



Ada yang udah pernah nonton film ini?



Di sebuah lembah di kaki gunung, hidup seekor panda bernama Po.



Tiap hari dia bantu bapaknya jualan mie. Badannya gendut, hobinya makan, dan diam-diam dia mimpi jadi pendekar kung fu.



Warung bapaknya rame gara-gara satu menu: **sup mie andalan**. Resepnya dijaga ketat. Katanya ada satu bahan rahasia, dan Po sendiri belum pernah dikasih tahu.



Suatu hari, **Master Oogway**, kura-kura tua yang jadi guru paling dihormati di lembah itu, nunjuk Po jadi **Dragon Warrior**: pendekar yang diramalkan paling kuat. Semua orang kaget. Po lebih kaget lagi.



Po dilatih **Master Shifu**, guru kung fu yang ngelatih para pendekar di istana. Tapi tiap latihan Po jatuh, dan Shifu yakin badan kayak gitu nggak mungkin bisa kung fu.



Di saat yang sama, **Tai Lung** kabur dari penjara. Dia murid Shifu yang dulu berkhianat karena nggak dipilih jadi Dragon Warrior. Sekarang dia balik ke lembah buat ngerebut **Dragon Scroll**, dan cuma Dragon Warrior yang bisa ngelawan dia.



Sampai suatu malam, Po kelaparan nyari kue. Shifu lihat dia manjat lemari setinggi itu, terus split sempurna. Po sendiri nggak sadar dia bisa.



Shifu langsung ngeh: kalau ada makanan, Po bisa gerak kayak gitu. Jadi Po dilatih pakai makanan, dan dia berubah cepat banget.



Setelah latihan itu, Shifu nyerahin Dragon Scroll ke Po. Gulungan ini disimpan di istana bertahun-tahun. Katanya, isinya rahasia kekuatan tanpa batas, dan cuma Dragon Warrior yang boleh baca.



Po buka gulungannya. Isinya kosong, cuma mantulin muka Po sendiri. Po kecewa berat, lalu pulang ke warung bapaknya.



Malam itu, di warung, bapaknya akhirnya buka resep sup andalan mereka. Bahan rahasianya ternyata nggak ada. "Supnya istimewa karena kita yakin supnya istimewa."



Po lihat lagi gulungannya. Sekarang dia ngerti. Di sup bapaknya nggak ada bahan rahasia, di gulungan itu juga nggak ada. Kekuatannya dari awal ada di dirinya sendiri.



Di pertarungan terakhir, Tai Lung nyerang titik saraf Po. Nggak mempan, ketutup lemak. Badan yang dulu diketawain orang, ternyata itu senjatanya.

**Kekuatan Po udah nempel di
badannya dari awal. Dia cuma
belum sadar.**

A thick, wavy orange line starts from the left edge of the frame and curves downwards and to the right, ending near the bottom center. The background is a solid bright yellow.

Percaya nggak, kamu sebenarnya punya cerita yang sama kayak Po?

Kamu punya kemampuan tersembunyi. Kalau kamu pakai, kamu bakal unggul dibanding yang lain.

**Kamu bisa lebih jago dari
mayoritas orang di kerjaanmu.**

Modalnya sesuatu yang udah kamu pakai dari kecil.

**Coba perhatikan
kerjaan kamu
sehari-hari.**

Brief masuk. Bikin slide.

Naskah masuk. Take video.

Footage masuk. Edit.

Brief campaign masuk. Cari KOL.

Konten masuk. Posting.

Nota masuk. Catat.

**Sudah sejauh mana kamu
menggunakan pikiranmu di
pekerjaan?**

Pernah ngalamin ini?

Desain

Rapi, tapi buat apa?

Content creator

**Footage kurang,
ketahuan H-1.**

Video editor

**Hook-nya baru
muncul di detik 10.**

Admin

**DM “berapaan?”
dibales besok.**

KOL

**Udah posting, hasilnya
nggak dicek.**

Finance

**Project kelar, tagihan
telat.**

Ternyata sebabnya sama

**Kita rajin kerja, tapi baru mikir
kalau ada yang nyuruh.**

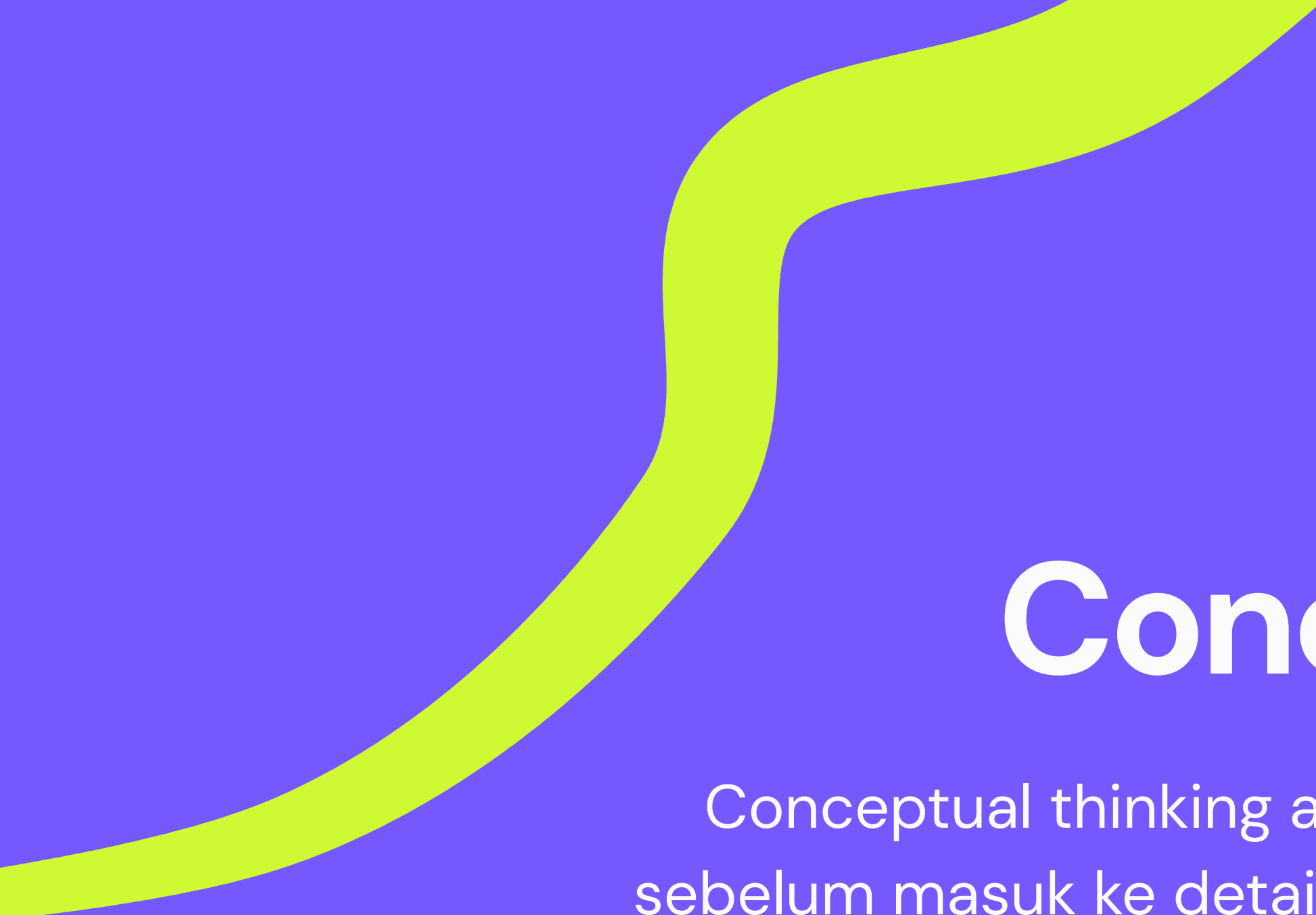


**Terus apa dong kemampuan
powerful yang sebenarnya kamu
punya, tapi belum kamu sadari?**

Coba tebak.

Thinking.

Conceptual thinking
Systems thinking
Strategic thinking



Conceptual thinking

Conceptual thinking adalah kemampuan menemukan inti dari sebuah hal sebelum masuk ke detailnya: melihat pola yang tersembunyi, menghubungkan hal-hal yang tampak tidak berkaitan, dan menangkap gambaran besar dari informasi yang berserakan.

Prinsip dasarnya: jangan langsung meniru cara yang biasa dipakai orang. Mundur dulu, bongkar masalahnya sampai ke hal yang tidak bisa dibantah lagi, lalu susun jawabannya dari situ.

Kamu udah pernah

Nyeritain film dua jam ke temen, cukup satu kalimat.

“Intinya tuh soal anak yang pengen dianggap sama bapaknya.”
Detailnya kamu buang, intinya kamu ambil.

Itu conceptual thinking. Kamu udah pakai, tanpa ada yang ngajarin.



Cara kerjanya

Tiga kafe ini selalu penuh, padahal kopinya biasa aja. Kenapa?

Kafe A

Latte Rp28 ribu

Colokan di tiap meja

Interior kayu

WiFi kenceng

Lagu jazz

**Boleh duduk
berjam-jam**

Kafe B

WiFi kenceng

Kopi susu gula aren

Parkir sempit

**Boleh duduk
berjam-jam**

Colokan di tiap meja

Dinding penuh tanaman

Kafe C

**Boleh duduk
berjam-jam**

Menu pasta

Colokan di tiap meja

Barista ramah

Lampu kuning

WiFi kenceng

Yang muncul di ketiganya

Colokan, WiFi kenceng, dan
boleh duduk lama.

Berarti intinya

**Orang datang buat
nugas. Kopinya cuma
tiket masuk.**

Detailnya berserakan. Begitu polanya kelihatan, intinya ketemu.

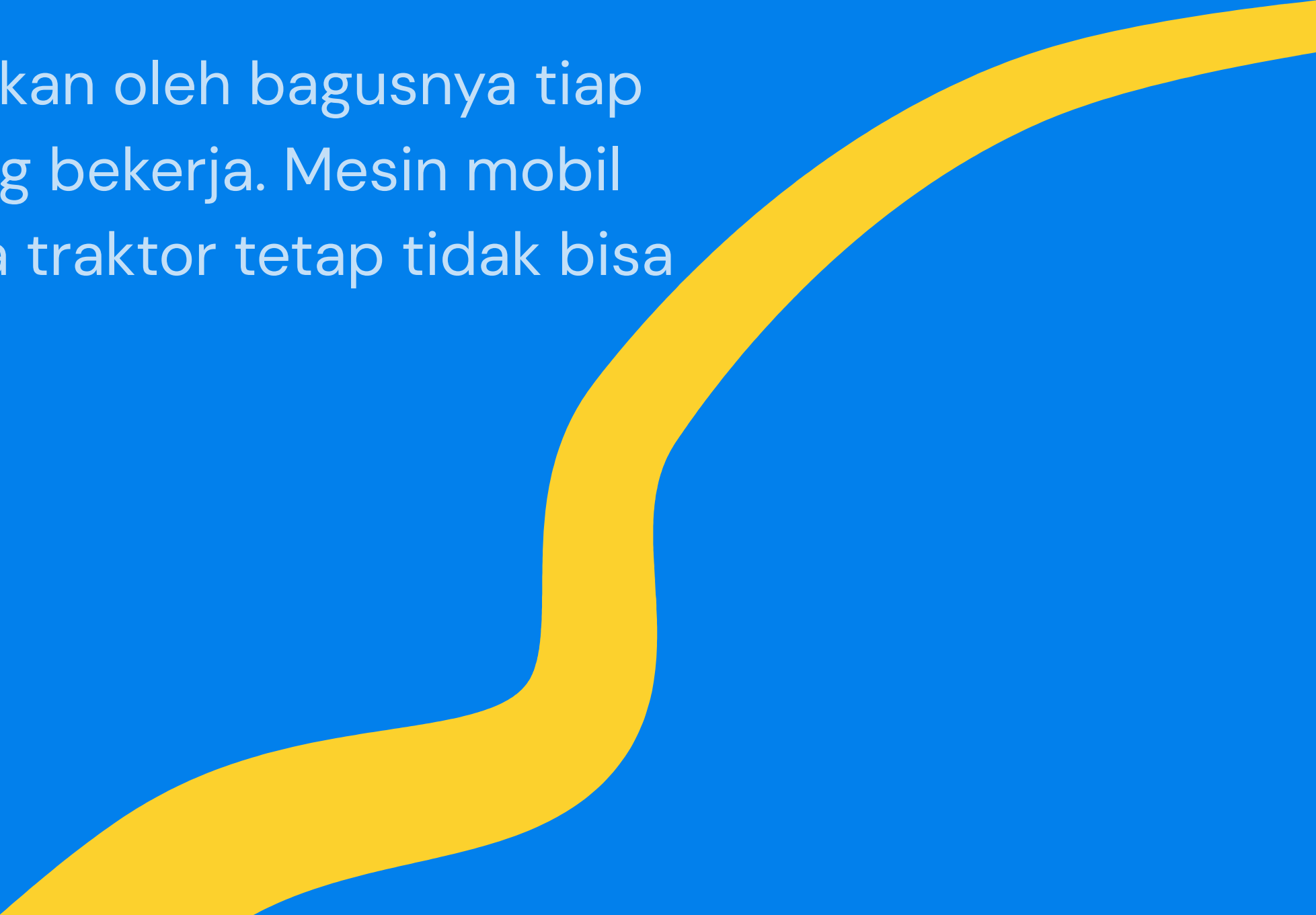
Kenapa ini penting di pekerjaanmu

Brief sering cuma nyebut apa yang harus dibikin, bukan buat apa. Kalau kamu tahu intinya, kamu bisa ambil keputusan sendiri tanpa nunggu diarahin, dan hasilnya kena ke masalah klien.

Systems thinking

Systems thinking adalah kemampuan melihat keseluruhan struktur, bukan bagian-bagian yang terpisah, serta melihat pola perubahan dari waktu ke waktu, bukan hanya kejadian sesaat.

Prinsip dasarnya: hasil sebuah sistem jarang ditentukan oleh bagusnya tiap bagian, melainkan oleh cara bagian-bagian itu saling bekerja. Mesin mobil terbaik yang dipasang ke transmisi pesawat dan roda traktor tetap tidak bisa berjalan.

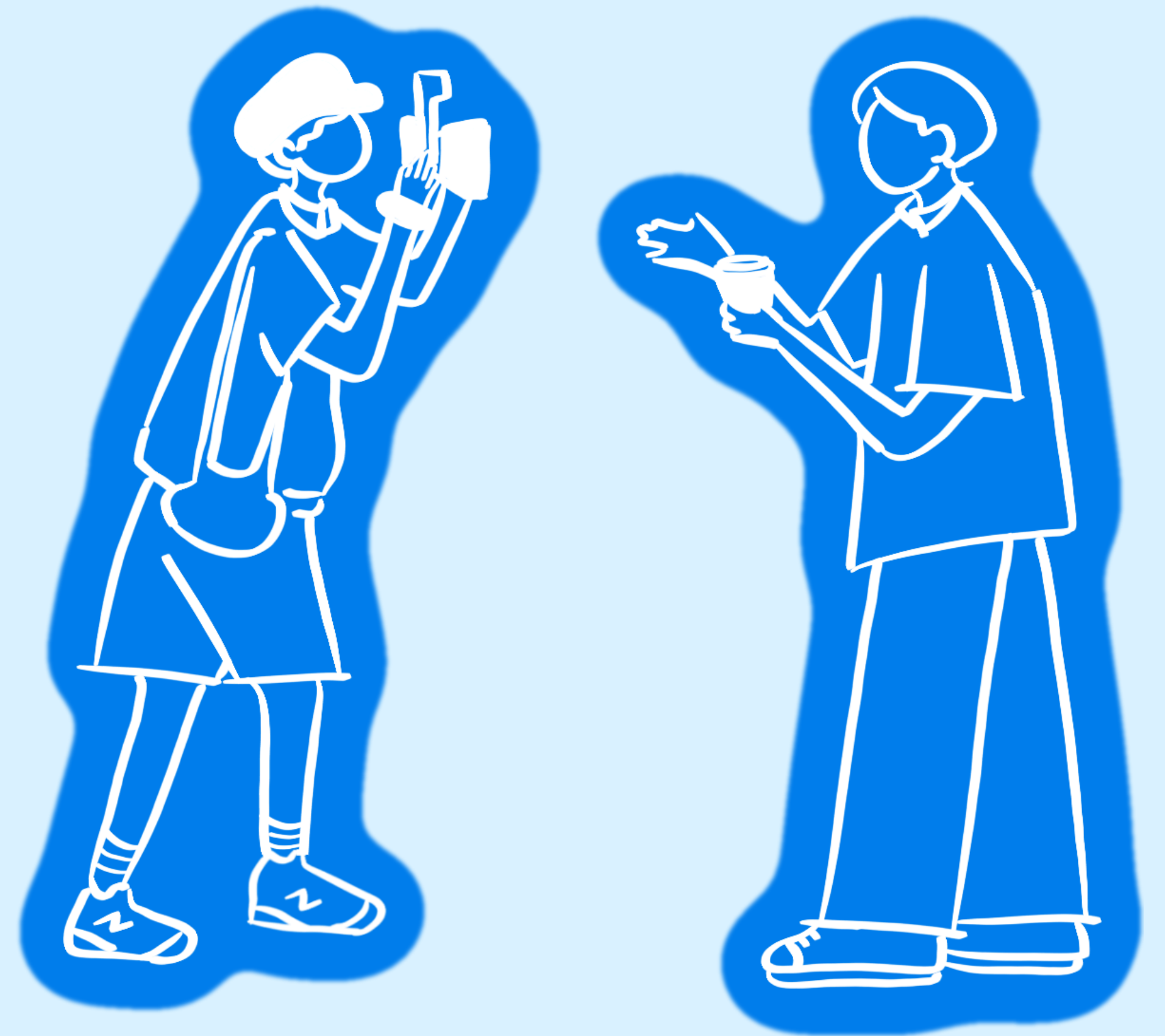


Kamu udah pernah

Ngatur liburan bareng temen.

Kalau A diajak, B batal. B batal, mobilnya nggak ada. Mobil nggak ada, patungannya naik. Semua itu udah kamu hitung sebelum berangkat.

Itu systems thinking. Kamu udah pakai, tanpa ada yang ngajarin.



Cara kerjanya

Kamu mau diet, terus berhenti makan malam. Hasilnya?

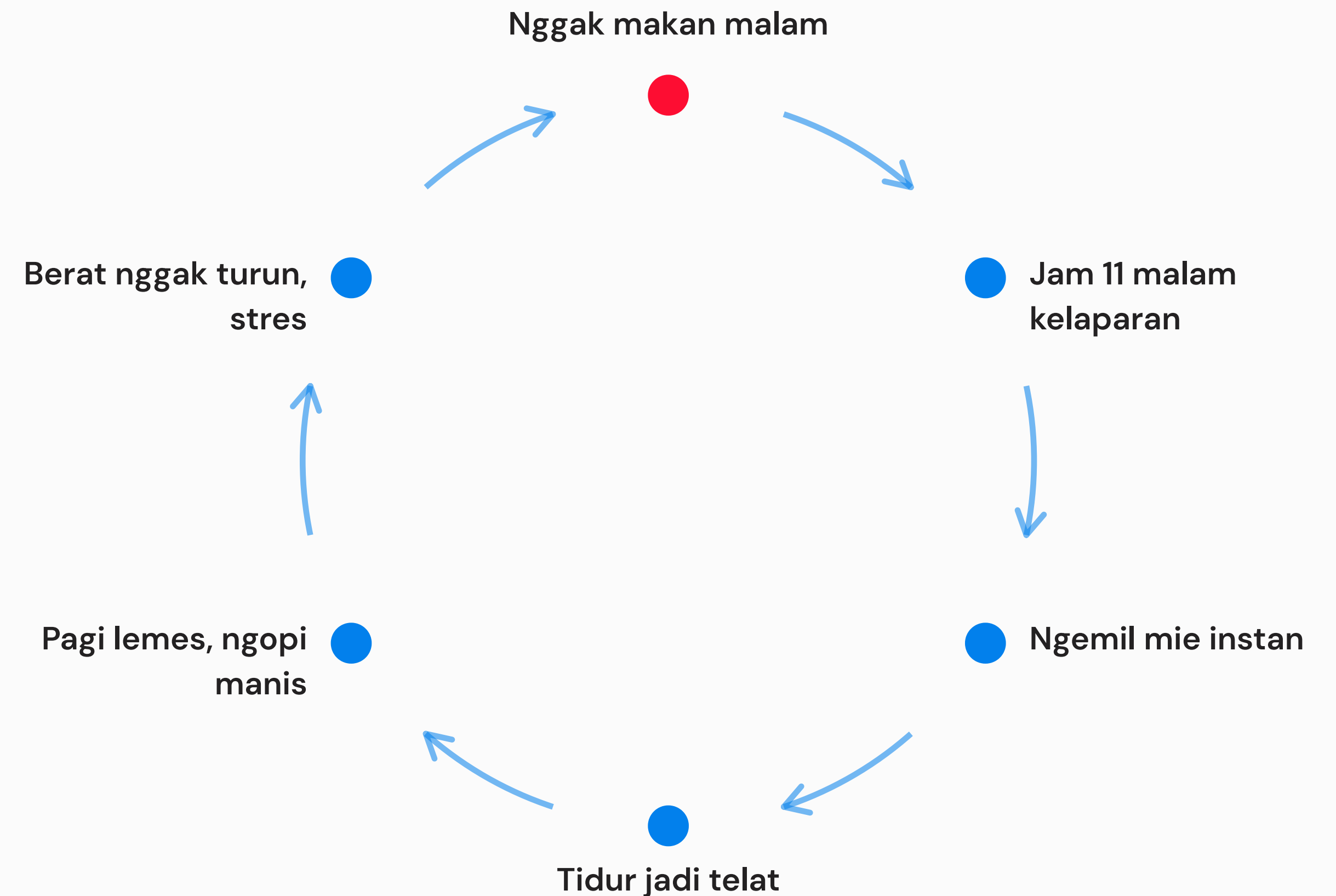
Satu keputusan kecil muter jadi lingkaran, dan ujungnya balik bikin kamu makin pengen ngemil.

Kalau mikirnya lurus

Nahan laparnya lebih kuat.

Kalau mikirnya sistem

Benerin jam tidurnya dulu. Lapar malamnya ikut hilang.



Kenapa ini penting di pekerjaanmu

Kerjaanmu nyambung ke kerjaan orang lain, dan ujungnya ke hasil klien. Kalau kamu lihat sambungannya, kamu tahu kapan harus gerak duluan, sebelum masalahnya sampai ke orang lain.



Strategic thinking

Strategic thinking adalah kemampuan memilih cara untuk menang di tengah keterbatasan: membaca arena, mengantisipasi perubahan, dan memusatkan sumber daya pada titik yang paling menentukan.

Prinsip dasarnya: waktu, uang, tenaga, dan perhatian selalu terbatas, sementara persaingan dan ketidakpastian tidak. Karena itu inti strategi adalah memilih apa yang **tidak** dikerjakan. Mencoba menang di semua tempat sama saja dengan tidak punya strategi.

Kamu udah pernah

War tiket konser bareng temen.

Waktunya cuma beberapa menit. Kalian bagi tugas: satu buka web, satu buka aplikasi, satu siap bayar. Kategori yang paling rame sengaja dilewatkan.

Itu strategic thinking: kamu milih cara menang.



Cara kerjanya

Modal Rp2 juta, jualan kopi persis di sebelah franchise kopi terkenal. Gimana caranya menang?

1

Baca arenanya

Franchise itu menang di harga dan nama. Tapi mereka tutup jam 9 malam.



2

Pilih celah buat menang

Kamu buka jam 9 malam sampai jam 2 pagi, pas anak kos lagi begadang.



3

Pusatkan modalnya

Modal habis buat lampu, kursi, sama satu menu andalan. Menu lain dicoret.

Itu strategic thinking: modalnya kecil, tapi dipakai di tempat kamu bisa menang.

Kenapa ini penting di kerjaanmu

**Tiap campaign punya target yang harus dicapai,
dan waktu sama budget klien selalu terbatas.
Yang bisa milih cara menang, bikin angkanya
geser. Yang nggak, capek tapi angkanya diem.**

**Tuh kan, tiga-tiganya udah pernah
kamu pakai.**

Terus, kenapa nggak kepakai di kerjaan?



**Kemampuannya udah kamu
punya. Kamu cuma belum sadar
harus dipakai di kerjaan juga.**

Sekarang kita bawa ke sana.

Conceptual thinking adalah kemampuan menemukan inti dari sebuah hal sebelum masuk ke detailnya: melihat pola yang tersembunyi, menghubungkan hal-hal yang tampak tidak berkaitan, dan menangkap gambaran besar dari informasi yang berserakan.

Di meja kita

Klien minta: “Bikinin konten yang viral.”

Sebelum mulai, tanya “kenapa” sampai ketemu masalah aslinya.

Kita **Kenapa mau viral?**

Klien Biar yang pesen nambah.

Kita **Sekarang yang pesen kenapa belum nambah?**

Klien Banyak yang DM nanya, tapi jarang yang jadi pesen.

Kita **Kenapa jarang jadi pesen?**

Klien Harga sama cara pesennya nggak ada di postingan. Orang harus nanya dulu.

Ternyata intinya

Bikin orang gampang pesen. Viral atau nggak, itu urusan kedua.

Systems thinking adalah kemampuan melihat keseluruhan struktur, bukan bagian-bagian yang terpisah, serta melihat pola perubahan dari waktu ke waktu, bukan hanya kejadian sesaat.

Di meja kita

Media sosial klien itu satu sistem.

Bukan systems thinking



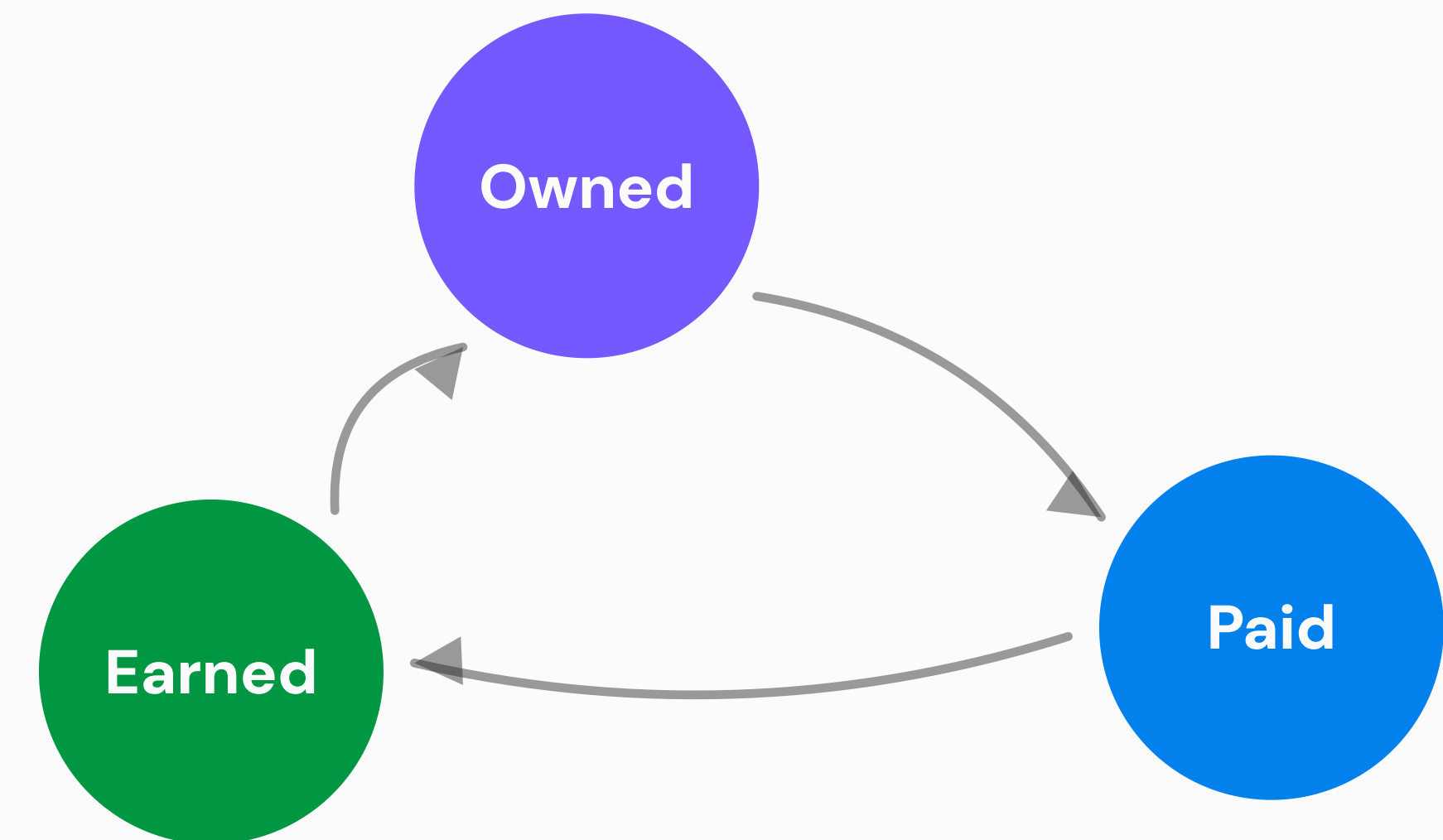
Creative: "Kontenku udah posting."

Performance: "Iklanku udah jalan."

KOL: "KOL-nya udah upload."

Semua merasa beres, penjualan klien nggak naik.

Systems thinking



Konten yang bagus bikin iklan lebih murah. Iklan bawa orang ke profil. Ulasan yang masuk balik jadi konten.

Kalau satu bagian macet

Satu yang telat, semuanya kena.

**Konten Reels
telat tiga hari.**



**Iklan jalan pakai
materi lama.**



**Biaya per klik
naik, yang klik
makin sedikit.**



**KOL posting,
tapi pas orang
buka profilnya,
sepi.**



**Pesanan bulan
itu nggak naik.**

Sebelum nunda sesuatu, tanya dulu: kalau ini telat, siapa yang kena?

Strategic thinking adalah kemampuan memilih cara untuk menang di tengah keterbatasan: membaca arena, mengantisipasi perubahan, dan memusatkan sumber daya pada titik yang paling menentukan.

Di meja kita · Sinar Berkah, September 2026

Omzet harian harus naik dari Rp10,5 juta ke Rp11,28 juta.

$$\begin{array}{ccccc} 300 & \times & \text{Rp}35.000 & = & \text{Rp}10,5 \text{ jt} \\ \text{bill per hari} & & \text{rata-rata belanja per bill (AOV)} & & \text{omzet per hari} \end{array}$$

AOV (average order value) itu rata-rata uang yang dibayar satu pembeli dalam satu bill. Omzet bisa naik lewat dua pintu: jumlah bill-nya, atau isi tiap bill-nya.

Cara menang yang dipilih

Nyari 23 pembeli baru tiap hari itu berat. Naikin isi tiap bill Rp2.600 jauh lebih masuk akal.

Strateginya

Paket bundling.

Nasi + lauk + bubur + es teh jadi satu paket, harganya sedikit lebih hemat daripada beli satuan.

Efeknya

AOV naik ke Rp37.600.

Pembelinya sama 300 orang, tapi tiap orang bawa pulang lebih banyak.

Hasilnya

Omzet Rp11,28 juta per hari.

$300 \times \text{Rp}37.600$. Sebulan, target Rp338 juta kekejar.

Yang dibawa pulang

Sebelum mulai kerjaan apa pun, tanya tiga hal ini ke dirimu sendiri.

Conceptual thinking

Intinya apa?

Biar kerjaanmu kena ke masalah yang bener, bukan cuma ngikutin brief.

Systems thinking

Nyambung ke mana?

Biar cara pandangmu lebih luas, jadi pemahamanmu makin bisa nyelesain banyak masalah.

Strategic thinking

Gimana cara menangnya?

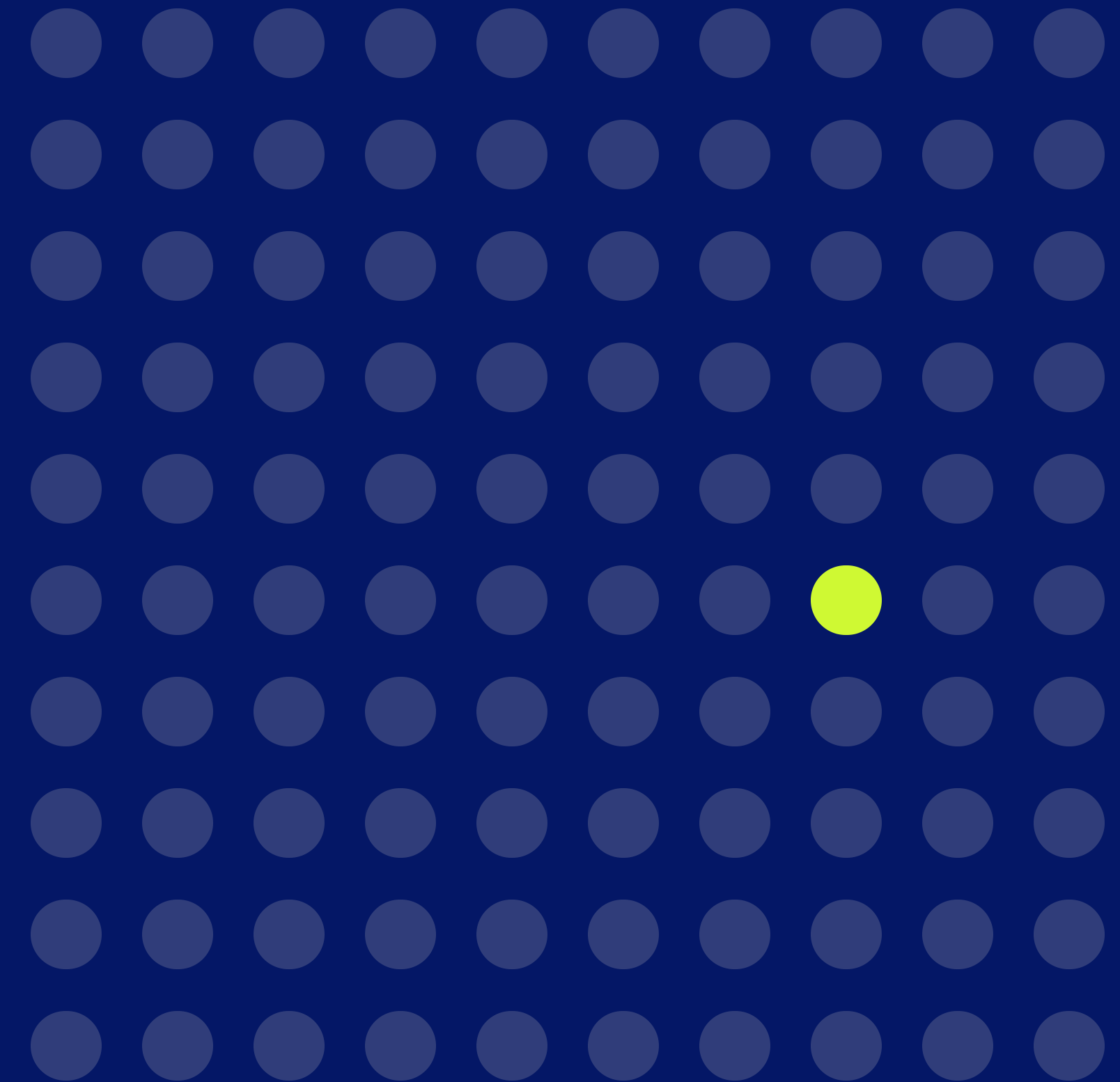
Biar kamu bisa meraih banyak hal di pekerjaan.

Tiga pertanyaan ini yang bikin kamu gerak **sebelum disuruh**.

Balik ke janji di awal

Kalau tiga cara mikir ini kamu nyalain di semua bagian hidupmu, termasuk kerjaan, kamu bakal excel dibanding orang lain.

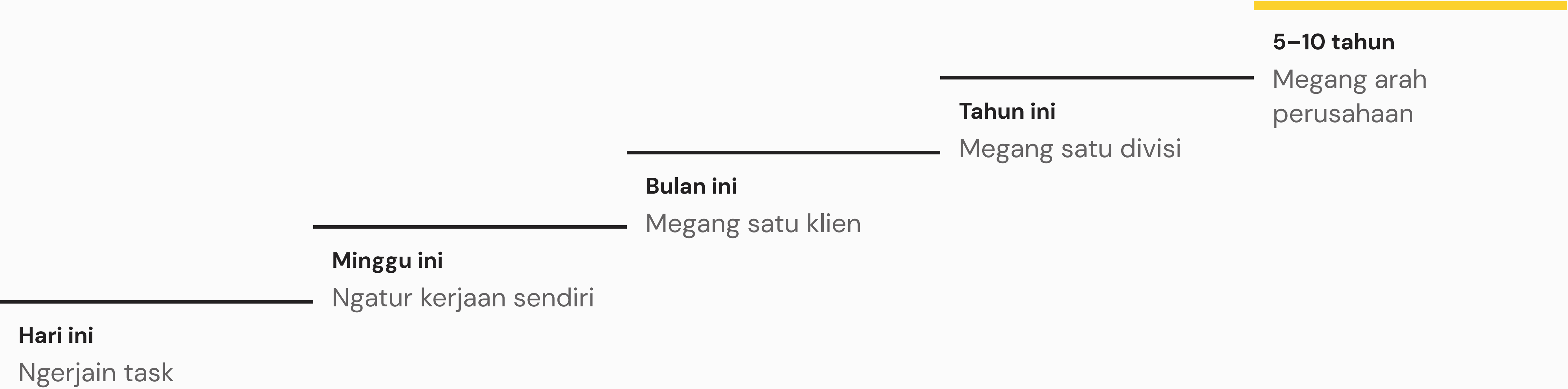
Soalnya kebanyakan orang nggak sadar mereka punya kemampuan ini.



Kerjaan yang isinya cuma ngerjain yang disuruh, paling duluan diambil alih AI.

Bikin desain, nulis caption, motong video, AI udah bisa. Yang belum bisa: nentuin kerjaan mana yang sebenarnya perlu dibikin.

Makin jauh kamu bisa mikir ke depan, makin besar yang dipercayain ke kamu.





MOTE percaya

Individual brilliance harus jadi institutional capability.

Kalau yang mikir cuma satu-dua orang, MOTE cuma sekuat mereka. Kalau semua orang mikir, klien dapet hasil yang sama bagusnya, siapa pun yang pegang.



Yang MOTE percaya sejak awal

“Kami percaya kreativitas generasi muda adalah solusi paling potensial dalam memecahkan kompleksitas pertumbuhan ekonomi kota.”

Generasi muda yang dimaksud di kalimat itu, ya kamu.

**Banyak anak muda Garut pergi
nyari kerja ke kota lain. MOTE
mau ngebuktiin kerjaan yang
serius bisa lahir dari sini.**

Dan kamu pemeran utamanya.





Sekarang giliran kamu.

Tanya aku pertanyaan paling sulit. Atau bawa case pekerjaan yang paling bikin pusing, kita bongkar bareng pakai tiga cara mikir tadi.