



WORKBOOK PESERTA

Workshop Penggunaan AI

untuk Islamic Ecosystem
Business Development

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk
Sabtu, 23 Mei 2026 · BSI Tower Lantai 10

Disusun oleh:
Endy Muhardin · PT ArtiVisi Intermedia
artivisi.com · software.endy.muhardin.com

Daftar Isi

Cara Pakai Workbook	3
Apa yang Akan Anda Pelajari	3
Format Workshop	3
Rundown	3
Format Kerja Kelompok	4
Alur Workshop Hari Ini	4
Kalau Pimpinan Ikut di iPad Track	4
Cheat Sheet: Berinteraksi dengan Claude	6
Anatomi Prompt yang Baik	6
Pola Prompt yang Sering Dipakai	6
Tips Umum	7
Lab 1: Riset Pasar Segmen Ekosistem	8
Pilih Segmen Kelompok	8
Tahap 1.1 — Kompilasi Awal Prospek	8
Tahap 1.2 — Tambah Skor Potensi	8
Tahap 1.3 — Pemetaan Ekosistem	9
Output Lab 1	9
Lab 2: Profiling Prospek + Brief Visit Nasabah	10
Tahap 2.1 — Pilih Prospek Prioritas	10
Tahap 2.2 — Profil Mendalam	10
Tahap 2.3 — Talking Points & Pertanyaan Discovery	10
Tahap 2.4 — Follow-up Plan	10
Output Lab 2	11
Lab 3: Pitch Material per Segmen	12
Tahap 3.1 — Pilih Produk BSI	12
Tahap 3.2 — Outline Pitch Deck	12
Tahap 3.3 — Adaptasi Tone & Bahasa	12
Tahap 3.4 — Generate File PPTX	13
Output Lab 3	13
Lab 4: Coverage Event	14
Tahap 4.1 — Skenario Event	14
Tahap 4.2 — Caption Sosial Media	14
Tahap 4.3 — Laporan Internal	14
Tahap 4.4 — Follow-up Checklist	15
Output Lab 4	15
Lab 5: Planning & Portfolio Management	16
Sesi 5.1 — Konsolidasi Target & Anggaran Lintas Segmen	16
Sesi 5.2 — Sintesis Insight Lintas Segmen	18
Sesi 5.3 — Materi Radir / Checkpoint	20
Sesi 5.4 — Monitoring Portofolio & Early Warning	21
Library Prompt Template	24
Riset Pasar	24
Profiling Prospek	24
Brief Visit	25
Pitch Material	25

Coverage Event	25
Korespondensi & Proposal	26
Planning & Portfolio	26
Teknik Tambahan	29
JSON sebagai Database Mini	29
Playwright untuk Situs yang Sulit	30
Panduan Ringkas	32
Glossary	33
Langkah Lanjutan	34
Setelah Workshop	34
Tier Langganan Claude untuk Pemakaian Mandiri	34
Untuk yang Mau Lebih Lanjut: Claude Code on the Web + GitHub	34
Resource Tambahan	35

Cara Pakai Workbook

Workbook ini menemani Anda di lab workshop **Workshop Penggunaan AI untuk Islamic Ecosystem Business Development**. Setelah workshop, workbook ini juga dapat dipakai sebagai rujukan ketika Anda mengulang latihan secara mandiri dengan akun Claude Pro pribadi.

Workshop dijalankan dalam dua track paralel sesuai unit kerja peserta:

- **Track BD** (3 dept BD pengelola segmen) — Lab 1 sampai Lab 4: riset pasar segmen, profiling prospek + brief visit, pitch material per segmen, coverage event.
- **Track Planning & Portfolio** (Dept Planning & Portfolio Management) — Lab 5 dengan 4 sesi yang berjalan di slot waktu yang sama dengan Lab 1–4: konsolidasi target & anggaran, sintesis insight lintas segmen, materi Radir / checkpoint, monitoring portofolio.

Apa yang Akan Anda Pelajari

- Konsep dasar AI generasi 2026 dan cara berinteraksi yang produktif
- Untuk Track BD: penggunaan Claude untuk lima area aktivitas BD — riset pasar, profiling prospek, brief visit, pitch material, dan coverage event
- Untuk Track Planning & Portfolio: penggunaan Claude untuk empat area aktivitas planning — konsolidasi target & anggaran lintas segmen, sintesis insight lintas segmen, penyusunan materi Radir / checkpoint, dan monitoring portofolio + early warning
- Format file yang ramah AI dan tool yang dijalankan oleh AI
- Workflow kerja kelompok di laptop lab bersama

Format Workshop

Aspek	Detail
Tanggal	Sabtu, 23 Mei 2026
Waktu	08:45 – 15:15
Tempat	BSI Tower Lantai 10
Peserta	20–30 pegawai organik ISE (3 dept BD + 1 dept Planning & Portfolio)
Format kerja	4–6 kelompok @ 5 orang, 1 laptop lab per kelompok (3–5 kelompok Track BD + 1 kelompok Track Planning)
Bahasa	Bahasa Indonesia

Rundown

Sesi pleno (warna abu-abu) diikuti semua peserta bersama. Slot lab (warna putih) berjalan paralel — Track BD mengerjakan Lab 1–4, Track Planning & Portfolio mengerjakan Lab 5.1–5.4 di slot waktu yang sama.

Waktu	Track BD	Track Planning & Portfolio	Durasi
08:45 – 09:00	Pembukaan seremonial (Pembukaan, Ayat Suci, Opening Speech)		15 mnt
09:00 – 09:30	Lanskap AI 2026		30 mnt
09:30 – 10:00	Evolusi penggunaan AI (presentasi + demo)		30 mnt
10:00 – 10:15	Coffee break		15 mnt

10:15 – 10:45	Setup akun, browser, tool dasar	30 mnt
10:45 – 11:45	Lab 1: Riset Pasar Segmen Ekosistem	Lab 5.1: Konsolidasi Target & Anggaran Lintas Segmen
11:45 – 12:45	Ishoma	60 mnt
12:45 – 13:30	Lab 2: Profiling Prospek + Brief Visit	Lab 5.2: Sintesis Insight Lintas Segmen
13:30 – 14:15	Lab 3: Pitch Material per Segmen	Lab 5.3: Materi Radir / Checkpoint
14:15 – 14:30	Coffee break	15 mnt
14:30 – 15:00	Lab 4: Coverage Event	Lab 5.4: Monitoring Portofolio & Early Warning
15:00 – 15:15	Diskusi, Q&A, penutup	15 mnt

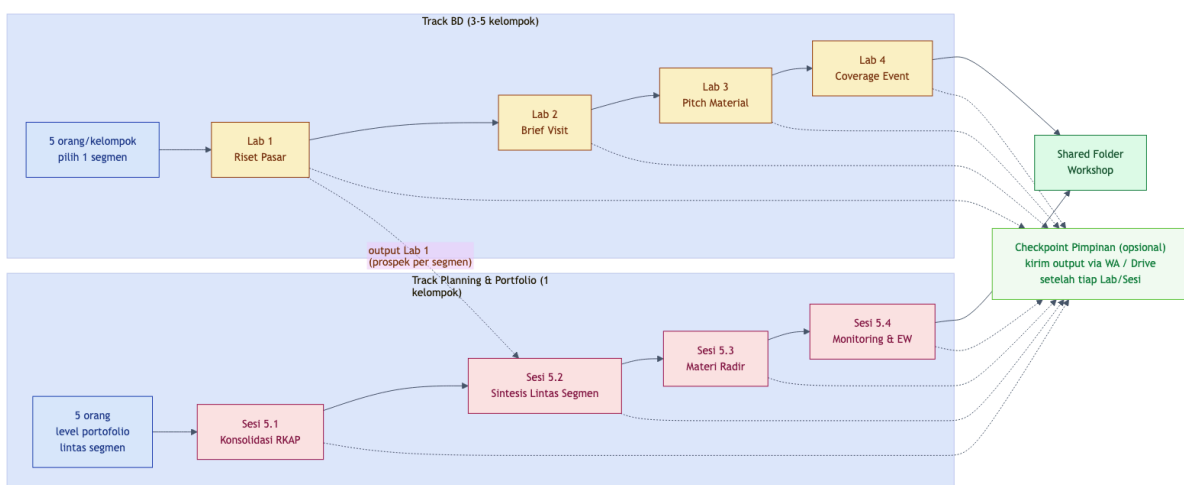
Format Kerja Kelompok

- 1 laptop lab dipakai bersama oleh 5 orang dalam kelompok
- Pilih ketua tim di awal — yang memegang keyboard pertama kali
- Anggota bergantian mengoperasikan laptop di setiap lab
- Diskusikan setiap output bersama sebelum lanjut ke tahap berikutnya
- **Kelompok Track BD:** memilih **satu segmen** di Lab 1 dan menggunakan segmen yang sama sampai Lab 4
- **Kelompok Track Planning & Portfolio:** tidak memilih segmen — bekerja di level portofolio (lintas segmen) sepanjang Lab 5.1–5.4

TIPS

Yang memegang keyboard fokus pada menjalankan prompt. Yang lain fokus pada **isi** dan **kualitas output** — mengkritisi, menyarankan perbaikan, dan mencocokkan terhadap pengetahuan BD / planning Anda.

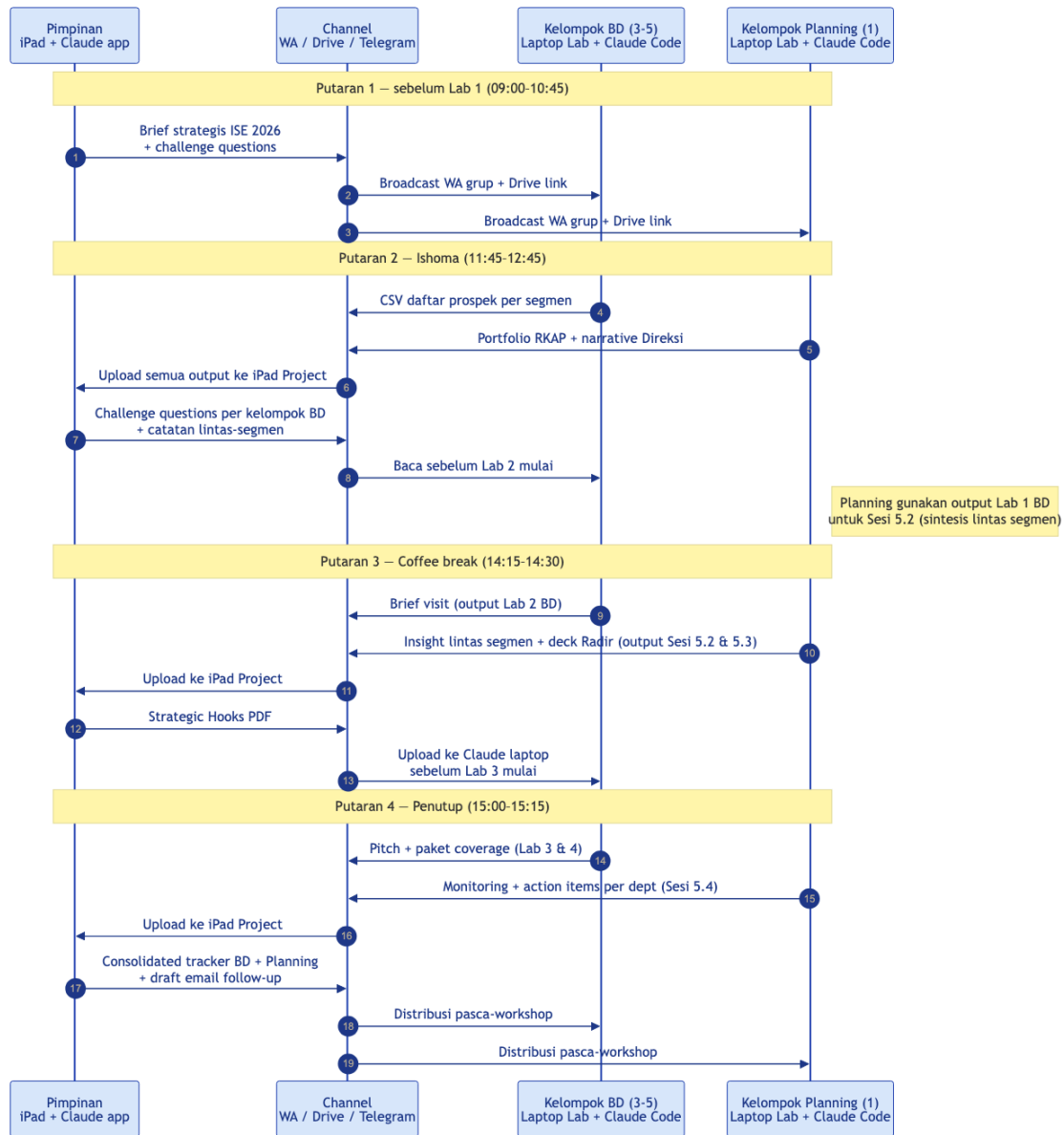
Alur Workshop Hari Ini



Kalau Pimpinan Ikut di iPad Track

Bila ada pimpinan / pengamat yang bergabung lewat iPad, mereka mengikuti dokumen terpisah **BOSS-TRACK.pdf** — 4 putaran dialog di mana mereka kirim arahan/insight ke kelompok lewat WhatsApp atau Drive, lalu mengolah balik output kelompok jadi tracker konsolidasi di akhir workshop.

Untuk kelompok, ini muncul sebagai **checkpoint hijau** di akhir setiap lab — moment di mana output kelompok dikirim ke pimpinan dan feedback diterima sebelum lab berikutnya. Checkpoint bersifat **opsional**: kalau pimpinan tidak hadir, lakukan self-review saja dan workshop tetap berjalan utuh.



Cheat Sheet: Berinteraksi dengan Claude

Anatomi Prompt yang Baik

Prompt yang menghasilkan output bagus biasanya punya empat unsur:

Unsur	Pertanyaan	Contoh
Konteks	Siapa Anda, apa pekerjaan Anda?	Saya BD di BSI, fokus segmen pesantren
Tugas	Apa yang harus AI lakukan?	Buat daftar 20 pesantren terbesar di Jatim
Format	Output dalam bentuk apa?	Tabel dengan kolom: nama, kota, santri, unit usaha
Batasan	Apa yang harus dihindari?	Hanya pesantren modern (Gontor-style), bukan tradisional salaf

Pola Prompt yang Sering Dipakai

Pola 1: Kompilasi Data

PROMPT

Cari [JUMLAH] [JENIS LEMBAGA] di [WILAYAH]. Buat tabel dengan kolom: [KOLOM 1], [KOLOM 2], [KOLOM 3]. Sertakan sumber datanya.

Pola 2: Profiling Mendalam

PROMPT

Buat profil mendalam [NAMA LEMBAGA] dengan struktur:

1. Latar belakang dan tahun berdiri
2. Kepemimpinan dan struktur organisasi
3. Skala (jamaah/santri/pasien/jaringan)
4. Unit usaha dan profil keuangan publik (jika ada)
5. Isu strategis dan agenda terkini
6. Potensi kebutuhan layanan keuangan syariah

Pola 3: Adaptasi Tone

PROMPT

Saya akan visit ke [NAMA LEMBAGA] minggu depan. Sesuaikan brief ini agar tone-nya cocok dengan audiens [PROFIL AUDIENS – misal: pengasuh pesantren tradisional, direktur RS, ketua yayasan]. Hindari jargon korporat, pakai bahasa yang menghormati struktur lembaga mereka.

Pola 4: Iterasi & Refinement

PROMPT

Output sebelumnya terlalu [GENERIK / FORMAL / PANJANG / KORPORAT]. Tulis ulang dengan:

- [PERBAIKAN 1]
- [PERBAIKAN 2]
- [PERBAIKAN 3]

Tips Umum

- Mulai dari prompt sederhana, perbaiki bertahap dari sana. Jangan langsung tulis prompt panjang
- Kalau output kurang pas: katakan dengan jelas **apa** yang kurang dan minta tulis ulang
- Untuk pekerjaan banyak tahap, minta Claude buat **rencana** dulu sebelum mulai
- Selalu cek kebenaran data — Claude bisa salah, terutama untuk fakta rinci tentang lembaga
- Simpan prompt yang berhasil untuk dipakai ulang

Lab 1: Riset Pasar Segmen Ekosistem

Durasi: 60 menit (10:45 – 11:45)

Output: Spreadsheet 15–20 prospek dengan profil dasar

Pilih Segmen Kelompok

Setiap kelompok memilih **satu** segmen dari daftar berikut. Segmen yang sama akan dipakai sampai Lab 4.

- Pesantren
- Sekolah Islam
- RS Islam
- Perguruan Tinggi Islam
- Masjid
- ZISWAF
- Halal F&B / Fashion
- Travel haji / umrah
- Ormas Islam

TIPS

Pilih segmen yang Anda **sudah punya feeling**-nya — yang sudah pernah Anda tangani sebelumnya. Workshop ini bukan tempat belajar segmen baru, tapi tempat belajar memakai AI di segmen yang Anda kenal.

Tahap 1.1 – Kompilasi Awal Prospek

Tujuan: dapatkan daftar 15–20 lembaga prospek di segmen Anda, dengan profil dasar.

PROMPT

Saya BD di BSI fokus segmen [SEGMENT]. Tolong cari [15–20] lembaga [SEGMENT] terbesar di [WILAYAH – misal: Jawa Timur / nasional / Jabodetabek].

Buat tabel dengan kolom:

- nama
- kota
- skala (jumlah santri/jamaah/pasien/dst)
- unit usaha / kegiatan utama
- induk ormas atau yayasan (jika ada)
- kontak publik (website, telepon, alamat)

Format output: CSV agar bisa langsung di-import ke Excel.

Tahap 1.2 – Tambah Skor Potensi

PROMPT

Untuk tabel di atas, tambahkan kolom “potensi_bsi” dengan skor 1–5 berdasar faktor berikut:

- Skala lembaga (semakin besar, semakin tinggi skor)
- Kompleksitas keuangan (semakin banyak unit usaha, semakin tinggi)
- Adopsi teknologi (yang sudah punya layanan digital, lebih siap)
- Jaringan / pengaruh (alumni terkenal, jaringan ormas luas)

Jelaskan rationale skor untuk top 5 lembaga.

Tahap 1.3 – Pemetaan Ekosistem

PROMPT

Dari tabel di atas, petakan hubungan antar lembaga:

- Lembaga mana saja yang punya induk ormas yang sama?
- Apakah ada alumni dari satu lembaga yang sekarang pimpin lembaga lain?
- Adakah konsorsium atau federasi yang menaungi beberapa lembaga ini?

Sajikan dalam bentuk diagram (Mermaid format) atau daftar terstruktur.

Output Lab 1

Yang harus disimpan kelompok di akhir Lab 1:

- `output/prospek-[segmen].csv` — daftar prospek dengan skor potensi
- `output/peta-ekosistem-[segmen].md` — pemetaan hubungan antar lembaga
- `output/top-5-rationale-[segmen].md` — penjelasan skor top 5 prospek

TIPS

Pastikan satu anggota kelompok mengecek kebenaran data terhadap pengetahuan lapangan. AI bisa salah angka — terutama untuk lembaga yang kurang dikenal di internet.

CHECKPOINT — KIRIM KE PIMPINAN (OPSIONAL)

Selama Ishoma, upload `prospek-[segmen].csv` ke shared folder workshop atau kirim via WA ke pimpinan yang ikut di iPad track.

Jika pimpinan hadir: Anda akan menerima paket challenge questions di awal Lab 2 — upload file itu ke Claude Anda sebelum mulai brief visit.

Jika pimpinan tidak hadir: lakukan self-review 5 menit dengan tim — apa yang sudah kuat? Apa yang masih perlu didalami? Catat 3 pertanyaan untuk tim sendiri sebelum lanjut Lab 2.

Lab 2: Profiling Prospek + Brief Visit Nasabah

Durasi: 45 menit (12:45 – 13:30)

Output: Brief visit 2–3 halaman untuk 1 prospek prioritas

Tahap 2.1 – Pilih Prospek Prioritas

Dari top 5 prospek Lab 1, pilih **satu** yang akan dijadikan target latihan brief visit. Pertimbangkan: skala potensi, kelayakan visit dalam 30 hari ke depan, dan kemudahan akses informasi publik.

Tahap 2.2 – Profil Mendalam

PROMPT

Saya akan visit ke [NAMA LEMBAGA] dalam 2 minggu. Buat profil mendalam dengan struktur:

1. **Latar Belakang** (3–5 kalimat) – sejarah, posisi di segmen, ciri khas
2. **Kepemimpinan** – siapa pengambil keputusan utama, jalur pengaruh, profil singkat tiap nama kunci
3. **Skala dan Operasi** – angka jamaah/santri/staf, lokasi, unit usaha, anggaran indikatif jika publik
4. **Agenda Strategis 2026** – apa fokus mereka tahun ini? Ekspansi? Digitalisasi? Sertifikasi? Renovasi?
5. **Isu yang Sedang Dihadapi** – apa tantangan publik mereka (regulasi, sumber dana, suksesi, dll)?
6. **Layanan Keuangan Saat Ini** – bank yang sudah dipakai, produk yang sudah dipakai, mitra strategis

Tahap 2.3 – Talking Points & Pertanyaan Discovery

PROMPT

Berdasar profil di atas, generate 8–10 talking points untuk visit, dengan fokus produk [PRODUK BSI – misal: pembiayaan infrastruktur / cash management / BSI Mobile / wakaf produktif].

Untuk setiap talking point:

- Pesan utama (1 kalimat)
- Manfaat konkret untuk lembaga mereka
- Contoh kasus yang relevan dengan profil mereka

Setelah itu, susun 6–8 pertanyaan discovery yang akan saya ajukan saat visit. Pertanyaan harus terbuka, menggali kebutuhan, bukan langsung sales.

Tahap 2.4 – Follow-up Plan

PROMPT

Susun follow-up plan pasca-visit untuk 14 hari pertama:

- Hari H+1: action apa?

- Hari H+3: kontak siapa, dengan pesan apa?
- Hari H+7: follow-up materi apa?
- Hari H+14: review progress, next steps

Sertakan draft email follow-up Day-1 (terima kasih + ringkasan diskusi + commitment timeline next step).

Output Lab 2

- `output/brief-visit-[nama-lembaga].md` — brief lengkap 2-3 halaman
- `output/talking-points-[nama-lembaga].md` — talking points + pertanyaan discovery
- `output/follow-up-plan-[nama-lembaga].md` — rencana 14 hari + draft email

CHECKPOINT — KIRIM KE PIMPINAN (OPSIONAL)

Sebelum coffee break sesi siang (14:15), upload `brief-visit-[lembaga].md` ke shared folder workshop.

Jika pimpinan hadir: Anda akan terima dokumen “Strategic Hooks” di awal Lab 3 — upload ke Claude Anda untuk dipakai saat menyusun pitch deck.

Jika pimpinan tidak hadir: baca ulang brief Anda di awal Lab 3. Pilih 1 angle naratif yang akan jadi benang merah pitch deck.

Lab 3: Pitch Material per Segmen

Durasi: 45 menit (13:30 – 14:15)

Output: Pitch deck 8–12 slide dalam format PPTX

TIPS

Jika pimpinan ikut di iPad track dan sudah kirim dokumen “Strategic Hooks” via shared folder atau WA grup – upload dokumen itu ke Claude di laptop Anda **sebelum** Tahap 3.1. Insight lintas-segmen di Strategic Hooks akan membuat pitch deck Anda lebih tajam, bukan generic.

Tahap 3.1 – Pilih Produk BSI

Pilih **satu** produk BSI yang relevan untuk segmen kelompok Anda dan prospek di Lab 2. Pertimbangan:

- Relevansi dengan kebutuhan yang teridentifikasi di brief Lab 2
- Tingkat readiness lembaga prospek untuk produk tersebut
- Ada referensi internal (case study, success story) yang bisa diadaptasi

Tahap 3.2 – Outline Pitch Deck

PROMPT

Susun outline pitch deck 8–10 slide untuk produk [PRODUK BSI], yang akan disampaikan ke [NAMA LEMBAGA / PROFIL SEGMENT].

Gunakan struktur Problem → Solution → Proof → Ask:

1. Cover
2. Tentang BSI (1 slide, ringkas, fokus rekam jejak di segmen)
3. Tantangan / kebutuhan [SEGMENT] terkait [TOPIK PRODUK]
4. Solusi: [PRODUK BSI] – apa, untuk apa, untuk siapa
5. Cara kerja (alur layanan, requirement, timeline)
6. Manfaat konkret untuk [SEGMENT] – 3–4 poin
7. Case study / referensi pelanggan serupa (jika ada)
8. Proposal kerjasama awal – pilot, pricing indikatif, timeline
9. Q&A / next steps
10. Cover penutup

Untuk tiap slide, sertakan: judul, 3–5 bullet points, dan catatan visual yang dibutuhkan (chart, foto, diagram).

Tahap 3.3 – Adaptasi Tone & Bahasa

PROMPT

Outline pitch deck di atas masih terasa terlalu umum / korporat. Sesuaikan dengan profil audiens [SEGMENT]:

- Gunakan istilah yang akrab bagi mereka (contoh: pakai “akad” bukan “kontrak”, “jamaah” bukan “nasabah”, “infaq operasional” bukan “biaya overhead”)
- Sertakan dalil syariah singkat di slide yang relevan
- Pakai contoh kasus yang dekat dengan keseharian segmen – bukan contoh dari dunia korporat umum

- Gaya bahasa: hormat, kemitraan, bukan jualan

Tahap 3.4 – Generate File PPTX

PROMPT

Buat file PPTX dari outline di atas. Pakai layout yang clean dan profesional:

- Cover dengan logo BSI dan nama lembaga prospek
- Color scheme: hijau BSI sebagai primary, abu-abu untuk teks
- Font: standar (Calibri / Helvetica) supaya mudah dibuka di komputer lain
- Setiap slide max 5 bullet, prioritas visual hierarchy
- Slide proof dengan space untuk insert foto/chart manual

Setelah generate, simpan ke `output/pitch-[produk]-[segmen].pptx`

Output Lab 3

- `output/pitch-[produk]-[segmen]-outline.md` – outline final
- `output/pitch-[produk]-[segmen].pptx` – file PPTX siap edit/present
- `output/pitch-notes-[produk].md` – speaker notes per slide

TIPS

AI biasanya cukup baik di outline & teks slide, tapi kurang di tata letak visual yang halus. Anggap output PPTX sebagai **draft pertama** – polesan visualnya tetap perlu dikerjakan manual di PowerPoint.

CHECKPOINT – KIRIM KE PIMPINAN (OPSIONAL)

Upload pitch outline / PPTX ke shared folder kelompok Anda.

Jika pimpinan hadir: output akan masuk ke consolidated tracker yang di-share di akhir workshop.

Jika pimpinan tidak hadir: pastikan ketua kelompok save file ke folder sebagai bagian dari paket output yang akan diserahkan ke unit ISE.

Lab 4: Coverage Event

Durasi: 30 menit (14:30 – 15:00)

Output: Paket materi coverage event lengkap

Tahap 4.1 – Skenario Event

Asumsikan kelompok Anda menangani event peresmian / sosialisasi BSI di lembaga prospek dari Lab 2. Tentukan skenario singkat:

- Jenis event: peresmian / sosialisasi / penandatanganan MoU / talkshow
- Lokasi: di lembaga prospek atau di venue netral
- Audiens: internal lembaga prospek, undangan eksternal, atau hybrid
- Output yang dibutuhkan: caption sosmed, laporan internal, follow-up

Tahap 4.2 – Caption Sosial Media

PROMPT

Buat 5 variasi caption sosial media untuk event [JENIS EVENT] BSI di [NAMA LEMBAGA] pada [TANGGAL]:

- Variasi 1: untuk Instagram (max 200 kata, tone hangat)
- Variasi 2: untuk LinkedIn (max 300 kata, tone profesional)
- Variasi 3: untuk Instagram Story / WhatsApp Status (max 50 kata)
- Variasi 4: untuk Twitter/X (max 240 karakter, bisa disambung jadi thread)
- Variasi 5: caption foto kelompok (1–2 kalimat)

Sertakan 5–7 hashtag yang relevan. Tone: ekosistem syariah, bukan korporat agresif. Hindari kata-kata seperti “launching”, “breakthrough” – pakai “memulai”, “menjalin kemitraan”.

Tahap 4.3 – Laporan Internal

PROMPT

Susun laporan internal 1 halaman untuk event [JENIS EVENT] di [NAMA LEMBAGA]. Struktur:

1. Ringkasan Eksekutif (3 kalimat)
2. Tanggal, lokasi, jumlah peserta
3. Agenda yang berjalan
4. Output / kesepakatan yang dicapai
5. Talking points yang muncul dari audiens
6. Follow-up action items dengan PIC dan deadline
7. Estimasi dampak (kualitatif: relasi, awareness; kuantitatif: nasabah potensial, dst)

Format: ringkas, bullet point, siap di-forward ke management.

Tahap 4.4 – Follow-up Checklist

PROMPT

Buat checklist follow-up 14 hari pasca-event:

H+1: action segera (thank you note, foto resmi) H+3: distribusi materi event ke audiens H+7: pertemuan internal review H+14: konversi insight ke action plan BD

Untuk setiap item: deskripsi, PIC, deadline, materi pendukung yang dibutuhkan.

Output Lab 4

- `output/caption-event-[lembaga].md` – 5 variasi caption + hashtags
- `output/laporan-event-[lembaga].md` – laporan internal 1 halaman
- `output/followup-checklist-[lembaga].md` – checklist 14 hari

CHECKPOINT – KIRIM KE PIMPINAN (OPSIONAL)

Upload paket coverage event ke shared folder kelompok.

Jika pimpinan hadir: paket dipakai untuk closing synthesis di sesi Q&A.

Jika pimpinan tidak hadir: paket otomatis masuk ke shared folder workshop untuk distribusi ke seluruh tim ISE pasca-workshop.

Lab 5: Planning & Portfolio Management

Lab ini dikerjakan oleh kelompok Track Planning & Portfolio sepanjang hari, dengan 4 sesi yang sejajar waktu dengan Lab 1–4 di Track BD:

Slot	Sesi	Durasi
10:45 – 11:45	Sesi 5.1: Konsolidasi Target & Anggaran Lintas Segmen	60 mnt
12:45 – 13:30	Sesi 5.2: Sintesis Insight Lintas Segmen	45 mnt
13:30 – 14:15	Sesi 5.3: Materi Radir / Checkpoint	45 mnt
14:30 – 15:00	Sesi 5.4: Monitoring Portofolio & Early Warning	30 mnt

Berbeda dengan Track BD yang memilih satu segmen, kelompok Planning bekerja di level **portofolio** – lintas seluruh segmen ekosistem (pesantren, RS Islam, sekolah Islam, PT Islam, masjid, ZISWAF, halal F&B, ormas, travel umrah). Dua sesi (5.2 dan 5.3) memanfaatkan output yang sudah dihasilkan kelompok BD di shared folder.

TIPS

Sebelum Sesi 5.1 dimulai, fasilitator membagikan paket **sample data planning** ke shared folder. Paket berisi:

- `rkap-dept-1.xlsx`, `rkap-dept-2.xlsx`, `rkap-dept-3.xlsx` – draft RKAP 2027 dari 3 dept BD (format dan unit **sengaja** tidak seragam – bagian dari latihan normalisasi)
- `realisasi-q1-2027.csv` – data realisasi vs target Q1 2027 per 9 segmen (untuk Sesi 5.4)
- `agenda-radir.md` – agenda Radir Direksi bulan berjalan (untuk Sesi 5.3)

Semua nama lembaga di sample data adalah lembaga publik yang sudah dikenal luas – **tidak** memakai data prospek BSI nyata. Angka target & realisasi seluruhnya fiktif.

Sesi 5.1 – Konsolidasi Target & Anggaran Lintas Segmen

Durasi: 60 menit (10:45 – 11:45)

Output: Portfolio view RKAP 2027 + gap analysis + draft narrative approval

Skenario

Anda baru saja menerima draft RKAP 2027 dari 3 dept BD ekosistem. Tiap dept mengirim file Excel sendiri dengan format sedikit berbeda – kolom yang ada, satuan angka, dan periode breakdown tidak konsisten. Tugas Anda hari ini: kompilasi jadi satu portfolio view yang utuh, identifikasi gap dan inkonsistensi, lalu susun draft narrative untuk dipresentasikan ke Direksi minggu depan.

Tahap 5.1.1 – Normalisasi Input Multi-Dept

Upload tiga file draft RKAP ke Claude. Mulai dengan minta kompilasi struktur.

PROMPT

Saya Planning & Portfolio di unit ISE BSI. Saya terima 3 file draft RKAP 2027 dari 3 dept BD pengelola segmen (file: `rkap-dept-1.xlsx`, `rkap-dept-2.xlsx`, `rkap-dept-3.xlsx`).

Tolong:

1. Baca ketiga file

2. Identifikasi struktur kolom masing-masing (kemungkinan tidak seragam)
3. Buat satu schema gabungan yang menampung semua informasi
4. Normalisasi data ke schema gabungan tersebut
5. Output: satu CSV `portfolio-rkap-2027.csv` dengan kolom konsisten: `segmen`, `dept_pengelola`, `target_pembiayaan_miliar`, `target_dpk_miliar`, `target_fee_based_miliar`, `jumlah_prospek_target`, `alokasi_capex_juta`, `alokasi_opex_juta`, `asumsi_kunci`

Jika ada kolom yang tidak konsisten antar file, **tandai** di kolom catatan – jangan diasumsikan.

Tahap 5.1.2 – Agregasi Portfolio

PROMPT

Dari `portfolio-rkap-2027.csv`, buat ringkasan agregasi portfolio:

- Total target pembiayaan, DPK, dan fee-based di level portfolio
- Breakdown per segmen (% kontribusi tiap segmen ke total)
- Breakdown per dept pengelola
- Total alokasi anggaran (capex + opex) di level portfolio
- Rasio target bisnis vs alokasi anggaran per segmen (output per Rupiah anggaran)

Sajikan dalam tabel ringkas + 1 paragraf observasi awal: segmen mana yang paling agresif targetnya, segmen mana yang paling efisien alokasi anggarannya.

Tahap 5.1.3 – Gap Analysis

PROMPT

Lakukan gap analysis terhadap portfolio RKAP 2027:

1. **Gap konsistensi:** segmen mana yang asumsi kuncinya tidak realistis atau bertabrakan dengan asumsi segmen lain? (contoh: dua segmen sama-sama klaim akuisisi nasabah dari pool yang sama)
2. **Gap kapasitas:** total target jumlah prospek vs kapasitas tim BD real (asumsikan tiap BD officer maksimal handle 30 prospek aktif per kuartal). Apakah ada dept yang oversubscribed?
3. **Gap alokasi:** segmen dengan target tinggi tapi alokasi anggaran minim – atau sebaliknya, segmen dengan alokasi besar tapi target modest. Mana yang perlu dipertanyakan?

Output: list gap dengan severity (kritis / penting / minor) dan rekomendasi tindak lanjut sebelum Direksi review.

Tahap 5.1.4 – Draft Narrative untuk Direksi

PROMPT

Susun draft narrative 1 halaman untuk approval Direksi RKAP 2027 ISE BD. Tone: eksekutif, ringkas, fokus pada **decision points** yang butuh persetujuan, bukan deskripsi data.

Struktur:

1. **Ringkasan portfolio** (3 kalimat – total target, growth vs 2026, prioritas strategis 2027)
2. **Highlight segmen** (3 segmen paling strategis, 1 paragraf masing-masing)
3. **Gap dan asumsi kunci** (yang sudah ditemukan di Tahap 5.1.3, ringkas)

4. **Permintaan keputusan** (3–4 item: alokasi tambahan, geser target, ubah priority segmen, dll)
5. **Risiko utama** (top 3 risiko portfolio yang harus diawasi)

Output Sesi 5.1

- `output/portfolio-rkap-2027.csv` — RKAP konsolidasi lintas segmen
- `output/agregasi-portfolio.md` — ringkasan agregasi + observasi
- `output/gap-analysis-rkap.md` — list gap + rekomendasi
- `output/narrative-direksi-rkap-2027.md` — draft narrative 1 halaman

TIPS

Data dari 3 dept BD biasanya punya inkonsistensi kecil (satuan, periode, definisi metrik). **Jangan** minta Claude “samakan saja” — minta Claude **tunjukkan** inkonsistensi dulu, baru putuskan bersama tim mana yang dijadikan standar. Konsolidasi yang dipaksakan tanpa flagging adalah sumber kesalahan Radir.

CHECKPOINT — KIRIM KE PIMPINAN (OPSIONAL)

Selama Ishoma, upload `portfolio-rkap-2027.csv` dan `narrative-direksi-rkap-2027.md` ke shared folder workshop.

Jika pimpinan hadir: output Sesi 5.1 dipakai sebagai konteks untuk Strategic Hooks yang akan disusun pimpinan di Putaran 3 BOSS-TRACK.

Jika pimpinan tidak hadir: lakukan self-review 5 menit dengan tim — apakah 3 decision points di narrative sudah cukup tajam? Apa pertanyaan kritis yang mungkin diajukan Direksi?

Sesi 5.2 — Sintesis Insight Lintas Segmen

Durasi: 45 menit (12:45 – 13:30)

Output: Insight lintas segmen + rekomendasi prioritas alokasi resource

Skenario

3 kelompok BD baru saja selesai Lab 1 — masing-masing punya 15–20 prospek + pemetaan ekosistem untuk segmen mereka. Output mereka (CSV prospek + peta ekosistem + top-5 rationale) sudah ada di shared folder. Tugas Anda: baca semua output, ekstrak tema lintas segmen, dan susun rekomendasi prioritas alokasi resource untuk siklus planning berikutnya.

Tahap 5.2.1 — Kumpulkan Output Lab 1 BD

Buka shared folder workshop. Download semua file dengan pola:

- `prospek-[segmen].csv`
- `peta-ekosistem-[segmen].md`
- `top-5-rationale-[segmen].md`

Upload semuanya ke Claude sekaligus.

PROMPT

Saya Planning & Portfolio. Saya upload output Lab 1 dari 3 kelompok BD — masing-masing punya prospek + pemetaan ekosistem untuk segmen yang mereka pegang.

Tolong:

1. Baca semua file

2. Sebutkan: tiap kelompok pegang segmen apa, dan berapa prospek yang teridentifikasi
3. Buat tabel ringkas: segmen, jumlah prospek, range skor potensi, prospek dengan skor tertinggi (nama + alasan)

Tahap 5.2.2 – Tema Lintas Segmen

PROMPT

Dari ketiga output Lab 1, identifikasi tema **lintas segmen** – hal-hal yang muncul di lebih dari satu segmen dan menunjukkan peluang atau risiko sistemik:

1. **Lembaga yang overlap:** ada nama lembaga yang muncul di lebih dari satu segmen? (contoh: yayasan yang punya pesantren + RS + sekolah sekaligus)
2. **Jaringan / induk ormas yang sama:** induk ormas yang menaungi lembaga di banyak segmen sekaligus – potensi MoU di level induk
3. **Tema kebutuhan yang berulang:** kebutuhan keuangan yang muncul di banyak segmen (contoh: cash management untuk yayasan multi-unit, pembiayaan infrastruktur untuk renovasi)
4. **Bottleneck regulasi/sertifikasi yang sama:** isu regulasi yang sama-sama dihadapi banyak segmen di tahun berjalan

Sajikan dalam bentuk narrative singkat per tema, dengan referensi ke nama lembaga / dept BD yang relevan.

Tahap 5.2.3 – Rekomendasi Prioritas

PROMPT

Berdasar tema lintas segmen di atas, susun rekomendasi prioritas alokasi resource untuk siklus planning berikutnya:

1. **Segmen prioritas atas** (1–2 segmen): mana yang harus dapat tambahan kapasitas BD officer + budget akuisisi. Alasannya apa?
2. **Cross-segment initiative** (1–2 inisiatif): peluang yang melibatkan 2+ segmen dan butuh koordinasi antar dept BD. Misal: pendekatan level induk ormas, produk paket multi-segmen, event lintas-lembaga.
3. **Segmen yang perlu re-evaluasi** (0–1 segmen): jika ada segmen yang prospeknya tipis atau skor potensi rendah secara sistematis, bahas perlukah re-evaluasi cakupan.

Format: bullet list singkat per rekomendasi + 2–3 kalimat justifikasi masing-masing.

Output Sesi 5.2

- output/insight-lintas-segmen.md – tema lintas segmen + referensi
- output/prioritas-portfolio.md – rekomendasi prioritas resource
- output/lembaga-overlap.csv – daftar lembaga yang muncul di lebih dari 1 segmen (jika ada)

TIPS

Insight lintas segmen sering kali **tidak terlihat** oleh tiap dept BD sendiri – mereka hanya melihat segmen masing-masing. Justru di sinilah peran Planning paling kuat: melihat pola yang muncul dari agregasi data lintas dept.

Sesi 5.3 – Materi Radir / Checkpoint

Durasi: 45 menit (13:30 – 14:15)

Output: Deck eksekutif 8–10 slide untuk Radir / Checkpoint

Skenario

Minggu depan ada Radir bulanan ISE BD. Topik agenda: progress vs target Q1 2027, isu kritis lintas segmen, dan 3–4 decision points yang butuh persetujuan Direksi. Tugas Anda: susun deck eksekutif 8–10 slide. Materi diambil dari output Sesi 5.1 (RKAP) + Sesi 5.2 (insight lintas segmen) + data realisasi Q1 fiktif yang disediakan fasilitator.

Tahap 5.3.1 – Outline Deck Radir

PROMPT

Susun outline deck Radir bulanan ISE BD untuk minggu depan. Audiens: Direksi BSI (3–5 orang). Durasi presentasi: 20 menit.

Pakai struktur **Status → Issue → Decision** yang lazim di Radir:

1. **Cover** – judul, periode, nama unit
2. **Executive Summary** (1 slide) – 4 kalimat: status portfolio secara agregat vs target, kondisi anggaran, tema lintas segmen utama, jumlah decision points
3. **Status Portfolio Q1 2027** (1 slide) – tabel pencapaian per segmen + traffic light (hijau/kuning/merah)
4. **Highlight Segmen Strategis** (2 slide) – 2 segmen paling strategis: progress, peluang, isu
5. **Tema Lintas Segmen** (1 slide) – 3 insight utama dari Sesi 5.2 (overlap induk ormas, cross-segmen opportunity, bottleneck regulasi)
6. **Risiko & Mitigasi** (1 slide) – top 3 risiko portfolio
7. **Decision Points** (1–2 slide) – 3–4 decision yang butuh persetujuan Direksi, format: konteks 1 kalimat → opsi yang sudah dipertimbangkan → rekomendasi Planning
8. **Next Steps & Timeline** (1 slide) – milestone berikutnya

Untuk tiap slide, sertakan: judul, 3–5 bullet points, dan catatan visual (chart / tabel / diagram yang dibutuhkan).

Tahap 5.3.2 – Tone Eksekutif & Data Visualization

PROMPT

Outline deck di atas masih terlalu **deskriptif**. Untuk audiens Direksi, tone harus **executive**:

- Kalimat pendek, langsung ke kesimpulan
- Angka harus **terbandingkan** (vs target, vs periode lalu, vs segmen lain) – bukan angka mentah
- Setiap slide harus punya **satu pesan utama** yang bisa ditangkap dalam 5 detik melihat
- Hindari jargon BD detail (talking points, brief visit, dll) – Direksi tertarik di outcome, bukan proses
- Untuk decision points: rekomendasi Planning harus **eksplisit**, jangan “perlu didiskusikan lebih lanjut”

Untuk slide yang butuh chart:

- Slide Status Portfolio: traffic light table dengan ikon emoji bulat (hijau/kuning/merah) per segmen
- Slide Tema Lintas Segmen: diagram sederhana yang menunjukkan overlap antar segmen

- Slide Risiko: matriks 2x2 (likelihood vs impact)
- Tulis ulang outline dengan tone eksekutif + spesifikasi visual.

Tahap 5.3.3 — Generate File PPTX

PROMPT

Buat file PPTX dari outline di atas. Style:

- Cover dengan logo BSI, judul “Radir ISE BD – [Bulan] 2027”, nama unit Planning & Portfolio
- Color scheme: hijau BSI sebagai primary, abu-abu untuk teks
- Font: standar (Calibri / Helvetica)
- Setiap slide max 5 bullet, prioritas pada visual hierarchy
- Slide chart / tabel: kosongkan dulu, sertakan placeholder yang menunjukkan jenis visual + data yang harus diisi
- Slide Decision Points: sediakan space khusus untuk catatan keputusan / disposisi Direksi

Setelah generate, simpan ke `output/radir-deck-[bulan].pptx`.

Output Sesi 5.3

- `output/radir-deck-outline.md` — outline final dengan tone eksekutif
- `output/radir-deck-[bulan].pptx` — file PPTX siap polishing
- `output/speaker-notes-radir.md` — catatan pembicara per slide

TIPS

Deck Radir berbeda dengan pitch deck eksternal. Di pitch deck (Lab 3), tujuan adalah **meyakinkan** prospek. Di deck Radir, tujuan adalah **mempercepat keputusan** Direksi. Jangan menjual — sajikan opsi, rekomendasi, dan minta keputusan.

CHECKPOINT — KIRIM KE PIMPINAN (OPSIONAL)

Upload deck radir ke shared folder kelompok Anda.

Jika pimpinan hadir: output Sesi 5.3 jadi bahan masukan untuk consolidated tracker yang dipresentasikan pimpinan di akhir workshop.

Jika pimpinan tidak hadir: ketua kelompok save file ke folder sebagai bagian dari paket output yang akan diserahkan ke unit ISE.

Sesi 5.4 — Monitoring Portofolio & Early Warning

Durasi: 30 menit (14:30 – 15:00)

Output: Monitoring report + early warning signals + action items per dept

Skenario

Fasilitator membagikan file `realisasi-q1-2027.csv` ke shared folder — berisi data realisasi target bisnis per segmen sampai akhir Q1 2027. Tugas Anda: deteksi segmen yang underperform, identifikasi early warning signal yang belum kritis tapi tren-nya negatif, dan susun draft action items yang akan dikirim ke masing-masing dept BD.

Tahap 5.4.1 — Analisa Gap Realisasi vs Target

PROMPT

Upload file `realisasi-q1-2027.csv`. Lakukan analisa gap:

1. Hitung realisasi vs target Q1 per segmen, per metrik (pembiayaan, DPK, fee-based, jumlah prospek aktif)
2. Klasifikasi tiap segmen ke 3 tier:
 - **Hijau** ($\geq 90\%$ target Q1)
 - **Kuning** (70–89% target Q1)
 - **Merah** ($< 70\%$ target Q1)
3. Untuk segmen kuning dan merah, identifikasi metrik mana yang underperform paling tajam
4. Sajikan dalam tabel traffic light + ringkasan 3 kalimat

Tahap 5.4.2 — Early Warning Signal

PROMPT

Selain gap kuantitatif, identifikasi **early warning signal** – indikator yang belum mencapai status kritis tapi tren-nya mengkhawatirkan:

1. **Velocity drop**: segmen yang Q1 masih hijau tapi laju akuisisi melambat dari bulan ke bulan
2. **Concentration risk**: segmen yang realisasinya bagus tapi bergantung pada 1–2 deal besar (jika gagal closing, langsung merah)
3. **Pipeline shrinkage**: segmen yang jumlah prospek aktifnya turun tanpa kompensasi closing – pipeline tidak terisi ulang
4. **Funding mix imbalance**: segmen yang realisasi pembiayaan tinggi tapi DPK rendah – masalah likuiditas relatif

Untuk tiap warning yang terdeteksi, sebutkan: segmen, jenis warning, severity (mid / high), dan saran tindak lanjut singkat.

Tahap 5.4.3 — Action Items per Dept BD

PROMPT

Susun draft action items yang akan dikirim ke masing-masing dept BD pengelola segmen. Format: 1 dokumen per dept, struktur:

Untuk: Dept BD [N] – Pengelola Segmen [SEGMENT A, B, C]

1. **Status singkat**: 2 kalimat – segmen mana hijau, kuning, merah
2. **Prioritas Q2**: 2–3 action concrete yang harus dijalankan dept ini di Q2 untuk closing gap. Tiap action: deskripsi, PIC level dept, target deadline, indikator selesai.
3. **Early warning untuk diawasi**: 1–2 signal dari Sesi 5.4.2 yang relevan ke dept ini, dengan checkpoint review bulanan
4. **Dukungan dari Planning**: apa yang Planning akan bantu sediakan (data, analisa, koordinasi lintas dept)

Tone: kolaboratif (bukan instruksi top-down), spesifik (bukan generic), dengan deadline jelas.

Output Sesi 5.4

- `output/monitoring-q1-2027.md` – analisa gap + traffic light
- `output/early-warning-signals.md` – daftar warning + severity

- `output/action-items-dept-1.md` , `output/action-items-dept-2.md` ,
`output/action-items-dept-3.md` — action items per dept BD

TIPS

Monitoring yang efektif bukan tentang menemukan siapa yang salah, tapi tentang **memunculkan sinyal lebih awal** sebelum jadi kritis. Tone action items harus kolaboratif — Planning & Portfolio sukses kalau dept BD merasa terbantu, bukan diawasi.

CHECKPOINT — KIRIM KE PIMPINAN (OPSIONAL)

Upload paket monitoring & action items ke shared folder kelompok.

Jika pimpinan hadir: paket dipakai untuk closing synthesis di sesi Q&A — pimpinan akan integrasikan dengan output BD groups jadi paket follow-up workshop yang lengkap.

Jika pimpinan tidak hadir: paket otomatis masuk ke shared folder workshop untuk distribusi ke seluruh tim ISE pasca-workshop.

Library Prompt Template

Kumpulan prompt template untuk lima area aktivitas BD (riset pasar, profiling, brief visit, pitch material, coverage event) plus area Planning & Portfolio (konsolidasi RKAP, sintesis lintas segmen, materi Radir, monitoring). Pakai sebagai titik awal — isi placeholder dalam [...] dengan konteks Anda sendiri.

Riset Pasar

R1. Kompilasi Daftar Lembaga

PROMPT

Cari [JUMLAH] [SEGMENT] di [WILAYAH], urutkan berdasar [KRITERIA – skala/relevansi/dst]. Tabel dengan kolom: [KOLOM 1], [KOLOM 2], [KOLOM 3]. Format: CSV.

R2. Pemetaan Ekosistem

PROMPT

Untuk lembaga-lembaga di tabel ini, petakan hubungan struktural: induk yayasan/ormas, jaringan alumni, konsorsium, kemitraan publik. Sajikan dalam diagram.

R3. Benchmark Layanan Syariah Eksisting

PROMPT

Untuk segmen [SEGMENT], apa saja layanan keuangan syariah yang sudah umum dipakai? Petakan per kategori: pembiayaan, penghimpunan dana, jasa transaksional, advisory. Sertakan provider utama untuk tiap kategori.

Profiling Prospek

P1. Profil Mendalam

PROMPT

Buat profil mendalam [NAMA LEMBAGA] dengan struktur: latar belakang, kepemimpinan, skala, agenda strategis, isu terkini, layanan keuangan eksisting. Sertakan sumber yang dipakai.

P2. Pemetaan Pengambil Keputusan

PROMPT

Untuk [NAMA LEMBAGA], petakan struktur pengambilan keputusan: siapa yang berwenang memutuskan kemitraan finansial? Apa jalur pendekatan yang umum dipakai untuk akses ke level itu?

P3. Riset Isu Strategis Terkini

PROMPT

Apa isu strategis yang sedang dihadapi [NAMA LEMBAGA] dalam 6 bulan terakhir? Cari dari berita, press release, publikasi internal yang tersedia publik. Rangkum dengan sumber.

Brief Visit

B1. Brief Visit Lengkap

PROMPT

Saya BD BSI akan visit ke [NAMA LEMBAGA] tanggal [TANGGAL]. Fokus produk [PRODUK]. Susun brief visit 2 halaman dengan: profil ringkas, talking points (5–7), pertanyaan discovery (6–8), risk & mitigation (3 risk), follow-up plan.

B2. Talking Points yang Sesuai Tone

PROMPT

Berdasar profil [NAMA LEMBAGA], generate 8 talking points untuk produk [PRODUK]. Tone: [PROFIL TONE – pengasuh pesantren tradisional / direktur RS modern / ketua yayasan sosial / dst]. Hindari [JARGON YANG TIDAK COCOK].

B3. Pertanyaan Discovery

PROMPT

Susun 8 pertanyaan discovery yang akan saya tanyakan saat visit ke [NAMA LEMBAGA]. Tujuan: memahami kebutuhan keuangan syariah mereka, tanpa terdengar seperti jualan. Pertanyaan harus terbuka, mengundang cerita, dan menggali konteks bisnis mereka.

Pitch Material

M1. Outline Pitch Deck

PROMPT

Outline pitch deck 8–10 slide untuk produk [PRODUK BSI] ke [SEGMENT]. Struktur: Problem → Solution → Proof → Ask. Setiap slide: judul, 3–5 bullet, catatan visual.

M2. Adaptasi Tone Pitch

PROMPT

Pitch deck di atas terlalu [GENERIK/KORPORAT/FORMAL]. Sesuaikan dengan audiens [SEGMENT]: pakai istilah [ISTILAH KHAS SEGMENT], tone [TONE TARGET], hindari [YANG INGIN DIHINDARI].

M3. Product Brief 1 Halaman

PROMPT

Buat product brief 1 halaman untuk [PRODUK BSI] yang ditujukan untuk [SEGMENT]. Format: cocok dicetak A4, 1 sisi. Sertakan: positioning singkat, manfaat utama (3), siapa cocok pakai, alur layanan, contact untuk follow-up.

Coverage Event

C1. Caption Multi-Platform

PROMPT

Buat caption sosial media untuk event [JENIS EVENT] di [LEMBAGA] tanggal

[TANGGAL]. Variasi: Instagram, LinkedIn, Twitter, Story. Sertakan hashtag relevan ekosistem syariah.

C2. Laporan Internal Event

PROMPT

Laporan internal 1 halaman untuk event [NAMA EVENT]. Struktur: ringkasan eksekutif, fakta dasar, agenda, output, talking points yang muncul, follow-up, estimasi dampak.

C3. Materi Pra-Event

PROMPT

Untuk event [JENIS EVENT] di [LEMBAGA] tanggal [TANGGAL], buat: undangan formal, brosur 1 halaman, talking points untuk MC, briefing internal untuk tim BSI yang hadir.

Korespondensi & Proposal

K1. Surat Penawaran Resmi

PROMPT

Susun draft surat penawaran resmi dari BSI ke [LEMBAGA] untuk produk [PRODUK]. Tone formal, dengan referensi ke pertemuan/diskusi sebelumnya jika ada. Sertakan salam pembuka yang sesuai (dengan gelar yang tepat untuk pimpinan lembaga).

K2. Email Follow-up

PROMPT

Draft email follow-up untuk [NAMA, JABATAN] di [LEMBAGA] setelah [PERTEMUAN/ EVENT] pada [TANGGAL]. Sertakan: terima kasih, ringkasan 3 poin diskusi utama, commitment ke timeline next step, contact person dari BSI.

K3. Notulen Rapat Internal

PROMPT

Susun notulen rapat internal tim BD BSI tentang [TOPIK] pada [TANGGAL]. Struktur: peserta, agenda, diskusi per agenda, keputusan, action items dengan PIC dan deadline.

Planning & Portfolio

PP1. Normalisasi Data Multi-Source

PROMPT

Saya terima [N] file [JENIS DATA – RKAP/realisasi/proyeksi] dari [N] dept BD dengan format tidak konsisten. Baca semua file, identifikasi struktur kolom masing-masing, buat schema gabungan yang menampung semua informasi, normalisasi data ke schema tersebut. Tandai inkonsistensi yang ditemukan – jangan diasumsikan diam-diam.

PP2. Agregasi Portfolio

PROMPT

Dari data konsolidasi di atas, buat ringkasan agregasi level portfolio: total per metrik, breakdown per [DIMENSI 1 – segmen/dept/wilayah], breakdown per [DIMENSI 2], rasio [METRIK A] vs [METRIK B]. Sajikan tabel ringkas + 1 paragraf observasi awal.

PP3. Gap Analysis

PROMPT

Lakukan gap analysis terhadap [DATA PORTFOLIO]: identifikasi gap konsistensi asumsi antar [SEGMENT/DEPT], gap kapasitas (target vs resource), gap alokasi (anggaran vs target). Output: list gap dengan severity (kritis/penting/minor) dan rekomendasi tindak lanjut.

PP4. Sintesis Lintas Segmen

PROMPT

Saya upload output [JENIS OUTPUT] dari [N] kelompok BD, masing-masing pegang segmen berbeda. Ekstrak tema **lintas segmen**: lembaga yang overlap, induk ormas yang sama, kebutuhan yang berulang, bottleneck regulasi bersama. Sajikan per tema dengan referensi ke nama lembaga / dept.

PP5. Outline Deck Eksekutif (Radir / Checkpoint)

PROMPT

Susun outline deck eksekutif untuk [FORUM – Radir bulanan / checkpoint kuartalan / review tahunan] tentang [TOPIK]. Audiens: [LEVEL AUDIENS – Direksi / Komisaris / SEVP]. Durasi presentasi: [N] menit.

Struktur Status → Issue → Decision:

1. Cover
2. Executive summary (1 slide)
3. Status portfolio dengan traffic light
4. Highlight 2-3 area strategis
5. Risiko & mitigasi
6. Decision points (3-4 item) dengan rekomendasi eksplisit
7. Next steps & timeline

Setiap slide: judul, 3-5 bullet, catatan visual.

PP6. Tone Eksekutif

PROMPT

Outline deck di atas masih terlalu deskriptif. Tulis ulang dengan tone eksekutif: kalimat pendek langsung ke kesimpulan, angka harus dibandingkan (vs target/ periode lalu), satu pesan utama per slide yang bisa ditangkap dalam 5 detik, rekomendasi eksplisit di decision points (bukan “perlu dibahas lebih lanjut”). Hindari jargon operasional.

PP7. Traffic Light Monitoring

PROMPT

Dari data realisasi vs target [PERIODE] per [SEGMEN/DEPT/ WILAYAH], klasifikasi ke 3 tier:

- Hijau: \geq [THRESHOLD HIJAU]% target
- Kuning: [THRESHOLD KUNING]–[THRESHOLD HIJAU]% target
- Merah: $<$ [THRESHOLD KUNING]% target

Untuk tier kuning dan merah, identifikasi metrik mana yang underperform paling tajam. Output: tabel traffic light + ringkasan 3 kalimat.

PP8. Early Warning Detection

PROMPT

Selain gap kuantitatif, identifikasi early warning signal: velocity drop (laju melambat antar periode), concentration risk (bergantung 1–2 deal besar), pipeline shrinkage (prospek aktif turun tanpa kompensasi closing), funding mix imbalance. Untuk tiap warning: [SEGMEN/DEPT], jenis warning, severity, saran tindak lanjut singkat.

PP9. Action Items Kolaboratif

PROMPT

Susun draft action items dari [PLANNING] ke [DEPT BD] pengelola [SEGMEN]. Struktur: status singkat (2 kalimat), prioritas [PERIODE BERIKUTNYA] (2–3 action concrete dengan PIC + deadline + indikator selesai), early warning untuk diawasi, dukungan dari Planning. Tone: kolaboratif (bukan top-down), spesifik (bukan generic).

Teknik Tambahan

Dua teknik berikut tidak ikut dipraktikkan di workshop hari ini karena keterbatasan waktu, tapi sering berguna ketika Anda mulai memakai AI untuk pekerjaan harian. Pelajari setelah Anda nyaman dengan pola-pola dasar di Lab 1–5.

JSON sebagai Database Mini

CSV (yang dipakai di Lab 1) cocok untuk daftar sederhana, tapi terbatas — sulit menyimpan profil lembaga yang punya banyak unit usaha, banyak kontak, atau struktur bertingkat. **JSON** adalah format teks yang lebih kaya: bisa menyimpan struktur bertingkat di satu file, dan tetap bisa dibaca langsung oleh AI.

Contoh: Profil Pesantren dalam JSON

```
{
  "nama": "Pesantren Sidogiri",
  "kota": "Pasuruan",
  "berdiri": 1745,
  "santri": 7500,
  "kontak": [
    { "nama": "KH M. Salahuddin", "jabatan": "Pengasuh" },
    { "nama": "Ust. Ahmad", "jabatan": "Sekretaris Yayasan" }
  ],
  "unit_usaha": ["BPRS", "Koperasi", "BMT"],
  "isu_terkini": [
    "rencana pendirian RS pesantren",
    "ekspansi BPRS ke 5 kabupaten"
  ],
  "last_visit": "2026-03-15",
  "notes": "Tertarik produk pembiayaan infrastruktur"
}
```

Manfaat untuk BD

Bayangkan Anda punya 50–100 calon prospek pesantren. Tiap pesantren disimpan dalam satu file JSON di folder `prospek/`. Anda bisa minta Claude:

PROMPT

Di folder `prospek/` ada 50 file JSON pesantren. Tampilkan pesantren yang:

- berdiri sebelum tahun 1900
- punya unit usaha BPRS
- santri lebih dari 3000

Susun dalam tabel dengan justifikasi singkat untuk masing-masing.

Claude bisa membaca, memfilter, dan merangkum di seluruh file tanpa perlu database server. Cocok untuk dipakai mandiri sebagai “kartu prospek digital”.

Cara Membangun

PROMPT

Saya punya daftar 30 calon prospek pesantren di file `daftar.csv`. Buat file

JSON untuk masing-masing pesantren dengan struktur seperti contoh di atas. Isi data dari riset publik yang tersedia. Simpan satu file per pesantren di folder `prospek/`.

TIPS

Setiap kali ada update visit, follow-up, atau perubahan kepemimpinan, minta Claude update file JSON yang relevan. Lama-lama Anda punya database prospek pribadi yang tumbuh bersama pekerjaan Anda.

Playwright untuk Situs yang Sulit

Beberapa situs tidak bisa diakses dengan cara biasa:

- **Single Page Application (SPA)** — kontennya baru muncul setelah JavaScript jalan di browser, jadi tidak bisa dibaca langsung dari HTML mentah
- **Wajib login** — perlu sesi login aktif untuk membuka halaman dalam
- **Anti-crawler** — situs sengaja blokir akses otomatis biasa

Playwright adalah tool yang menjalankan browser sungguhan (Chrome, Firefox, Safari) secara otomatis. AI bisa pakai untuk:

- Login ke portal Kemenag dengan akun Anda → akses data terbaru pesantren
- Buka situs RS Islam yang full SPA → ambil profil pengurus dan kontak
- Buka media yang blokir bot → baca artikel terkini tentang segmen Anda
- Ambil screenshot situs untuk dokumentasi presentasi

Cara Kerja

1. AI tulis program kecil yang membuka browser
2. Browser tampil di layar, Anda login manual sekali
3. Sesi login tersimpan
4. Berikutnya AI bisa mengakses halaman-halaman dalam tanpa Anda perlu login lagi

Contoh Prompt

PROMPT

Saya butuh akses data pesantren dari portal kemenag.go.id yang mengharuskan login. Tulis program Playwright yang:

1. Buka browser ke halaman login Kemenag
2. Tunggu saya login manual
3. Setelah login, masuk ke menu pendataan pesantren
4. Ambil data 100 pesantren teratas berdasarkan jumlah santri
5. Simpan ke folder `prospek/` dalam format JSON (satu file per pesantren)

TIPS

Pemakaian Playwright untuk portal pemerintah atau sistem internal harus tetap menghormati ketentuan layanan situs tersebut. Pakai untuk efisiensi pekerjaan yang memang seharusnya bisa Anda lakukan manual, bukan untuk pengumpulan data massal di luar kewenangan.

Kombinasi: JSON + Playwright

Dua teknik ini paling kuat saat dipakai bersama:

PROMPT

Login ke portal kemenag.go.id dengan akun saya. Ambil data 100 pesantren teratas. Untuk tiap pesantren, kompilasi profil lengkap mengikuti struktur JSON di workbook (nama, kota, berdiri, santri, kontak, unit_usaha, isu_terkini). Simpan ke folder `prospek/`. Setelah semua selesai, tampilkan ringkasan: berapa pesantren yang punya BPRS, yang santrinya >5000, yang berdiri sebelum 1900.

Hasilnya: database prospek terstruktur yang bisa Anda query terus-menerus untuk berbagai kebutuhan BD.

Panduan Ringkas

Halaman ini didesain untuk dicetak terpisah dan ditempel di meja kerja sebagai cheat sheet.

4 Unsur Prompt yang Baik

1. **Konteks** — siapa Anda
2. **Tugas** — apa yang harus AI lakukan
3. **Format** — output dalam bentuk apa
4. **Batasan** — apa yang harus dihindari

Area Penggunaan AI

Track BD: riset pasar segmen, profiling prospek, brief visit, pitch material, coverage event

Track Planning: konsolidasi RKAP, sintesis lintas segmen, materi Radir, monitoring portofolio

Format File Favorit Claude

- Markdown (.md) untuk dokumen
- CSV (.csv) untuk daftar / tabel
- HTML (.html) untuk web/email
- PPTX / DOCX untuk output final

Saat Output Kurang Pas

- Sebutkan dengan jelas apa yang kurang
- Minta tulis ulang dengan perbaikan terdFTAR
- Ulang 2–3 kali sebelum edit manual
- Selalu cek kebenaran data ke sumber asli

Template Prompt Universal

Saya [ROLE – BD / Planning] di BSI, fokus [SEGMEN / PORTFOLIO].

Tolong [TUGAS SPESIFIK].

Output dalam format [FORMAT – tabel CSV / brief markdown / dst].

Hindari [BATASAN]. Sertakan sumber bila relevan.

Kontak Pasca-Workshop

Email: endy.muhammadin@gmail.com

Web: software.endy.muhammadin.com

Konsultasi tanya jawab terbuka 14 hari pasca-workshop.

Glossary

Istilah	Arti
Claude	AI assistant produksi Anthropic, fokus pada menjalankan tugas bertahap
Claude Code	Bentuk Claude yang berjalan sebagai aplikasi terminal (CLI). Bisa baca/tulis file, jalankan tool, akses web
LLM	Large Language Model — jenis AI yang dilatih dengan teks dan menghasilkan teks
Prompt	Instruksi yang kita berikan ke AI, dalam bahasa natural
Markdown	Format teks dengan formatting ringan, mirip yang dipakai di WhatsApp
CSV	Comma-Separated Values — format teks untuk data tabular, langsung bisa dibuka di Excel
JSON	JavaScript Object Notation — format teks untuk data bertingkat, cocok dipakai sebagai database mini prospek
Pandoc	Tool konversi dokumen antar-format (DOCX, PDF, Markdown, dll)
Whisper	Tool transkripsi audio ke teks, jalan di laptop, tidak perlu upload ke cloud
Playwright	Tool otomatisasi browser — AI pakai untuk akses situs yang perlu login, SPA, atau yang blokir bot biasa
SPA	Single Page Application — situs web yang konten dalamnya baru muncul setelah JavaScript jalan, sulit di-scrape biasa
Iterasi	Mengulang prompt dengan perbaikan, sampai output sesuai
Validasi	Mengecek kebenaran output AI terhadap sumber terpercaya — wajib untuk fakta rinci
RKAP	Rencana Kerja & Anggaran Perusahaan — dokumen perencanaan tahunan yang berisi target bisnis dan alokasi anggaran. Sumber input utama Sesi 5.1
Radir	Rapat Direksi — forum pengambilan keputusan strategis di level Direksi BSI. Output Sesi 5.3 ditujukan ke forum ini
Checkpoint	Forum review berkala (bulanan / kuartalan) untuk mengevaluasi progress bisnis. Format presentasi mirip Radir tapi audiens lebih internal
Portfolio view	Konsolidasi data lintas segmen menjadi satu pandangan utuh — yang dilihat oleh Direksi dan unit Planning, bukan oleh dept BD individual
Traffic light	Klasifikasi cepat status segmen / metrik ke 3 tier warna (hijau / kuning / merah) berdasar threshold yang disepakati
Early warning signal	Indikator yang belum kritis tapi trennya mengkhawatirkan — terdeteksi sebelum jadi gap yang nyata

Langkah Lanjutan

Setelah Workshop

1. **Hari H+1** — Buat akun Claude Pro pribadi di claude.ai. Pakai prompt template di workbook ini sebagai starter
2. **Minggu pertama** — Ulangi salah satu lab di akun pribadi, dengan segmen atau prospek nyata yang sedang Anda tangani
3. **Bulan pertama** — Integrasikan satu area aktivitas ke workflow harian. Mulai dari yang frekuensinya tinggi (misal: brief visit jika sering visit)
4. **Bulan kedua** — Mulai bagikan prompt yang berhasil ke rekan satu tim. Bangun **prompt library** internal ISE

Tier Langganan Claude untuk Pemakaian Mandiri

TIPS

Untuk workshop hari ini, akun Claude Pro pada laptop lab disediakan oleh BSI. Setelah workshop, jika Anda ingin melanjutkan latihan secara mandiri di laptop pribadi, Anda perlu langganan sendiri. Tabel berikut sebagai panduan memilih tier.

Tier	Harga	Cocok Untuk
Free	Gratis	Eksplorasi awal, tanya jawab sederhana
Pro	\$20/bulan	Pemakaian harian, riset, drafting — rekomendasi untuk BD
Max	\$100–200/bulan	Pemakaian intensif, banyak lab paralel, dokumen besar

Untuk yang Mau Lebih Lanjut: Claude Code on the Web + GitHub

Kalau Anda ingin kapabilitas Claude yang penuh (akses file, jalan multi-step, otomasi besar) tapi tidak punya laptop dengan Claude Code — atau pernah berpikir “andai saya bisa kerja seperti workshop ini dari iPad” — **Claude Code on the Web** adalah jalannya.

Cara Kerja

1. Anda hubungkan Claude ke satu GitHub repo Anda
2. Anda beri Claude tugas lewat claude.ai/code
3. Anthropic membuat VM cloud yang isolated
4. VM meng-clone repo Anda, Claude mengerjakan tugas di sana
5. Claude push hasil ke branch baru di repo Anda
6. Anda review hasilnya dan merge bila sudah OK

Kelebihan

- Berfungsi dari device manapun — laptop, **iPad**, ponsel
- Bisa menjalankan banyak tugas paralel — misal riset 100 prospek sekaligus, ditinggal sambil ngopi
- Hasil otomatis ter-backup di GitHub (ada history versi, tidak hilang)
- Tidak perlu install apa-apa di device Anda

Yang Perlu Dipelajari Dulu

- **GitHub dasar** — konsep repository, branch, push, merge. Sekitar 1–2 hari belajar mandiri untuk yang belum pernah pakai
- Cara menghubungkan GitHub ke Claude (ada di dokumentasi Claude)

Kapan Tidak Perlu Pakai

- Untuk chat sederhana harian (drafting brief, talking points, caption) — `claude.ai` web saja sudah cukup
- Untuk pekerjaan sekali pakai yang tidak perlu disimpan terstruktur

Tautan

- Akses: `claude.ai/code`
- Dokumentasi: `code.claude.com/docs/en/claude-code-on-the-web`

TIPS

Ini satu-satunya cara mendapat kapabilitas penuh Claude Code dari iPad. Cocok untuk peserta yang sehari-hari lebih banyak pakai iPad (level manajemen, atau yang sering visit lapangan dan jarang buka laptop).

Resource Tambahan

- `claude.com/docs` — dokumentasi resmi Claude
- `software.endy.muhammad.com` — materi training dan artikel pendukung
- Konsultasi via email selama 14 hari pasca-workshop (lihat Panduan Ringkas)

Selamat berlatih.