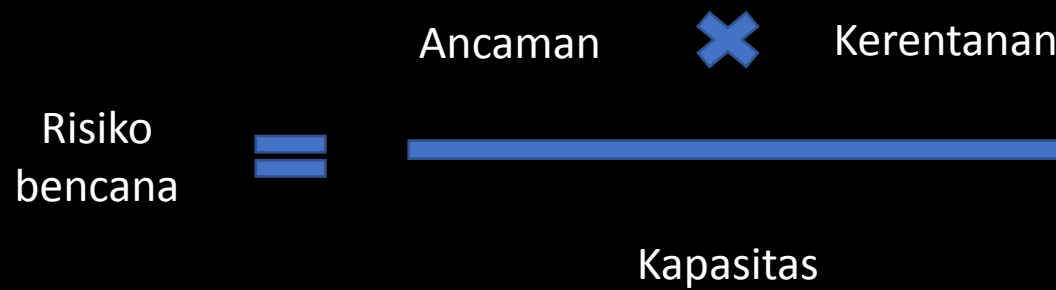
- Keterkaitan tentang TIGA pilar penting yakni humanitarian/ Kemanusiaan, development/ Pembangunan dan peace/Perdamaian.
- Keterkaitannya (the Nexus) terletak pada kerangka kerja operasional yang agenda aksi-nya saling melengkapi sejak konseptualisasi, jajak kebutuhan hingga penetapan hasil jangka panjang.



Perkenalan dengan peserta

1. Sebutkan Nama anda
2. Sebutkan dari daerah mana anda berasal,
3. Sebutkan 3 ancaman risiko kebencanaan di daerah anda (lihat Undang-Undang Penanggulangan Bencana no 4/2007)
4. Dan sebutkan kapasitas apa yang menurut anda dibutuhkan untuk mengurangi risiko anda menjadi korban bencana

<https://jamboard.google.com/d/1V3-xtf6l8lwdJez4DscXJ6wKm1k-PahQl63DDk-oFUo/viewer?f=0>



Pembahasan & Diskusi



Lokal: lokus, dimana sebuah peristiwa sedang terjadi atau bisa terjadi dimasa depan.

Sektor spesifik:

Menurut Dreamhouse □ Anak

Menurut Hapsari □

Perempuan



Analisa
untuk
Melindungi

- Mengurangi jam kerja?
- Menambah pilihan kerja secara digital?
- Menyiapkan lingkungan kerja sehat dan aman?
- Mendorong staff mengubah pola kerja dan pola hidup scr lebih sehat
- Mempromosikan konsumsi makanan dan minuman sehat



Rencana Operasional

Contoh2 Adaptasi Kebijakan:

- Mengurangi jam kerja □ SOP
- Menambah pilihan kerja secara digital □ SOP
- Menyiapkan lingkungan kerja sehat dan aman □ SOP
- Mendorong staff mengubah pola kerja dan pola hidup scr lebih sehat □ KIE
- Mempromosikan konsumsi makanan dan minuman sehat □ KIE
- Perspektif GENDER terpilah

DONOR
policy?

Contoh2 Program Baru:

- Mengurangi jam kerja □ SOP
- Menambah pilihan kerja secara digital □ SOP □ Latihan Zoom
- Menyiapkan lingkungan kerja sehat dan aman □ SOP □ renovasi?
- Mendorong staff mengubah pola kerja dan pola hidup scr lebih sehat □ KIE □ pelatihan konsumsi sehat?
- Afirmasi GENDER terpilah

Board
Organisasi
policy?

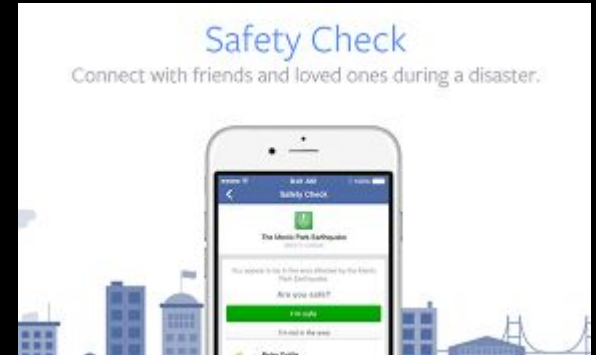


Monitoring multisektoral

- Perimbangan dana/ budget yg dikeluarkan saat organisasi WFH atau WFO
- Organisasi menghitung efisiensi terhadap biaya untuk staff, program dan biaya untuk investasi alat kerja digital
- Staff juga harus dan wajib memikirkan dampak dari keputusan organisasi di semua sector
- Organisasi & staff, mereka wajib melihat tren masa depan program termasuk berkomunikasi dengan donor



Beberapa aplikasi di ponsel pintar



Terima Kasih dan Sampai Jumpa!



bersama Kiswara Santi

D2: Memahami Diri ditengah Rantai Nilai



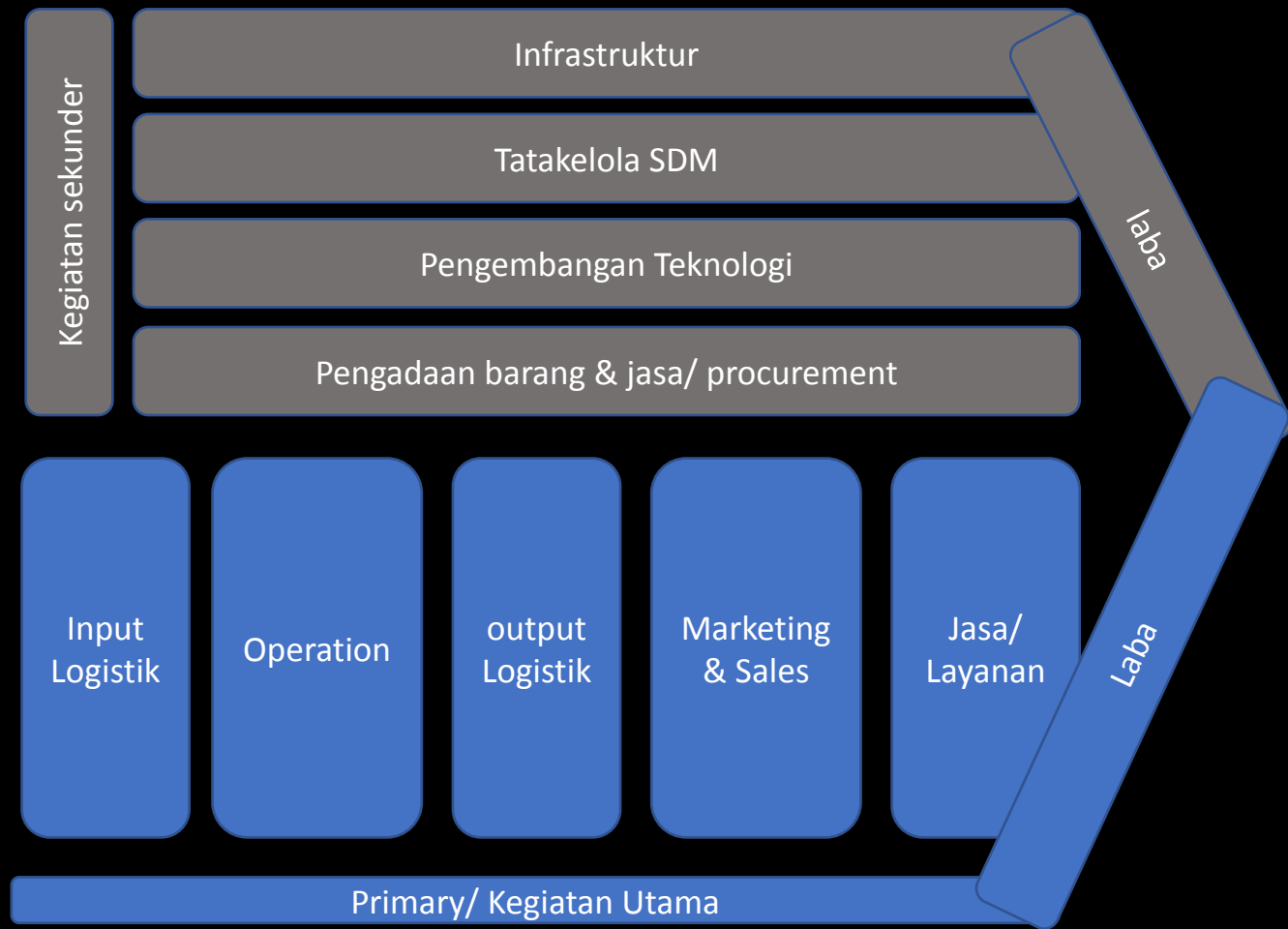
Rantai Nilai

Ada yang ingin bertukar pengalaman?

Apa relasi Triple Nexus dengan Analisa Rantai Nilai/Rantai Pasok?

- Didalam tiap intervensi Kemanusiaan, Perdamaian dan Pembangunan terdapat rantai nilai/ rantai pasok
- Didalam nexus (persinggungan) sector dan intervensi Kemanusiaan, Perdamaian dan Pembangunan terdapat rantai nilai/ rantai pasok
- Didalam nexus (persinggungan) sector dan intervensi Kemanusiaan, Perdamaian dan Pembangunan terdapat kebutuhan produk dan jasa yang hampir sama

Mari elaborasi contoh-contohnya.....(Jamboard 2.0,
<https://jamboard.google.com/d/1Kh6FneWx2fDjOhgbZbL3mR9eRVo0qek8OdeMv0R56CA/viewer?f=0>)



Diolah dari diagram Porter



...bekerja di Jamboard (D.2.1. Dimana Saya Berada)

<https://jamboard.google.com/d/14MJR4Px9sqklIEl9bSY0QLUIXtAbrvPzl6Cd25KZETs/viewer?f=0>

Pembahasan & Diskusi

Business Model/ Model Bisnis cerdas



- Model bisnis adalah kumpulan informasi tentang pasar/ konsumen/ sasaran organisasi, kebutuhan, manfaat dan biaya/pembayaran, serta peran yang akan dimainkan oleh produk atau layanan bisnis dalam memenuhi kebutuhan tersebut.
- Model bisnis tidak kaku, bersifat sementara, bisa diubah saat menemukan suatu inovasi
- Menunjukkan relasi Bisnis-ke-Bisnis, Bisnis-ke-Konsumen, Konsumen-ke-Konsumen atau Konsumen-ke-Business

mulai memahami mengapa anda mengerjakan yang anda kerjakan

(bekerja di Jamboard),

https://jamboard.google.com/d/1KLt_h4H_z8w7jsw-5fwnv7lsI97P2k3ZWaLWG_2-DzU/viewer?f=0

Sektor Profit =
berorientasi Profit

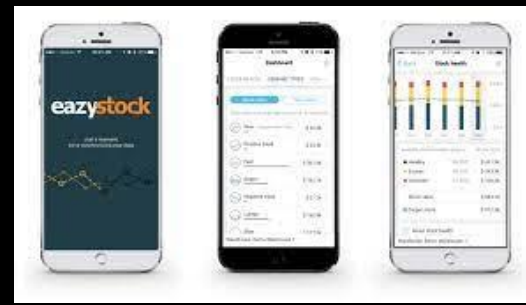
Sektor non Profit =
berorientasi kemana?

Mencari Persamaan, Memastikan perbedaan prinsipil & Menemukan titik temu

Refleksi Hari Ke-2

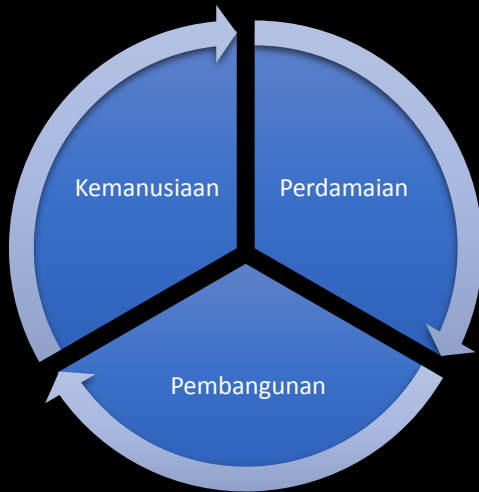
1. Kebutuhan public membutuhkan alokasi pendanaan public
2. (jika) LSM/ sector non profit perlu mendapatkan dukungan public, termasuk dana public untuk menunjukkan urgensi pentingnya keterlibatan public

Beberapa mobile apps untuk supply chain management

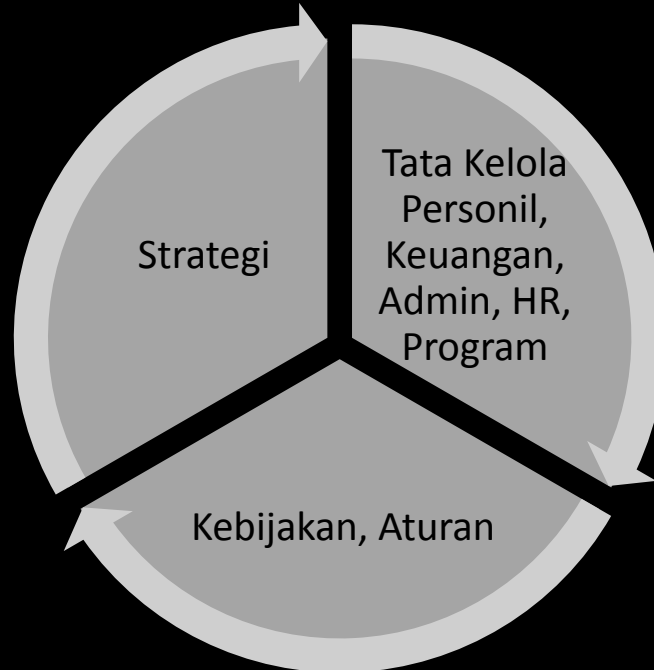


Penutup

Simpul- simpul Materi (hari 1 hingga hari 3)

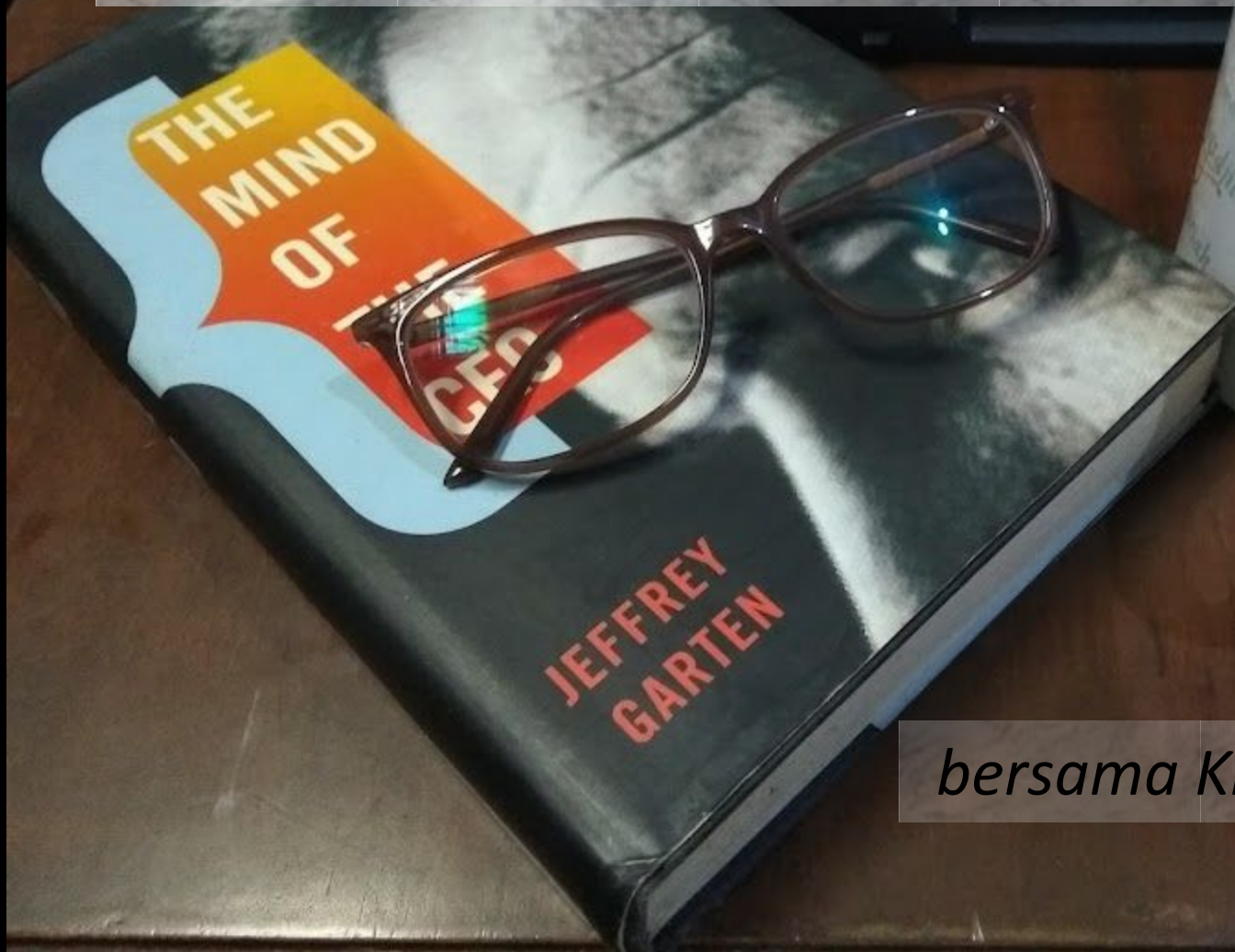


(Opsi-opsi) Diri & Organisasi dalam rangkaian Kemitraan berbasis Dana Hibah, Organisasi sebagai Pelaksana, Intermediary agency, Service Provider



(potensi & penguatan) Daya Unggul, Daya Saing, Daya Saing, Daya Guna & Daya Nilai dalam Jejaring/ Pasar/ Market

D.3. Daya Saing, Daya Guna & Daya Nilai dalam Kompetisi



bersama Kiswara Santi

Competitive advantages/ (keunggulan) Daya Saing

Kerugian kompetitif adalah keadaan atau kondisi yang tidak menguntungkan yang menyebabkan perusahaan berkinerja buruk dalam suatu industri. Kerugian biasanya mencakup hal-hal seperti kurangnya pengetahuan, skala terbatas, ruang lingkup terlalu sempit, lokasi sulit dijangkau, distribusi terbatas, kualitas tidak stabil, fitur produk terbatas, proses yg tidak efisien, produktivitas rendah dan biaya tinggi.

... bekerja di Jamboard

https://jamboard.google.com/d/15KPQdr4Mc1xocl10_jF-HC3kVYnqzs8YTK-mF4jaWGA/viewer?f=0

diskusi

Two Significant Categories of Competitive Intelligence

When CI was first becoming popular in the mid-1980s and early 1990s, there was virtually no discussion of anything except actions and programs aimed at collecting data on competitors. As CI became more widespread and sophisticated, its practitioners and their clients began to realize that what they were doing would be done to them, if it were not already being done. The result was a rise in interest in activities aimed at protecting companies from the CI activities of other companies.

At first, defensive activities were merely discussed among CI professionals. Over time, their existence and application became of interest to CI's internal clients, as well as other corporate interests. Today we have a formal division between them based on several key elements. In essence, CI professionals teach defensive CI, but practice active CI.

"Keeping a little ahead of conditions is one of the secrets of business."¹

ACTIVE

Active CI processes are those aimed at collecting raw data as well as analyzing those data to provide finished intelligence. The intelligence may be prepared by a CI unit for use by an internal corporate client, by an external consultant or a research firm as an input

dua katagorisasi

- Aktif

Jika anda mengumpulkan bahan mentah untuk diolah jadi matang melalui Analisa komprehensif

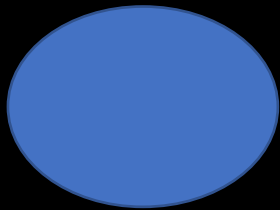
- Defensif

Jika anda membutuhkan data, informasi & Analisa hanya untuk memberi legitimasi terhadap daya unggul yg anda percayai

Apa anda punya contoh-contohnya?

Membuat Model Bisnis berdasarkan Keunggulan & Daya Saing menggunakan Pendekatan Triple Nexus

Gambarkan dengan kertas, beri nama dan asal organisasi, kirimkan ke WA Panitia



Nama Organisasi/
korporasi



Relasi
transaksional/
non transaksional
secara langsung
dan rutin

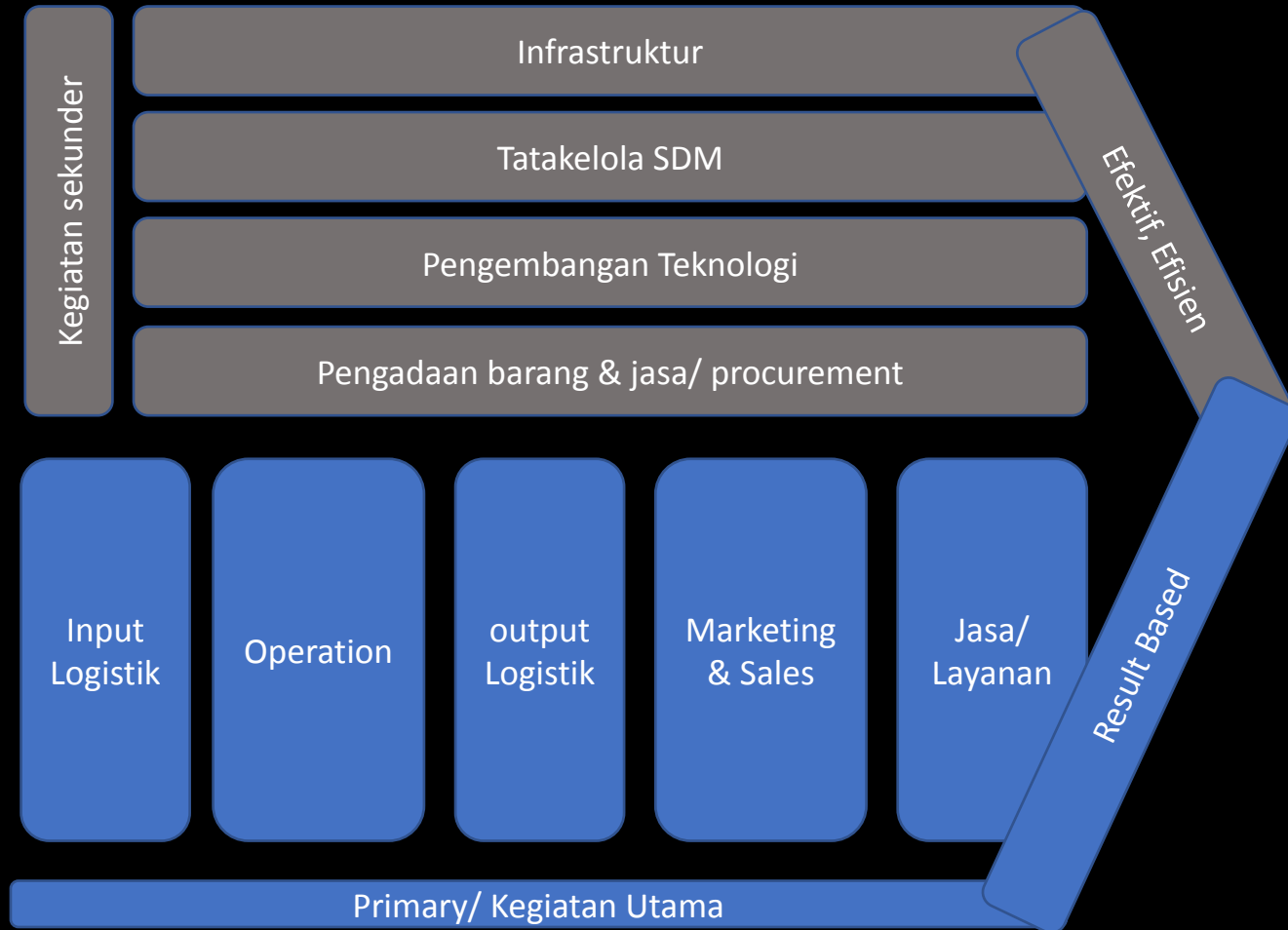


Relasi
transaksional/
non transaksional
secara tidak
langsung atau
tidak rutin,
menunjukkan
risiko dan mitigasi



Jenis transaksi
keuangan/ non
keuangan,
manfaat yg
diterima, cth.
Pembayaran, Fee,
Honor/ dll

Domain perubahan profit & non profit menuju daya saing, daya unggul dan daya nilai. Apakah eksistensi Diri ada didalamnya?





Merawat (kapasitas) Diri & Organisasi

- Aktif berefleksi mandiri menghadapi dilemma moral
- Melihat situasi eksternal dan internal
- Aktif melihat tren minimal lima tahun kedepan
- Rendah hati pada capaian, percaya diri dengan kapasitas
- Sedia dan siaga memperbaiki kapasitas senantiasa
- Luwes dan tidak kecil hati pada subordinat
- Hati-hati pada Batas dan Batasan pribadi, komunitas maupun profesi
- Berani berkata YA tapi tidak ragu berkata TIDAK
- Bijak mengelola in-kind, efektif mengelola in-cash
- Berderma jika mampu, bersedia mengajar/ mengedukasi setiap saat



Beberapa platform non-entitas

KonSultan

Gojek • Jakarta, Indonesia

43 applicants

Apply

Save

2 days ago

Job description

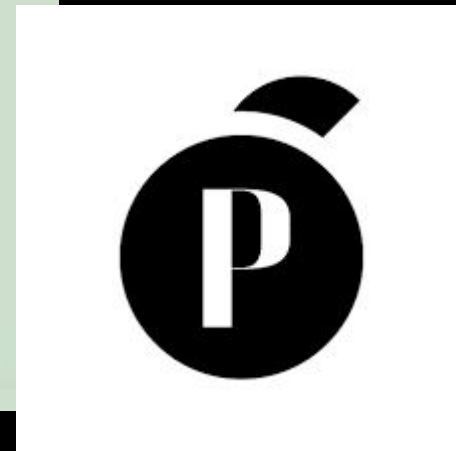
Kami mencari Anak Sultan yang terbiasa hidup super mudah dengan segala privilejnya untuk membangun membership club yang bisa meningkatkan gaya hidup konsumen Gojek. Pekerjaan tidak fulltime, tapi full AC.

Requirements:

- Fasih berbahasa asing atau memiliki translator pribadi. Bisa bahasa binatang adalah bonus.
- Suka traveling ke tempat-tempat yang tidak ada di peta
- Gak pernah ngecharge hape, kalo batre abis, beli hape
- Punya asisten pribadi
- Punya asisten untuk asisten pribadinya
- Punya asisten untuk asisten asisten pribadinya
- Punya asisten untuk asis... ya tau kan seterusnya
- Memiliki kendaraan VIP, tidak terbatas pada kendaraan bermotor (kuda, unta, karpet terbang dll)
- Kalo ke luar negeri, negerinya yang nyamperin.

Apabila Anda memenuhi semua kriteria tersebut, silakan duduk manis di istana megah Anda dan kami akan menghubungi Anda. Karena Anak Sultan tidak usah ngelamar kerja, tapi dilamar sama perusahaan

Iklan lowongan pekerjaan ini cuma iklan [#sponsor](#) [#iklan](#) [#lowongan](#)



Refleksi

- Apa yang dapat anda simpulkan selama proses tiga hari terakhir?
- Bagian dari materi mana yang menurut anda kurang relevan dengan konteks?
- Input apa yang menurut anda paling realistis untuk konteks anda saat ini?

penutup dan foto bersama

Bacaan Lanjutan:

- What Happen to the Nexus Approach, <https://reliefweb.int/report/world/what-happened-nexus-approach-covid-19-response>
- Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers (The Strategyzer series), 2010
- Bottom Line Competitive Intelligence, 2002
- In the Mind of the CEO, 2001

*Kiswara Santi di FB: Kiswara Santi, Instagram: @kiswarasanti, LinkedIn: Kiswara Santi
k.prihandini@icco.nl atau di wortje74@gmail.com*