

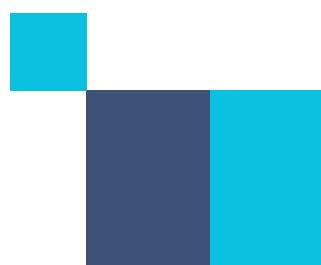


# Lanskap Ekosistem Startup Indonesia : Xeratic di Tengah Arus Inovasi

Muhammad Fahmi Hutomo  
Nurmilayanti  
Nur Fuji Fadhilah

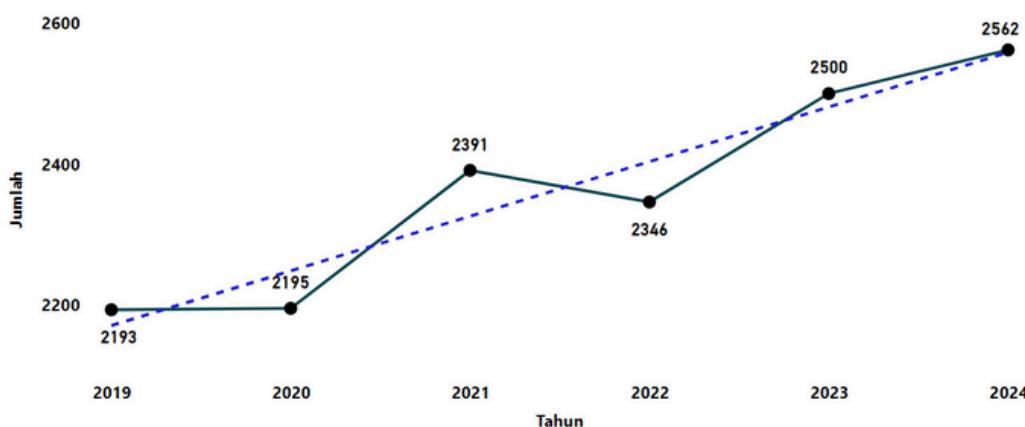
# Table of Content

Lanskap Ekosistem Startup Indonesia	Page 1
Lanskap Investor Sektor Startup Teknologi di Indonesia Tahun 2018 – Q1 2024	Page 4
Tren Adopsi <i>Artificial Intelligence</i> oleh Startup Indonesia	Page 9
Lanskap Kompetitif Startup Indonesia : <i>Xeratic's Competitors</i>	Page 12
Pengaruh Perkembangan Startup terhadap Permintaan Pasar untuk Solusi Data : <i>Xeratic' s Strategics</i>	Page 23
<i>References</i>	Page 26



# Lanskap Ekosistem Startup Indonesia

Menurut [Tech in Asia dan Kemenkominfo](#) startup didefinisikan sebagai entitas bisnis yang melahirkan produk inovatif dan belum pernah diciptakan sebelumnya, menggunakan model bisnis yang berorientasi pada pertumbuhan cepat, skalabilitas, dan penyelesaian masalah, hingga memiliki kemampuan untuk mendistrupsi pasar. Startup muncul sebagai solusi dari permasalahan yang dekat dengan lingkungan sekitar atau yang dibutuhkan oleh masyarakat.



**Gambar 1.1 Tren Perkembangan Startup di Indonesia**

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Puncak peningkatan jumlah startup terjadi pada tahun 2021 dengan adanya penambahan 196 startup. Hal tersebut beriringan dengan adanya pandemi COVID-19 di Indonesia yang menciptakan tantangan baru dengan memerlukan solusi inovatif, sehingga mendorong munculnya startup di berbagai sektor.

Indonesia memiliki tren jumlah startup yang cenderung mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Rata-rata kenaikan sebesar 3.2% tiap tahunnya. Pandemi COVID-19 ikut meningkatkan kebutuhan dalam layanan digital. Kebijakan pemerintah seperti inisiatif "1000 Startup Digital" juga sangat berkontribusi dalam memperkuat ekosistem ini dengan tujuan mendorong inovasi dan menciptakan solusi teknologi untuk berbagai masalah lokal dan regional.



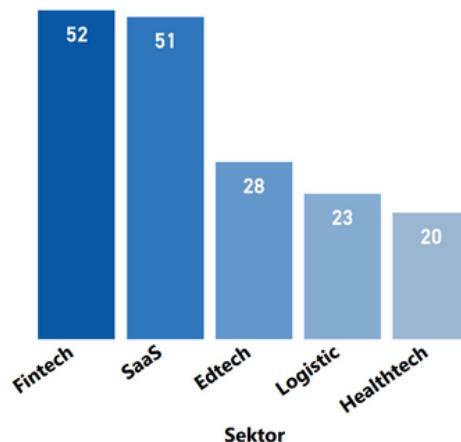
**Gambar 1.2 Sektor di semua industri**

Source: [DailySocial](#)

Terdapat 84 sektor di Indonesia yang mendapatkan pendanaan dari tahun 2020 - 2023. Kategori *Others* menunjukkan berbagai sektor kecil yang tidak disorot secara individual. Sektor startup di Indonesia didominasi oleh *FinTech* dan *SaaS*.

Indonesia mengalami pertumbuhan ekonomi digital yang pesat, dan *FinTech* menjadi salah satu sektor yang mendukung perkembangan ini. *FinTech* membantu mengingkatkan inklusi keuangan dengan menyediakan layanan keuangan kepada masyarakat yang sebelumnya sulit dijangkau oleh perbankan tradisional.

*SaaS* (*Software as a Service*) menyediakan berbagai layanan berbasis *cloud* yang membantu perusahaan dalam manajemen, kolaborasi, dan efisiensi operasional. Perusahaan membutuhkan solusi perangkat lunak yang efisien dan mudah diakses. *SaaS* memenuhi kebutuhan ini dengan model berlangganan yang lebih fleksibel.



**Gambar 1.3 Top 5 sektor tertinggi**

Source: [DailySocial](#)

Sektor *FinTech* dan *SaaS* menawarkan peluang besar bagi startup karena permintaan pasar yang tinggi dan potensi pertumbuhan yang besar.

Menurut [Trade Finance Global](#), [Glints](#), [AWS Amazon](#), [DBS](#), berikut faktor-fakor yang mendorong pertumbuhan pesat pada startup Indonesia :

1. Kemajuan Teknologi Digital

Inovasi teknologi digital seperti *cloud computing* dan *big data analytics* mendukung pertumbuhan startup di berbagai sektor.

2. Perubahan Kebutuhan dan Harapan Pelanggan

Permintaan akan solusi digital yang lebih efisien dan mudah diakses mendorong pertumbuhan startup di semua sektor.

3. Peningkatan Aksesibilitas

Adopsi teknologi memungkinkan akses lebih mudah ke layanan di semua sektor.

4. Pendanaan dan Dukungan Ekosistem

Adanya dukungan dari investor dan perkembangan ekosistem startup di Indonesia mempercepat pertumbuhan sektor-sektor.

5. Regulasi yang Mendukung

Perubahan regulasi yang mendukung inovasi dan pertumbuhan industri juga berkontribusi pada percepatan pertumbuhan startup di semua sektor.

# Lanskap Investor Sektor Startup Teknologi di Indonesia Tahun 2018 – Q1 2024

Menurut AC Ventures dan Bain&Company dalam Indonesia Venture Capital 2023, sebelum tahun 2020, sektor *e-commerce*, *logistic*, dan *FinTech* menjadi perhatian utama investor. Kemudian, tahun 2020 hingga tahun 2022 investor lebih fokus ke sektor *e-commerce* dan *FinTech*, serta sempat melirik ke sektor *web3*.

Tren investasi tahun 2023 melirik ke arah teknologi lingkungan dan teknologi iklim, seperti kendaraan listrik (EV) dan teknologi baterai. Selain itu sektor *AgriTech* juga mendapatkan perhatian investor.

Selanjutnya, pada tahun 2024 menurut Tracxn dalam Geo Quarterly Report (Indonesia Tech – Q1 2024), sektor teknologi *FinTech*, Aplikasi Enterprise, dan Teknologi Properti & Konstruksi memperoleh perhatian para investor pada kuartal pertama 2024.

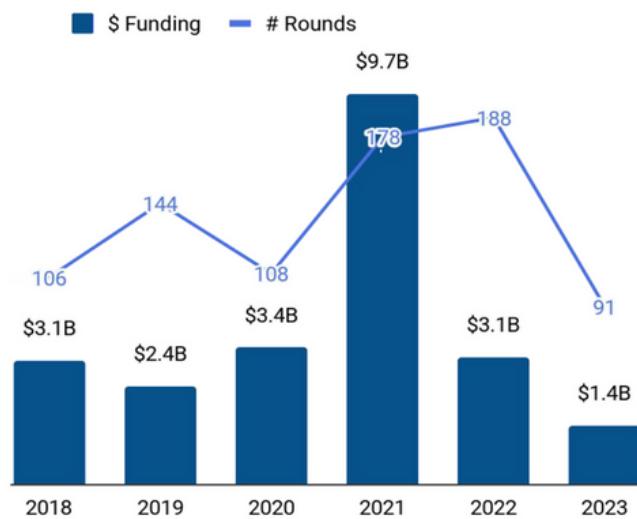
## A. Tren Pendanaan Ekuitas Startup Teknologi di Indonesia 2018 – 2023

Pendanaan sektor teknologi di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan selama periode 2018 – 2021 meskipun ada sedikit penurunan jumlah pendanaan pada tahun 2019 dan penurunan yang jelas dalam total putaran pendanaan pada tahun 2020.

Pada periode ini, jumlah pendanaan per tahun meningkat pesat, dari \$3.1 miliar pada tahun 2018 dengan total 106 putaran pendanaan, menjadi \$9.7 miliar pada tahun 2021 dengan total 178 putaran pendanaan. Peningkatan yang paling tajam terjadi pada tahun 2021. Ini menunjukkan bahwa tahun 2021 adalah tahun yang sangat aktif dalam hal investasi di Indonesia.

Selanjutnya terjadi penurunan tajam dalam jumlah pendanaan secara keseluruhan pada periode 2022 – 2023, meskipun terjadi sedikit peningkatan total putaran pendanaan pada tahun 2022. Hal ini akan dijelaskan lebih lanjut pada bagian berikutnya.

Catatan: Seed termasuk putaran pendanaan Seed, Angel investor. Early Stage termasuk putaran pendanaan Series A, B. Late Stage termasuk putaran pendanaan Series C+, PE, Pre-IPO.



**Gambar 4.3 Nilai Pendanaan dan Jumlah Putaran Pendanaan per Tahun**

Source: [Geo Annual Report – Indonesia Tech - 2023](#)

Pendanaan *Seed* dan *Early Stage* mengalami peningkatan yang signifikan selama periode 2018 hingga 2021. Meskipun ada sedikit penurunan di tahap *Seed* pada tahun 2020, tren yang teramatinya menunjukkan kestabilan pertumbuhan pendanaan secara keseluruhan. Hal ini menunjukkan bahwa minat investor dalam mendukung startup yang sedang berkembang tetap konsisten.

Pada periode 2022 – 2023, penurunan luar biasa terjadi dalam jumlah pendanaan *Late Stage* dan *Early Stage*. Sementara jumlah pendanaan tahap *Seed* justru naik hingga 300% pada tahun 2022, tetapi kemudian turun 282% pada tahun 2023.



**Gambar 4.4 Total Pendanaan di Setiap Stage per Tahun**

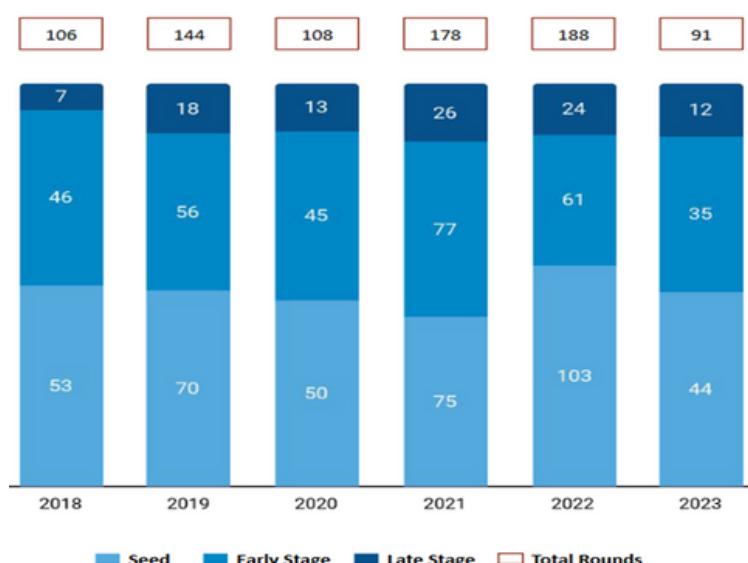
Source: [Geo Annual Report – Indonesia Tech - 2023](#)

Catatan: Seed termasuk putaran pendanaan Seed, Angel investor. Early Stage termasuk putaran pendanaan Series A, B. Late Stage termasuk putaran pendanaan Series C+, PE, Pre-IPO.

Secara keseluruhan, total putaran pendanaan pada *Early Stage* dan *Late Stage* mengalami peningkatan signifikan selama periode 2018 – 2021 meskipun ada sedikit penurunan pada tahun 2020. Sementara itu total putaran pendanaan pada tahap *Seed* naik turun setiap tahunnya.

Pada periode ini, setiap tahunnya total putaran pendanaan tahap *Seed* maupun *Early Stage* selalu di atas 250% dari total putaran pendanaan *Late Stage*. Hal ini menunjukkan bahwa ekosistem startup teknologi di Indonesia masih dalam tahap perkembangan awal, menandakan adanya banyak pemain kecil yang berusaha untuk tumbuh dan bersaing, juga menunjukkan adanya kompetisi yang ketat di industri ini.

Pada periode 2022 – 2023, terjadi penurunan signifikan dalam total putaran pendanaan *Early Stage* dan *Late Stage*. Sementara total putaran pendanaan pada tahap *Seed* meningkat pesat pada tahun 2022 sebelum akhirnya juga turun ke total putaran terendah sejak 2018 pada tahun 2023, tetapi masih menjadi yang tertinggi jika dibandingkan *Early Stage* atau *Late Stage* pada tahun yang sama.



**Gambar 4.5 Total Putaran Pendanaan di Setiap Stage per Tahun**

Source: [Geo Annual Report – Indonesia Tech - 2023](#)

Catatan: Seed termasuk putaran pendanaan Seed, Angel investor. Early Stage termasuk putaran pendanaan Series A, B. Late Stage termasuk putaran pendanaan Series C+, PE, Pre-IPO.

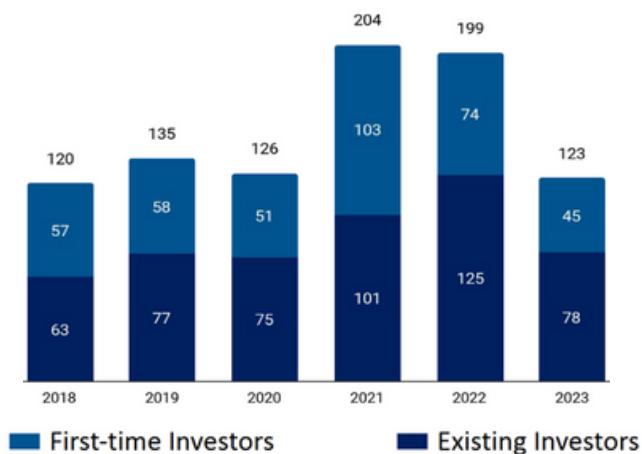
## B. Tren Basis Investor pada Sektor Startup Teknologi di Indonesia Tahun 2018 – 2023

Dalam rentang 2018 – 2022, terjadi peningkatan yang signifikan dalam jumlah investor lama atau existing investor. Hal ini mencerminkan minat dan kepercayaan investor lama yang meningkat terhadap ekosistem startup teknologi di Indonesia.

Di sisi lain, tren basis investor baru atau first-time investor cenderung fluktuatif, tetapi jumlah investor pada tahun 2022 masih lebih tinggi dibandingkan pada tahun-tahun selama periode 2018 – 2020.

Kemudian pada tahun 2023 terjadi penurunan cukup tajam dalam jumlah basis investor secara keseluruhan.

Menurut AC Venture dan Bain & Company dalam Indonesia Venture Capital Report 2023, penurunan jumlah pendanaan pada paruh kedua tahun 2022 dan 2023 adalah bentuk reaksi investor terhadap memburuknya lingkungan makro ekonomi global yang dipicu oleh ketegangan geopolitik, kenaikan suku bunga yang cepat, dan sentimen konsumen dan bisnis yang melemah. Fokus pada penyaluran modal semakin berkurang karena para investor mengalihkan sumber daya mereka untuk mendukung portofolio yang sudah ada.



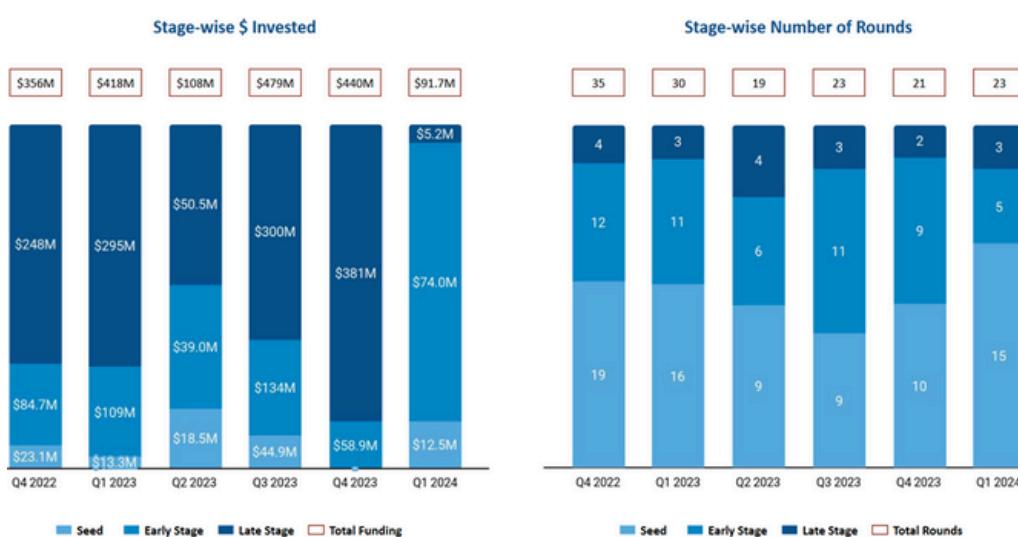
**Gambar 4.6 Jumlah Investor per Tahun**  
Source: [Geo Annual Report – Indonesia Tech - 2023](#)

Catatan: Seed termasuk putaran pendanaan Seed, Angel investor. Early Stage termasuk putaran pendanaan Series A, B. Late Stage termasuk putaran pendanaan Series C+, PE, Pre-IPO.

## C. Tren Pendanaan Ekuitas Sektor Startup Teknologi di Indonesia Q1 Tahun 2024

Tracxn dalam Geo Quarterly Report (Indonesia Tech – Q1 2024) menyatakan bahwa selama periode kuartal pertama (Q1) 2024, sektor teknologi di Indonesia telah mengumpulkan total pendanaan sebesar \$91,7 juta dari 29 investor lama dan 10 investor baru. Meskipun ada sedikit peningkatan dalam jumlah investor, total dana yang diperoleh merupakan penurunan sebesar 79% dari \$440 juta yang terkumpul pada kuartal keempat (Q4) 2023.

Dalam rentang 1 Januari hingga 15 Maret 2024, telah terjadi total 23 putaran pendanaan, lebih tinggi dari Q4 2023 yang mendapatkan 21 putaran pendanaan. *Late-stage* mengumpulkan total \$5,2 juta melalui 3 putaran pendanaan, *Early-stage* mengumpulkan \$74 juta melalui 5 putaran pendanaan, dan *Seed* mengumpulkan \$12,5 juta melalui 15 putaran pendanaan.



**Gambar 4.7 Total Pendanaan Kuartal Pertama 2024**

Source: [Geo Annual Report – Indonesia Tech - 2023](#)

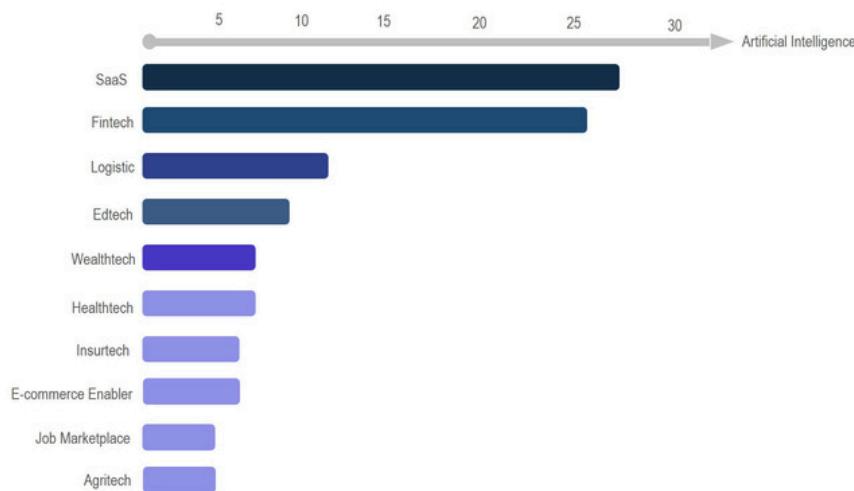
Fluktuasi yang digambarkan oleh diagram di atas menunjukkan bahwa meskipun ada pemulihan sementara, tren yang bermula sejak paruh kedua tahun 2022 tampaknya masih berlanjut hingga di Q1 2024. Meskipun demikian, sektor teknologi di Indonesia telah mengumpulkan pendanaan dari 29 investor lama dan 10 investor baru atau 31% dari total investor aktif yang memberikan pendanaan di tahun sebelumnya.

Catatan: Seed termasuk putaran pendanaan Seed, Angel investor. Early Stage termasuk putaran pendanaan Series A, B. Late Stage termasuk putaran pendanaan Series C+, PE, Pre-IPO.

# Tren Adopsi *Artificial Intelligence (AI)* oleh Startup Indonesia

## A. *Artificial Intelligence Adoption*

*Artificial Intelligence* atau kecerdasan buatan merupakan salah satu inovasi teknologi yang berkembang sangat pesat, dan mengubah banyak lini kehidupan modern. Kecerdasan buatan telah mulai diterapkan di berbagai sektor di Indonesia, termasuk logistik, sumber daya manusia, pendidikan, keamanan siber, dan layanan pelanggan. Penggunaan *AI* ini meningkatkan efisiensi operasional serta memungkinkan bisnis menyediakan produk berbasis *AI* yang meningkatkan produktivitas para klien.



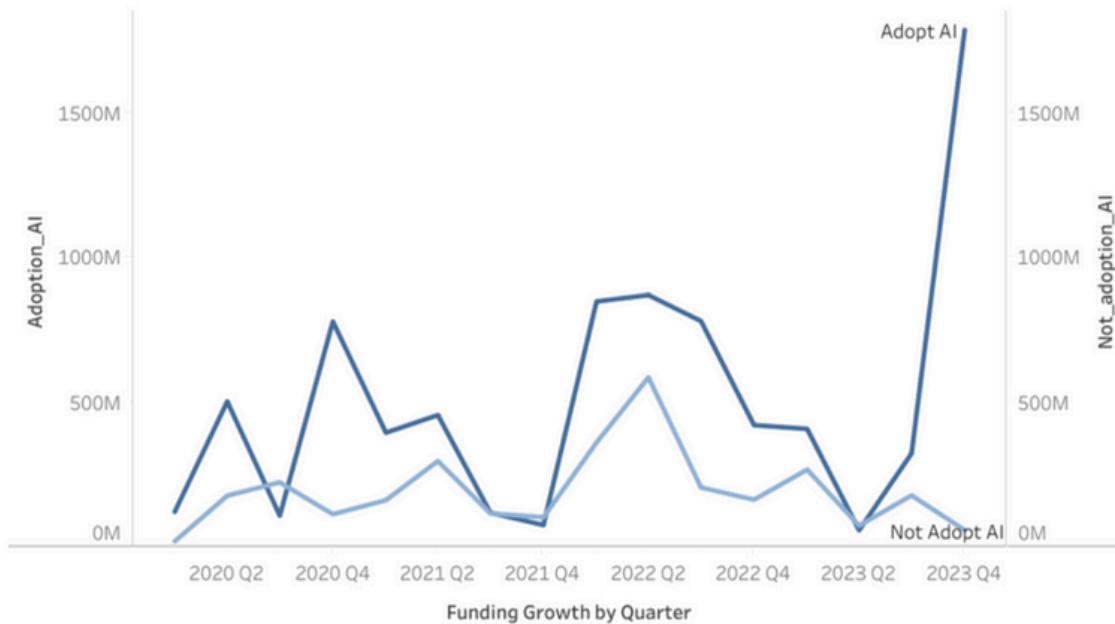
**Gambar 2.1 Sektor yang mengadopsi *AI***

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Saat ini, startup digital di Indonesia telah berkembang dalam menyediakan layanan yang mendukung kebutuhan individu maupun bisnis. Inovasi teknologi juga mengiringi sebagai pelengkap kebutuhan transaksi dan implementasi layanan salah satunya adalah *Artificial Intelligence (AI)*. Dari sejumlah sektor startup yang telah dihadirkan dalam kurun waktu 5 tahun terakhir, *SaaS* menjadi sektor tertinggi dalam adopsi *AI*, hal ini menunjukkan bahwa pentingnya *AI* dalam pengembangan perangkat lunak dan layanan berbasis *cloud*. *FinTech* yang mengadopsi *AI* dengan tingkat kedua tertinggi menandakan arus inovasi dalam bidang keuangan digital dan manajemen risiko. Selain itu, untuk sektor *Logistic* dengan urutan ketiga menyoroti upaya upaya untuk meningkatkan efisiensi rantai pasok dan pengiriman barang.

## B. Analisis Tren Pendanaan

Analisis tren pendanaan startup merupakan topik penting dalam memahami dinamika dan perkembangan ekosistem bisnis teknologi. Dalam beberapa tahun terakhir, tren pendanaan startup mengalami berbagai perubahan yang dipengaruhi oleh kondisi ekonomi global dan lokal, kemajuan teknologi, serta perubahan preferensi investor.



**Gambar 2.2 Tren pendanaan startup adopsi dan tidak adopsi AI**

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Grafik pendanaan menunjukkan bahwa tidak ada tren yang konsisten dalam persentase selama periode yang diamati, dengan fluktuasi terjadi setiap bulan. Pendanaan pada startup yang tidak mengadopsi AI cenderung lebih rendah dibandingkan dengan yang mengadopsi AI. walaupun pendanaan sempat mengalami pemerrosotan pada tahun 2022 diakibatkan oleh *Tech winter* yang menurut para pakar merupakan dampak dari pandemi covid-19 yang terjadi selama lebih 2 tahun, seperti yang digambarkan pada grafik bahwa penurunan signifikan memang terjadi di 2023 Q2. Namun, yang menarik adalah pada periode terakhir sejak 2023 Q3 mengalami peningkatan signifikan pada startup yang mengadopsi AI. Peningkatan ini memberikan indikasi positif bagi industri khususnya bagi startup yang menerapkan AI. selain itu peningkatan pendanaan yang positif juga memberikan indikasi lain bahwa investor semakin tertarik pada startup yang menggunakan kecerdasan buatan untuk inovasi dan pertumbuhan bisnis. Peningkatan ini mungkin menandakan bahwa AI semakin dianggap sebagai faktor penting dalam kesuksesan dan pertumbuhan startup di masa depan.

## C. Komponen AI



**Gambar 2.3 Komponen AI yang diadopsi**

Source: [Berbagai Sumber Diolah](#)

Saat kita menjelajah ke era digital, *AI* muncul sebagai katalis perubahan yang kuat untuk berbagai bisnis. Lanskap *AI* yang terus berkembang mengungkapkan lebih banyak peluang untuk bisnis. Dalam startup yang mengadopsi *AI*, *machine learning* menjadi salah satu topik dengan intensitas penggunaan yang tinggi dalam penerapan teknologi *AI*. *Virtual assistant* dan *chatbot* juga menjadi deretan fitur yang sering terdapat dalam startup yang mengadopsi *AI*, memperkuat kemampuan interaksi dan efisiensi operasional mereka.

# Lanskap Kompetitif Startup Indonesia : *Xeratic's Competitor*

## A. Fitur-fitur di Beberapa Sektor

Baru-baru ini tren adopsi *Artificial Intelligence (AI)* di Indonesia diterima sangat cepat di seluruh lapisan masyarakat dan sangat membantu di dunia bisnis dalam mengoptimalkan pekerjaan untuk mencapai visi perusahaan. Seiring dengan bisnis yang terus mengalami perkembangan, semakin banyak pula tantangan yang harus dihadapi suatu perusahaan. Jumlah pesaing yang semakin banyak, SDM yang harus selalu bisa mengikuti perkembangan teknologi, semakin rumit masalah data, dll. Kompetisi yang semakin ketat, mendorong perusahaan untuk terus berinovasi dan memberikan yang terbaik untuk produk/fitur yang ditawarkan.

Fitur-fitur yang ditawarkan menjadi fokus utama para pelaku bisnis. Banyaknya fitur yang serupa di satu sektor yang sama menjadikan suatu tantangan sehingga perlu dilakukan analisa lebih lanjut agar fitur yang ditawarkan bisa bersaing dan diterima pasar.

Berikut merupakan hasil analisa fitur-fitur yang ditawarkan masing-masing startup di beberapa sektor :

### 1. Financial Technology (*FinTech*)



Gambar 3.1 fitur-fitur pada *FinTech*

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Fitur yang paling banyak ditawarkan di sektor *FinTech* adalah fitur pinjaman modal sebesar 7%, fitur transaksi QRIS 4%, dan fitur *paylater* 3%.

## 2. Healthcare Technology (*HealthTech*)



**Gambar 3.2 fitur-fitur pada *HealthTech***

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Fitur yang paling banyak ditawarkan di sektor *HealthTech* adalah fitur konsultasi online dengan dokter sebesar 12%. Fitur beli obat, edukasi kesehatan mental dan telemedis sebesar 6%. Dan fitur rekam medis elektronik 5%.

## 3. Logistic



**Gambar 3.3 fitur-fitur pada *Logistic***

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Fitur yang paling banyak ditawarkan di sektor *Logistic* adalah fitur cek resi sebesar 10%. Fitur cek tarif ongkir dan COD sebesar 6%. Fitur asuransi, cari agen terdekat, manajemen pemesanan, pengiriman *same-day*, scan bercode sebesar 4%.

#### 4. Education Technology (EdTech)



**Gambar 3.4 fitur-fitur pada *EdTech***

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Fitur yang paling banyak ditawarkan di sektor *EdTech* adalah fitur *bootcamp* sebesar 17%, belajar mandiri 16%, dan *corporate training* 15%.

#### 5. Big Data



**Gambar 3.5 fitur-fitur pada *Big Data***

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Fitur yang paling banyak ditawarkan di sektor *Big Data* adalah fitur analisis data sebesar 11%, rekomendasi dan peluang 10%, dan fitur integrasi data 9%.

### B. Produk Xeratic

Diambil dari [website Xeratic](#), Xeratic adalah sekelompok profesional data, bisnis, dan perangkat lunak yang bersemangat dalam melayani organisasi di seluruh Indonesia untuk membuat keputusan yang lebih baik dengan data sejak tahun 2008.

Xeratic memiliki dua produk/fitur yaitu LinkR dan DQLab, dan satu layanan yaitu DataOps.

LinkR merupakan suatu platform untuk memecahkan masalah kualitas data dengan menghubungkan, menghapus duplikasi, mencocokkan, dan mengelola data dengan algoritme kumpulan aturan yang dapat disesuaikan.

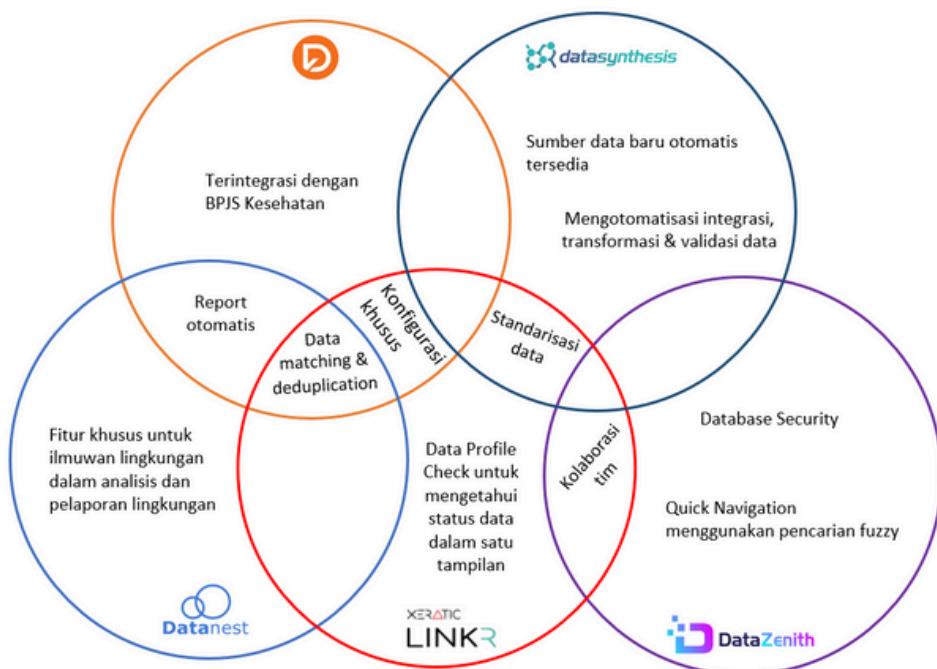
Startup di Indonesia yang sebidang dengan produk LinkR dan masih *active* adalah DataZenith, Netray, Datanest, Dattabot (Mediatrac), Delman, Glair.ai, Datalabs.id, Xapiens Teknologi Indonesia, Bhumi Varta Technology, Purple Analytics. Sedangkan startup di indonesia yang sebidang dengan produk LinkR namun sudah *closed* yaitu Bonza.

DQLab merupakan suatu platform pembelajaran data berdasarkan permintaan bersama dengan komunitas industri dan pakar.

Startup di Indonesia yang sebidang dengan produk DQLab dan masih *active* adalah Arkademi, Hacktiv8, Skill Academy, Binar Academy, MySkill, Dibimbing, Rakamin, RevoU, Digital Skola, Purwadhika, Itbox, Startup Campus, Kelas.work, Narasio Data, Coding Studio, Sanbercode, Eduwork, Codefinitiy, Dicoding.

### C. Fitur Unik Kompetitor Xeratic LinkR

Setiap startup harus memiliki fitur unik yang menjadi pembeda suatu startup dibanding startup lain di sektor industri yang sama. Hal tersebut penting dimiliki untuk bisa dijadikan nilai plus dan nilai jual startup dimata masyarakat. Berikut merupakan hasil analisa dari beberapa startup yang tergolong *The best Indonesia Big Data Startups Companies* menurut [datamagazine.co.uk](http://datamagazine.co.uk).



Gambar 3.6 fitur-fitur unik kompetitor Xeratic LinkR

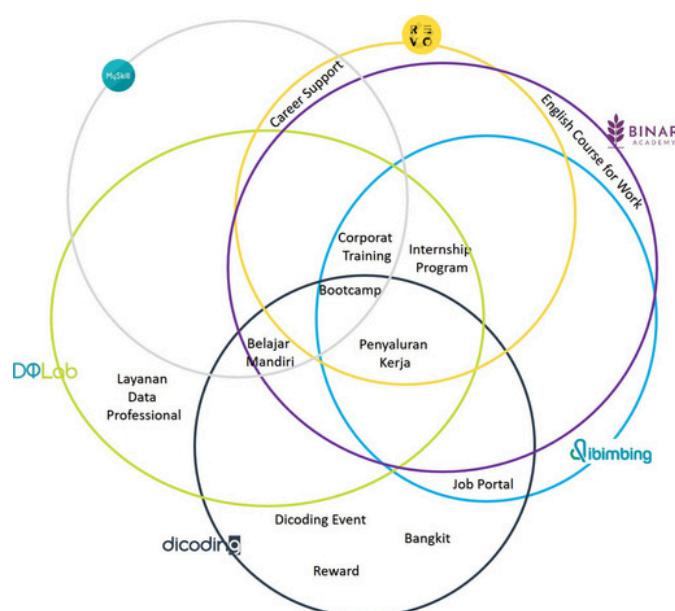
Source: [BerbagaiSumberDiolah](http://BerbagaiSumberDiolah)

Fitur yang biasanya disediakan oleh startup *Big Data* dan juga disediakan oleh LinkR adalah fitur *data matching & deduplication*, konfigurasi khusus, standarisasi data, dan fitur kolaborasi tim secara online dalam satu tampilan.

Fitur yang ada di LinkR dan tidak ada di tempat lain yaitu fitur *data profile check* untuk mengetahui status data dalam satu tampilan. Sedangkan fitur yang tidak ada di LinkR namun ada di startup lain yaitu fitur khusus untuk ilmuwan lingkungan, fitur integrasi dengan BPJS Kesehatan, fitur sumber data baru yang otomatis tersedia, fitur otomatisasi dalam integrasi transformasi & validasi, database security, dan *quick navigation* menggunakan pencarian fuzzy.

#### D. Fitur Unik Kompetitor Xeratic DQLab

Startup dalam sektor EdTech menawarkan berbagai fitur unik yang membedakan mereka dari pesaing dan menarik minat pengguna potensial. Berikut adalah ringkasan fitur unik dari masing-masing startup:



**Gambar 3.7 fitur-fitur unik kompetitor Xeratic DQLab**

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Menonjolkan dirinya dengan layanannya yang disebut Layanan Data Professional. Fitur ini memberikan pengguna akses ke tools Data Analyst yang tentunya pengetahuan tentang tools tersebut sangat penting karena dapat membantu data analyst dalam berbagai tahap pada siklus hidup data, termasuk mengenali pola, kekosongan, dan anomali dalam data yang akan diolah secara otomatis.

Salah satu fitur unik dari Binar Academy adalah English Course for Work. Ini menawarkan pengguna kursus bahasa Inggris yang disesuaikan dengan kebutuhan profesional, memungkinkan mereka untuk meningkatkan keterampilan bahasa mereka dalam konteks pekerjaan. Dengan pendekatan yang terfokus pada aplikasi praktis, Binar Academy membantu dalam mengembangkan kemampuan bahasa yang relevan untuk karier mereka.

Dicoding menawarkan beberapa fitur unik yang membedakannya dari pesaing. Diantaranya adalah Dicoding Event, yang memberikan akses ke berbagai acara dan kompetisi teknologi yang memungkinkan pengguna untuk terlibat dalam komunitas dan memperluas jaringan profesional mereka. Fitur lainnya adalah Bangkit, sebuah program pengembangan bakat digital yang dirancang untuk menumbuhkan generasi berikutnya dari para pemimpin teknologi. Selain itu, Dicoding juga menawarkan fitur Reward, memberikan insentif kepada pengguna memotivasi mereka dalam menyelesaikan kursus dan proyek.

### Gambar 3.7.1 fitur-fitur unik kompetitor Xeratic DQLab

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

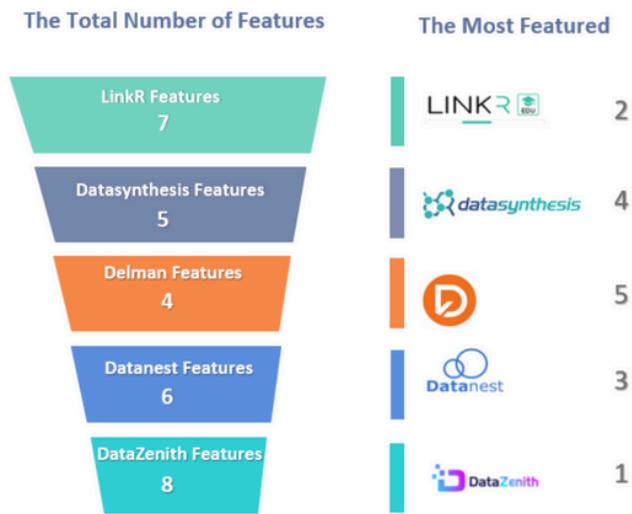
Fitur yang biasanya disediakan oleh startup *EdTech* dan juga disediakan oleh DQLab adalah fitur bootcamp, corporate training, internship program, penyaluran kerja, dan belajar mandiri.

Fitur yang ada di DQLab dan tidak ada di tempat lain yaitu fitur layanan data profesional. Sedangkan fitur yang tidak ada di DQLab namun ada di startup lain yaitu fitur *english course for work, career support, job portal, dicoding event, reward, bangkit*.

Dengan fitur-fitur unik ini, setiap startup di sektor *EdTech* memberikan nilai tambah yang khas kepada pengguna mereka, membantu mereka dalam pengembangan keterampilan dan mencapai tujuan karier mereka.

### E. Posisi Xeratic LinkR didalam Industri Big Data

Startup menghadapi tantangan yang semakin meningkat untuk membedakan diri dari pesaing. Salah satu strategi utama untuk meningkatkan posisi mereka adalah dengan menawarkan beragam dan mendalamnya fitur. Fitur-fitur ini bukan hanya mencerminkan kompleksitas produk, tetapi juga menunjukkan kemampuan startup untuk merespons kebutuhan pasar dengan cepat dan fleksibel.



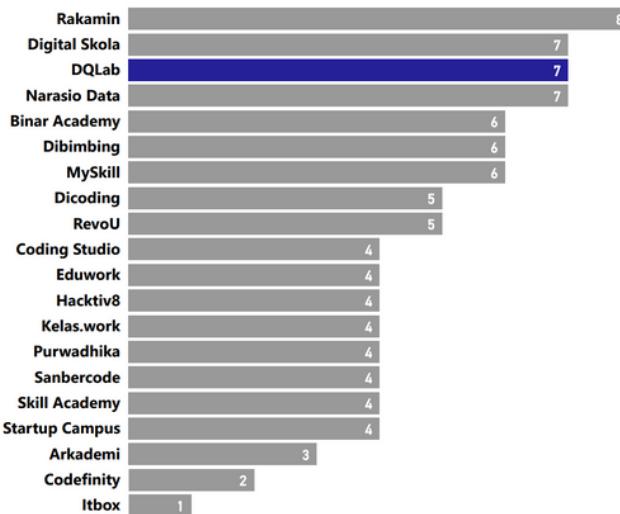
**Gambar 3.8 posisi LinkR dalam jumlah fitur**

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

DataZenith menduduki posisi teratas dengan jumlah fitur terbanyak, kemudian disusul oleh LinkR ini menunjukkan bahwa DataZenith berkomitmen pada inovasi dan pengembangan produk yang komprehensif untuk memenuhi kebutuhan pengguna yang luas. LinkR tetap kompetitif di pasar dengan menawarkan banyak fitur, meskipun tidak sebanyak DataZenith. Ini menandakan bahwa LinkR juga fokus pada pengembangan dan perluasan fungsionalitas untuk menarik dan mempertahankan pengguna. Kehadiran kedua perusahaan ini dengan fitur yang disediakan menunjukkan persaingan yang ketat di industri, mendorong inovasi dan peningkatan berkelanjutan dari masing-masing perusahaan. Dengan memiliki beragam fitur, startup dapat memenuhi kebutuhan yang lebih luas dari berbagai segmen pasar. Selain itu startup dengan fitur terbanyak cenderung menawarkan solusi yang lebih komprehensif untuk masalah yang dihadapi oleh pelanggan. Dengan memiliki beragam fitur, startup dapat memenuhi kebutuhan yang lebih luas dari berbagai segmen pasar.

## F. Posisi Xeratic DQLab didalam Industri *EdTech*

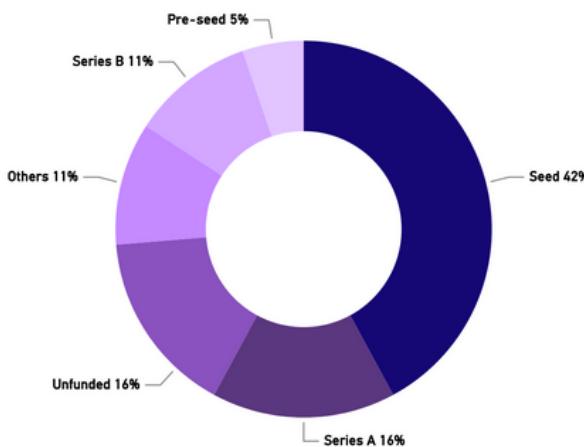
Untuk menggambarkan posisi relatif DQLab terhadap kompetitornya dalam hal jumlah fitur yang ditawarkan, sebagaimana diagram di bawah ini, ada beberapa variable yang digunakan, yaitu *Bootcamp*, Belajar Mandiri, *Corporate Training*, *Internship Program*, Penyaluran Kerja, Pelayanan Data Profesional, Job Portal, HRD Mentoring, Prakerja, Kampus Merdeka, dan Cicilan Hingga Setahun.



**Gambar 3.9 posisi DQLab dalam jumlah fitur**

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

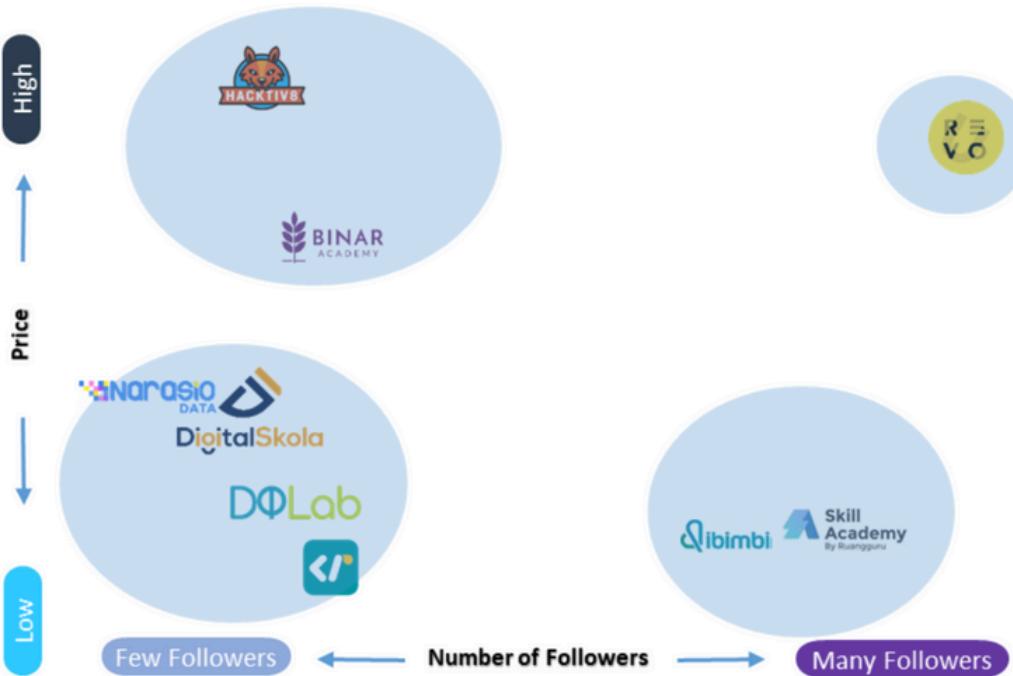
Meskipun DQLab tampak berada di posisi relatif yang cukup baik dibandingkan sebagian besar kompetitor, untuk selanjutnya DQLab perlu mempertimbangkan beberapa variabel-variabel indikator yang belum termasuk ke dalam fitur-fitur yang ditawarkan, antara lain Job Portal, Cicilan Hingga Setahun, Prakerja, dan Kampus Merdeka.



**Gambar 3.10 Sebaran tahap pendanaan kompetitor DQLab**

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Dalam hal tahap pendanaan, sebagian besar kompetitor DQLab berada di tahap *Seed*. Hal ini menunjukkan bahwa investor tertarik pada startup *EdTech* di tahap *Seed*. DQLab perlu secara aktif mendekati investor-investor yang tertarik memberikan pendanaan *Seed* sebagai salah satu upaya untuk menambah fitur-fitur yang dapat ditawarkan. Demi mencapai tujuan ini, perlu dilakukan riset lebih lanjut untuk mengidentifikasi investor-investor yang memiliki rekam jejak mendukung startup di tahap *Seed* dan memiliki minat pada sektor *EdTech*.



**Gambar 3.11 strategic group map DQLab**

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

Untuk memahami posisi relatif antara bootcamp berdasarkan dua dimensi, kami membuat strategic group map. Dimensi pertama adalah harga yang telah disesuaikan dengan durasi bootcamp (harga per hari), yang memungkinkan perbandingan harga secara relatif antara bootcamp dengan durasi yang berbeda. Dimensi kedua adalah jumlah pengikut di Instagram, yang digunakan sebagai indikator popularitas dan kehadiran di media sosial. dapat memberikan wawasan yang spesifik tentang posisi kompetitif perusahaan atau merek di pasar, khususnya dalam industri yang sangat dipengaruhi oleh pemasaran digital dan media sosial. Diagram di atas membantu mengelompokkan perusahaan atau merek berdasarkan strategi harga mereka dan popularitas mereka di media sosial. Ini memberikan gambaran jelas tentang segmen pasar mana yang diisi oleh setiap perusahaan.

Berikut adalah *strategic map* berdasarkan harga bootcamp dan jumlah followers Instagram:

### 1. Revou

Menempati posisi dengan harga yang tinggi dan visibilitas yang tinggi di media sosial. Ini menunjukkan bahwa mereka berhasil membangun merek premium yang juga aktif dan efektif dalam strategi pemasaran digitalnya.

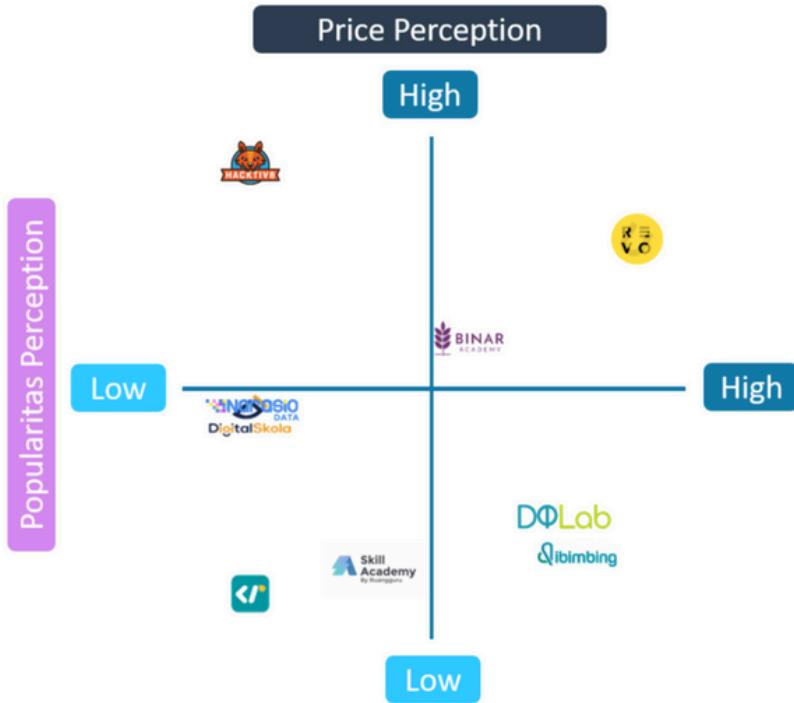
### 2. Hacktiv8 dan Binar Academy

Memiliki harga yang tinggi tetapi visibilitas rendah di media sosial.

### 3. Narasio Data, DigitalSkola, Rakamin, dan DQLab

Menunjukkan bahwa mereka adalah merek ekonomis dengan visibilitas rendah di media sosial. Mereka mungkin menargetkan segmen pasar yang lebih sensitif terhadap harga dan mungkin belum berinvestasi banyak dalam digital marketing ataukah Strategi digital marketing yang diterapkan menunjukkan bahwa efektivitas kampanye pemasaran yang sedang berjalan tidak optimal.

Sehingga untuk DQLab diperlukan investasi dalam pemasaran digital untuk meningkatkan popularitas. Beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh DQLab adalah pendekatan berfokus pada kualitas konten, interaksi dengan audiens, dan inovasi produk akan membantu DQLab menonjol di antara pesaingnya.



**Gambar 3.12 perceptual mapping DQLab**

Source: [BerbagaiSumberDiolah](#)

*Perceptual mapping* pada grafik diatas memberikan gambaran terkait posisi relatif antara persepsi harga sebagai dimensi pertama yang merupakan hasil kalkulasi dari harga *bootcamp divided by* durasi dalam satuan hari untuk membandingkan harga secara relatif antara bootcamp yang memiliki durasi yang berbeda. Dimensi ke dua adalah persepsi popularitas yang menggunakan data google trends 5 tahun terakhir sebagai proxy popularitas yang bisa menjadi indikator awal dari minat konsumen. RevoU, Binar academy merupakan startup *EdTech* yang memiliki harga yang tinggi dan popularitas yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa produk tersebut bernilai tinggi. Hal ini bisa didasarkan bahwa startup tersebut memiliki kombinasi dari kualitas yang superior, citra merek yang kuat, pengalaman pelanggan yang baik, inovasi, eksklusivitas, prestise, kepercayaan, keandalan, dan desain yang menarik. .

Sedangkan untuk startup yang berada pada kuadran kanan bawah yaitu DQLab dan Dibimbing yang memiliki harga yang rendah dan persepsi popularitas yang tinggi. Ini menunjukkan bahwa produk tersebut mungkin menawarkan nilai yang baik, menarik banyak konsumen karena harganya yang terjangkau. Dengan posisi harga yang rendah dan popularitas yang tinggi, DQLab berada dalam posisi yang baik untuk terus berkembang. Dengan menjaga kualitas, memanfaatkan popularitas, meningkatkan pemasaran, dan memberikan layanan pelanggan yang unggul, DQLab dapat mempertahankan dan bahkan meningkatkan posisi pasarnya.

# Pengaruh Perkembangan Startup terhadap Permintaan Pasar untuk Solusi Data

Perkembangan startup di berbagai sektor industri telah memberikan dampak signifikan terhadap permintaan pasar untuk solusi data. Dalam era digital yang serba cepat ini, data menjadi aset yang sangat berharga, dan kemampuan untuk mengelolanya dengan efisien menjadi faktor kunci keberhasilan bisnis. Berikut adalah beberapa indikasi di mana perkembangan startup mempengaruhi permintaan pasar untuk solusi data pada company:

## 1. Peningkatan Volume Data

Indonesia memiliki tren pertumbuhan startup yang cenderung mengalami peningkatan tiap tahunnya, yang mana rata-rata kenaikan tiap tahunnya sebesar 3.2%, sehingga jumlah data yang dihasilkan juga meningkat secara eksponensial. Startup di bidang finansial, teknologi, *e-commerce*, kesehatan, dan banyak sektor lainnya terus-menerus mengumpulkan data dari berbagai sumber. Hal ini mendorong permintaan yang lebih besar untuk solusi data yang mampu menangani, mengelola, dan menganalisis data dalam jumlah besar dengan cepat dan efisien.

## 2. Inovasi dan Perkembangan Teknologi

Startup seringkali menjadi pionir dalam mengadopsi dan mengembangkan teknologi baru. Mereka cenderung menggunakan teknologi terkini salah satunya adalah *Artificial Intelligence* yang memerlukan data untuk melatih model, hal ini bertujuan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan permintaan untuk solusi data yang lebih canggih tetapi juga mendorong penyedia solusi data untuk terus berinovasi dan menyediakan teknologi yang lebih maju.

## 3. Kebutuhan akan Kecepatan dan Akurasi

Di dunia startup yang bergerak cepat, keputusan harus diambil berdasarkan data yang akurat dan terkini. Hal ini meningkatkan permintaan untuk solusi data yang tidak hanya dapat mengumpulkan dan menyimpan data tetapi juga memprosesnya secara *real-time*. Kemampuan untuk menganalisis data dengan cepat dan akurat menjadi kebutuhan yang mendesak.

#### 4. Adopsi Teknologi AI dalam Bentuk *Chatbot*, *Virtual Assistant*, dan Rekomendasi

*Chatbot* dan *Virtual Assistant*: Startup banyak mengadopsi *chatbot* dan *virtual assistant* berbasis *AI* untuk meningkatkan layanan pelanggan, otomatisasi tugas, dan meningkatkan efisiensi operasional. Teknologi ini membutuhkan solusi data yang mampu memahami dan memproses bahasa alami, serta belajar dari interaksi pengguna untuk memberikan tanggapan yang relevan dan bermanfaat.

Sistem Rekomendasi dan Personalisasi: Dengan fokus pada pengalaman pengguna yang lebih baik, banyak startup mengimplementasikan sistem rekomendasi berbasis *AI*. Sistem ini menganalisis data pengguna untuk memberikan rekomendasi yang dipersonalisasi, seperti produk, konten, atau layanan. Hal ini meningkatkan permintaan untuk solusi data yang mampu menangani analisis perilaku pengguna dan preferensi individu secara mendalam.

#### 5. Analisis Prediktif dan Pengambilan Keputusan

Startup yang sukses sering kali mengandalkan analisis prediktif untuk membuat keputusan bisnis yang lebih baik. Solusi data yang mampu menyediakan analisis prediktif dan membantu dalam pengambilan keputusan strategis menjadi sangat dicari. Permintaan ini mendorong pengembangan alat dan platform yang lebih baik untuk analitik prediktif.

Berdasarkan tren investor dalam industri startup teknologi di Indonesia dari tahun 2018 hingga kuartal pertama 2024 dan analisa lanskap kompetitor, Xeratic dapat mengambil langkah-langkah strategis sebagai berikut:

##### 1. Fokus memperluas kemitraan dengan startup tahap *Seed* dan *Early Stage*

Karena jumlah total putaran pendanaan yang tinggi dari tahun ke tahun, Xeratic sebaiknya memprioritaskan penawaran layanan dan produk yang ditujukan untuk startup pada tahap awal. Ini dapat meliputi layanan analisis data khusus atau layanan konsultasi yang bertujuan membantu startup mengoptimalkan operasi mereka dan menarik investasi lebih lanjut.

## 2. Diversifikasi penawaran untuk startup tahap lanjut

Xeratic dapat menawarkan layanan tambahan berbasis *AI* kepada startup tahap lanjut yang ingin mengoptimalkan proses manajemen data mereka atau memperluas operasi mereka dengan efisien.

## 3. Menawarkan solusi data ke investor lama

Dengan peningkatan signifikan dalam jumlah investor lama dari 2018 hingga 2022, Xeratic dapat mengembangkan produk atau layanan yang ditujukan untuk meningkatkan hubungan investor dan manajemen portofolio bagi perusahaan modal ventura. Ini bisa melibatkan platform analisis data komprehensif berbasis *AI* yang memberikan wawasan tentang kinerja perusahaan portofolio mereka dan memfasilitasi pengambilan keputusan yang lebih baik.

## 4. Menawarkan solusi analisis prediktif selama periode fluktuatif

Xeratic dapat menyediaan solusi yang membantu startup untuk menghadapi ketidakpastian. Ini bisa melibatkan penawaran layanan analisis prediktif untuk memprediksi tren pasar atau membantu startup mengoptimalkan sumber daya mereka untuk ketahanan yang lebih baik.

Pada januari 2024, startup yang mengadopsi *AI* mengalami peningkatan pendanaan yang signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa *AI* semakin dianggap sebagai faktor penting dalam kesuksesan dan pertumbuhan startup di masa depan. Salah satu perusahaan yang mengadopsi *AI* adalah Xeratic, dengan dua produk populer, yaitu LinkR dan DQLab. LinkR menawarkan jumlah fitur terbanyak di antara para pesaingnya dalam bidang kualitas data. Sementara itu, DQLab berada pada posisi yang relative baik dibandingkan dengan sebagian besar kompetitornya. Dari segi persepsi harga dan popularitas, DQLab berhasil menarik minat lebih banyak orang dengan strategi harga yang kompetitif dan branding yang efektif.

Secara keseluruhan, perkembangan startup telah memberikan dorongan besar terhadap permintaan pasar untuk solusi data yang lebih efisien, inovatif, dan aman. Dengan adopsi teknologi *AI* seperti *chatbot*, *virtual assistant*, serta sistem rekomendasi dan personalisasi, kebutuhan akan solusi data yang canggih dan terintegrasi semakin meningkat, menggarisbawahi pentingnya data dalam mengerakkan inovasi dan pertumbuhan startup.

# References

1. <https://bit.ly/KumpulanDatasetDanSumbernya>
2. <https://www.xeratic.com/en/home/about>
3. <https://tracxn.com/>
4. <https://dailysocial.id/research/startup-report-2023>
5. <https://www.tradefinanceglobal.com/posts/5-factors-driving-rise-fintech-financial-services-industry/>
6. <https://glints.com/id/lowongan/edtech-adalah/>
7. <https://aws.amazon.com/id/what-is/saas/>
8. [https://www.dbs.com/spark/index/id\\_id/site/pillars/2018-rahasia-perkembangan-fintech-di-indonesia-industri-digital-yang-sedang-berkembang-pesat.html](https://www.dbs.com/spark/index/id_id/site/pillars/2018-rahasia-perkembangan-fintech-di-indonesia-industri-digital-yang-sedang-berkembang-pesat.html)
9. <https://datamagazine.co.uk/45-best-indonesia-big-data-startups-companies/>
10. <https://id.techinasia.com/kominfo-inklusivitas-digital-sebagai-kunci-kemajuan-bangsa>
11. <https://www.datanest.earth/>
12. <https://delman.io/about-us>
13. <https://datasynthesis.com/>
14. <https://www.dicoding.com/about>
15. <https://dibimbing.id/>
16. <https://www.binaracademy.com/id/about>
17. <https://revou.co/>
18. <https://myskill.id/>
19. <https://dataheroes.ai/>



June 2024

# Thank You

Lanskap Ekosistem Startup Indonesia : Xeratic di  
Tengah Arus Inovasi

-  mfhutomo@gmail.com
-  nurmilayantii1@gmail.com
-  nurfujifadhilah04@gmail.com