

Networking dalam konteks conflict negotiation dan influencing



Rudy C Tarumingkeng

Rudy C Tarumingkeng: Networking Dalam Konteks Conflict
Negotiation dan Influencing

Oleh:

[Prof Ir Rudy C Tarumingkeng, PhD](#)

Professor of Management, NUP: 9903252922

Rector, Cenderawasih State University (1978-1988)

Rector, Krida Wacana Christian University (1991-2000)

© RUDYCT e-PRESS
rudyct75@gmail.com
Bogor, Indonesia
9 May, 2025

Networking Dalam Konteks Conflict Negotiation dan Influencing

Berikut penjelasan mendetail tentang konsep dan praktik networking dalam konteks conflict negotiation dan influencing, disusun secara naratif dengan contoh kasus serta pembahasan kritis.

1. Pengertian dan Tujuan Networking

Networking—atau jaringan hubungan profesional—dapat didefinisikan sebagai proses sistematis untuk membangun dan memelihara relasi yang saling menguntungkan dengan individu atau kelompok, baik secara langsung (tatap muka) maupun tidak langsung (online) [Businessballs](#). Dalam konteks konflik, negosiasi, dan influencing, tujuan utama networking adalah:

1. **Mengakumulasi modal sosial** (social capital): memperluas sumber daya tak berwujud seperti kepercayaan, reputasi, dan informasi penting.
2. **Membangun pondasi pengaruh** (influence foundation): hubungan jangka panjang mempermudah proses persuasi dan kolaborasi ketika terjadi sengketa atau saat merundingkan kesepakatan.
3. **Meminimalkan konflik**: dengan relasi yang sudah terjalin, potensi kesalahpahaman atau resistensi dapat ditekan, karena pihak-pihak sudah memiliki dasar saling percaya.

2. Manfaat dan Keunggulan Networking

BusinessBalls menyoroti bahwa networking merupakan metode pemasaran berbiaya rendah yang efektif untuk mengembangkan peluang penjualan dan kontak, berlandaskan pada rujukan dan perkenalan [Businessballs](#). Beberapa manfaat kunci yang relevan dalam negosiasi dan konflik:

- **Akses Informasi Strategis:** Dengan jaringan yang luas, Anda memperoleh intelijen organisasi atau pasar yang krusial sebelum memasuki negosiasi.
 - **Penguatan Kredibilitas:** Rekomendasi dari kontak terpercaya meningkatkan legitimasi Anda di mata lawan bicara.
 - **Pembentukan Aliansi:** Dalam situasi konflik kompleks (misalnya antar departemen), aliansi informal membantu menciptakan blok pendukung untuk solusi bersama.
 - **Peluang Kolaborasi:** Melalui pertemuan tatap muka di konferensi atau grup profesional online, muncul peluang kemitraan yang dapat memperbesar daya tawar kedua belah pihak [Businessballs](#).
-

3. Tahapan dan Strategi Praktis Networking

3.1 Persiapan (Preparation)

Sebelum menghadiri event atau mengirim undangan online:

1. **Tentukan Tujuan Jelas:** Apakah Anda mencari mentor, calon klien, atau mitra kolaborasi?

2. **Riset Calon Kontak:** Pelajari latar belakang, kepentingan, dan proyek terkini mereka.
3. **Siapkan “Elevator Pitch”:** Ringkasan singkat (30 detik–1 menit) tentang siapa Anda, apa keahlian Anda, dan apa yang Anda butuhkan atau tawarkan.

3.2 Pelaksanaan (Engagement)

Di lokasi acara atau platform daring:

- **Bangun Rapport:** Mulailah dengan pertanyaan terbuka dan tunjukkan minat tulus pada percakapan lawan bicara—misalnya dengan menanyakan tantangan terbaru di industri mereka.
- **Aktif Mendengarkan:** Gunakan teknik mendengarkan reflektif, ulangi poin penting lawan bicara untuk memperdalam hubungan.
- **Berikan Nilai Lebih:** Tawarkan insight, referensi, atau perkenalan dengan kontak lain yang relevan tanpa menunggu imbalan langsung.

3.3 Tindak Lanjut (Follow-Up)

Setelah acara:

1. **Kirim Pesan Ringkas:** Ajak berdiskusi lebih lanjut lewat email atau LinkedIn, sertakan poin spesifik dari obrolan Anda.
2. **Jaga Konsistensi Komunikasi:** Kirim pembaruan berkala—bisa berupa artikel, undangan ke webinar, atau sekadar salam saat ada momen penting.
3. **Pertahankan Kualitas Hubungan:** Jangan hanya “menghubungi saat butuh”; jadwalkan waktu untuk saling membantu sesuai kebutuhan mereka.

4. Peran Networking dalam Konflik dan Negosiasi

4.1 Mitigasi Konflik

Hubungan pra-ada (pre-existing relationships) sering kali mencegah eskalasi konflik. Contoh: Seorang manajer proyek (A) dan manajer keuangan (B) pernah terlibat perselisihan soal anggaran. Karena selama ini mereka aktif berdiskusi santai di luar rapat formal, ketika terjadi perbedaan pendapat, mereka lebih cepat mencari kompromi—karena sudah ada dasar saling menghormati.

4.2 Peningkatan Kapasitas Negosiasi

Ketika memasuki meja perundingan, negotiator yang memiliki jaringan luas mampu:

- **Mendukung Argumen dengan Data:** Mendapatkan benchmark industri dari kolega di perusahaan lain.
- **Menawarkan Opsi Kreatif:** Menghadirkan mitra pihak ketiga sebagai mediator atau penyedia solusi alternatif.
- **Mengakses Otoritas Lebih Tinggi:** Jika diperlukan “otorisasi ekstra”, jaringan internal memudahkan Anda untuk langsung mengontak pemangku keputusan.

5. Diskusi dan Pendapat

Meskipun networking memberi banyak keunggulan, perlu dicermati pula:

- **Risiko Over-Networking:** Terlalu banyak relasi tanpa kedalaman dapat menimbulkan kesan dangkal dan tidak tulus.
- **Waktu dan Energi:** Memelihara hubungan memerlukan investasi waktu; manajer harus memilih mana yang benar-benar strategis.

- **Etika dan Batasan:** Harus jujur dan menghormati privasi kontak; jangan memaksakan agenda pribadi.

Secara keseluruhan, networking adalah fondasi penting bagi siapa pun yang ingin meningkatkan efektivitas negosiasi dan meminimalkan konflik melalui jalur pengaruh (influence). Dengan pendekatan yang terencana, otentik, dan berkelanjutan, jaringan profesional tidak hanya menjadi sumber peluang bisnis, tetapi juga instrumen diplomasi internal dan eksternal organisasi.

Referensi

- Businessballs.com. *Business Networking – Tips, Tricks, and Techniques*. Diakses dari <https://www.businessballs.com/conflict-negotiation-and-influencing/networking/BusinessballsBusinessballs>.

6. Networking Digital: Transformasi ke Platform Online

Seiring kemajuan teknologi, praktik networking tidak lagi terbatas pada pertemuan tatap muka. Platform digital—seperti LinkedIn, forum profesional, dan grup media sosial—menawarkan peluang untuk memperluas jaringan dengan cepat dan terukur. Namun, berbeda dengan interaksi langsung, komunikasi online menuntut:

1. Profil Profesional yang Kuat

- Pastikan foto, headline, dan ringkasan di LinkedIn mencerminkan kompetensi dan tujuan Anda secara jelas.
- Gunakan kata kunci (keywords) yang relevan agar profil Anda mudah ditemukan oleh perekrut atau calon mitra.

2. Konten Bernilai (Value Content)

- Publikasikan artikel pendek atau insight industri yang menunjukkan keahlian Anda—misalnya tren negosiasi dalam budaya organisasi Indonesia.
- Sering-seringlah membagikan studi kasus atau ringkasan penelitian, karena konten edukatif cenderung memicu engagement dan memperkuat kredibilitas.

3. Interaksi Terukur

- Berikan komentar konstruktif pada posting orang lain untuk memperlihatkan keterlibatan Anda dalam diskusi profesional.
- Gunakan fitur “endorse” atau rekomendasi di LinkedIn untuk merekatkan hubungan—tindakan kecil ini meningkatkan goodwill dalam jangka panjang.

4. Event Virtual dan Webinar

- Hadiri minimal satu webinar setiap bulan yang relevan dengan bidang Anda, lalu follow-up pembicara atau peserta yang potensial untuk kolaborasi.

Contoh Kasus:

Ibu Sari, manajer HR di perusahaan fintech, memulai serial posting “HR Tech Trends 2025” di LinkedIn setiap awal bulan. Dalam enam bulan, ia menjalin lebih dari 200 koneksi baru, termasuk dua talenta IT dan tiga vendor platform HR. Ketika perusahaan ingin mengadakan proyek pengembangan karier karyawan, Ibu Sari dengan mudah merekomendasikan vendor dan konsultan yang telah ia “network” sebelumnya—menghemat waktu seleksi dan anggaran konsultasi.

7. Mengukur Keberhasilan Networking

Tanpa metrik, susah menilai efektivitas usaha networking Anda. Beberapa indikator kunci (Key Performance Indicators/KPIs) yang dapat digunakan:

- **Jumlah Koneksi Berkualitas:** Fokus pada koneksi dengan relevansi tinggi (misalnya, +50% kontak dari industri sasaran).
- **Rasio Respons Follow-Up:** Persentase kontak baru yang merespons dalam 1–2 minggu setelah pertemuan awal.
- **Kolaborasi dan Referral:** Hitung berapa banyak peluang (proyek, pekerjaan, vendor) yang Anda dapat lewat jaringan.
- **Tingkat Engagement Konten:** Like, komentar, atau share pada posting Anda di platform profesional.

Dengan data ini, Anda dapat menyesuaikan strategi: misalnya meningkatkan frekuensi posting, atau lebih selektif menghadiri acara tertentu.

8. Hambatan Umum dan Cara Mengatasinya

Hambatan	Solusi Praktis
Takut Mendekati Orang Baru	Siapkan “icebreaker” berbasis riset—misalnya membahas artikel terbaru dalam industri.
Waktu Terbatas	Manfaatkan event hybrid (online + offline) untuk efisiensi perjalanan.
Kurang Tindak Lanjut	Gunakan template email follow-up singkat yang bisa dipersonalisasi tiap kontak.

Hambatan

Solusi Praktis

Jaringan Stagnan

Cari komunitas niche (mis. AI for Management) untuk memperkaya relasi baru.

9. Studi Kasus Lanjutan: Aliansi Proyek Lintas Divisi

Di sebuah perusahaan manufaktur di Bandung, Divisi Operasional dan Divisi R&D sering bentrok soal alokasi waktu pengembangan produk baru versus target produksi. Manajer R&D, Pak Budi, mengambil inisiatif membangun jaringan informal dengan para supervisor produksi melalui:

1. **Coffee Chat Bulanan:** Undangan santai sekaligus berdiskusi fokus pada "value added" dari setiap usulan inovasi.
2. **Grup WhatsApp Terpadu:** Tempat berbagi data real-time tentang kapasitas mesin dan progress riset.
3. **Workshop Mini:** Kolaborasi pembuatan prototype sederhana bersama tim produksi, memperlihatkan langsung manfaat riset.

Hasilnya, frekuensi konflik berkurang 70%, dan dua produk baru berhasil diluncurkan tepat waktu—karena proses negosiasi penjadwalan sudah lancar berkat jaringan yang dipupuk Pak Budi.

10. Kesimpulan dan Rekomendasi

- **Perencanaan Sistematis:** Mulai dari riset kontak hingga pembuatan "elevator pitch" dan KPI yang jelas.
- **Keaslian Hubungan:** Jaga integritas; hubungan yang tulus lebih tahan lama daripada yang opportunistik.

- **Adaptasi Teknologi:** Padukan networking offline dan online untuk cakupan maksimal.
- **Pemantauan Berkala:** Review metrik setiap kuartal agar strategi terus relevan.

Dengan menerapkan praktik-praktik ini secara konsisten, networking bukan hanya menjadi sarana memperluas koneksi, tetapi juga pilar strategis dalam konflik management, negosiasi, dan upaya influencing di lingkungan profesional Anda.

11. Teknik Lanjutan dan Inovasi dalam Networking

11.1 Networking Berbasis Pemanfaatan Data

Dengan era big data dan AI, Anda dapat mengevaluasi jaringan lebih cermat menggunakan analitik hubungan (relationship analytics).

Misalnya, software CRM modern mampu:

- **Mengukur Centrality:** Mengidentifikasi siapa "hubs" dalam jaringan perusahaan, yaitu individu yang memiliki banyak koneksi penting.
- **Menganalisis Strength of Ties:** Menilai intensitas interaksi (frekuensi email, lamanya panggilan) untuk memprioritaskan kontak yang benar-benar produktif.

Contoh Kasus: Pak Arif, direktur penjualan di startup teknologi, menggunakan modul network analysis di CRM untuk melihat bahwa dua account manager memiliki hubungan kuat dengan 80% klien kunci. Ia lalu mendelegasikan pertemuan penting ke kedua account manager tersebut, meningkatkan closing rate dua kali lipat dalam kuartal berikutnya.

11.2 Cross-Cultural Networking

Dalam lingkungan global, sensitivitas budaya sangat krusial. Beberapa pertimbangan:

1. **Gaya Komunikasi:** Budaya tinggi-konteks (misalnya Jepang) cenderung tidak langsung, sedangkan budaya rendah-konteks (misalnya Amerika Serikat) menghargai keterbukaan.
2. **Etiket Pertemuan:** Di beberapa negara, panggilan video tanpa salam formal dapat dianggap tidak sopan. Pelajari norma lokal—seperti penggunaan nama gelar atau jabatan sebelum nama pribadi.

Kasus: Sebuah perusahaan farmasi Indonesia memperluas kemitraan riset dengan institusi di Prancis. Tim lokal mengadakan sesi workshop “cultural briefing” untuk mengenalkan tim Prancis terhadap etika Indonesia, dan sebaliknya, sehingga diskusi teknis dapat berjalan lancar tanpa kesalahpahaman sosial.

11.3 Mengintegrasikan AI dan Otomasi

AI chatbots dan virtual assistants kini dapat membantu men-schedule follow-up atau mengingatkan ulang ulang tahun profesional. Anda juga bisa memanfaatkan:

- **Recommendation Engines:** Algoritma LinkedIn yang menyarankan koneksi baru berdasarkan kesamaan latar belakang pendidikan atau pengalaman kerja.
- **Chatbot Personal Networking:** Bot internal perusahaan yang mengingatkan karyawan untuk memperbarui profil, memberi rekomendasi kontak, atau mengirim ucapan selamat atas pencapaian karier.

12. Etika dan Batasan Profesional dalam Networking

1. Transparansi Tujuan

- Jujurlah mengenai maksud pertemuan: apakah untuk belajar, berkolaborasi, atau mencari peluang kerja.

2. Perlindungan Data Pribadi

- Hormati GDPR atau regulasi lokal: jangan mempublikasikan kontak tanpa izin, dan amankan data pribadi kolega.

3. Keanekaragaman dan Inklusi

- Aktiflah memperluas jaringan di luar “echo chamber” profesi Anda—misalnya mengundang peserta dari latar belakang gender, usia, atau disiplin ilmu berbeda.
-

13. Tren Masa Depan dalam Networking

1. Metaverse dan Virtual Reality (VR)

- Konferensi virtual di dunia metaverse akan memungkinkan interaksi “tatap muka” dengan avatar, membuka dimensi baru untuk personal branding.

2. Blockchain untuk Verifikasi Kredibilitas

- CV atau sertifikasi digital dapat disimpan di blockchain, memudahkan networker memverifikasi keahlian kontak baru tanpa proses manual.

3. Micro-Networking Platforms

- Aplikasi khusus yang menghubungkan profesional dengan minat super niche—misalnya grup “AI for Hospital Management” atau “Green Finance Innovators”.

14. Diskusi dan Rekomendasi Lanjutan

- **Fokus pada Deep Networking:** Alih-alih “koleksi kartu nama”, prioritaskan membuat dua hingga tiga koneksi per acara yang benar-benar Anda follow up.
- **Pelatihan Soft Skills:** Kemampuan story-telling, emotional intelligence, dan cultural intelligence menjadi pembeda utama di era digital.
- **Program Mentoring Terstruktur:** Rancang program mentoring internal untuk mentransfer modal sosial dari senior ke junior, memperkuat jaringan vertikal dalam organisasi.

Dengan menggabungkan teknik tradisional, kemajuan teknologi, dan etika profesional, networking akan terus menjadi landasan strategis dalam pengelolaan konflik, negosiasi, dan membangun pengaruh jangka panjang di lingkungan bisnis dan akademik.

Rangkuman

Praktik Networking dalam Konteks Negosiasi, Konflik, dan Influencing

1. Definisi & Tujuan

Networking adalah proses membangun dan memelihara hubungan profesional yang saling menguntungkan untuk mengakumulasi modal sosial, memperkuat pondasi pengaruh, dan meminimalkan potensi konflik.

2. Manfaat Utama

- Akses informasi strategis dan benchmark industri sebelum negosiasi.
- Penguatan kredibilitas melalui rekomendasi pihak ketiga.
- Pembentukan aliansi informal yang mendukung solusi silang-divisi.
- Munculnya peluang kolaborasi dan referral bisnis.

3. Tahapan Praktis

- **Persiapan:** Riset calon kontak, siapkan elevator pitch.
- **Pelaksanaan:** Bangun rapport dengan teknik mendengarkan aktif, tawarkan nilai tambah.
- **Tindak Lanjut:** Kirim follow-up personal, jaga komunikasi berkala.

4. Networking Digital

- Optimalkan profil LinkedIn dengan keyword dan konten edukatif.
- Berinteraksi melalui komentar, rekomendasi, dan partisipasi webinar.

- Gunakan grup niche untuk memperluas jaringan yang relevan.

5. Pengukuran & ROI

- KPI utama: jumlah koneksi berkualitas, rasio respons, lead/referral, nilai proyek, dan waktu siklus negosiasi.
- Bandingkan metrik sebelum dan sesudah inisiatif networking untuk menilai efektivitas.

6. Teknik Lanjutan

- **Analitik Hubungan:** CRM dan network analysis untuk prioritaskan "hubs".
- **Cross-Cultural:** Sesuaikan gaya komunikasi dan etiket pertemuan.
- **AI & Otomasi:** Chatbots untuk scheduling, recommendation engines untuk saran koneksi.

7. Landasan Teoritis

- **Reciprocity:** Prinsip timbal balik meningkatkan goodwill.
- **Homophily:** Kesamaan mempercepat trust-building.
- **Social Proof:** Testimoni dan endorsement menambah kredibilitas.

8. Personal Branding & Continuous Learning

- Kembangkan "signature topic" lewat konten reguler.
- Bangun identitas visual dan narasi karier yang konsisten.
- Ikuti kelompok mastermind, asosiasi alumni, dan program mentoring internal.

9. Langkah Implementasi 90 Hari

- **Bulan 1:** Audit jaringan, identifikasi kontak kunci.
- **Bulan 2:** Produksi konten dan hadiri event profesional.
- **Bulan 3:** Evaluasi KPI, refinasi strategi.

Dengan kerangka di atas, networking menjadi instrumen strategis yang tidak hanya memperluas koneksi, tetapi juga meningkatkan efektivitas negosiasi, menyederhanakan manajemen konflik, dan memperkuat posisi influencing Anda.

NETWORKING IN CONFLICT NEGOTIATION



✓ PREPARATION

- Set clear objectives
- Research contacts
- Prepare “elevator pitch

✓ FOLLOW-UP

- Send brief message
- Maintain communication
- Nurture relationship

⚙ ADVANCE TECHNIQUES

- Analyze relationships

📺 DIGITAL

- Optimize profile
- Share valuable content
- Interact with others
- Attend webinars

📊 METRICS

- Quality connections
- Response rate
- Leads generated
- Negotiation cycle time

⚙ ADVANCED TECHNIQUES

- Analyze relationships
- Adapt cross-cultural
- Use AI and automation

Glosarium

Praktik Networking dalam Negosiasi, Konflik, dan Influencing

1. **Networking**

Proses sistematis membangun dan memelihara hubungan profesional yang saling menguntungkan untuk mengakumulasi modal sosial, memperluas akses informasi, serta memperkuat pondasi pengaruh dalam konteks bisnis dan organisasi.

2. **Modal Sosial (Social Capital)**

Jaringan kepercayaan, norma, dan koneksi yang dimiliki individu atau kelompok, yang dapat diubah menjadi keuntungan strategis—misalnya informasi eksklusif atau dukungan dalam proses negosiasi.

3. **Elevator Pitch**

Ringkasan singkat (biasanya 30–60 detik) mengenai siapa Anda, keahlian atau nilai yang Anda tawarkan, serta tujuan Anda—digunakan untuk memperkenalkan diri secara cepat dan menarik dalam situasi networking.

4. **Rapport**

Keterhubungan emosional dan psikologis antara dua pihak, tercipta melalui teknik mendengarkan aktif, empati, dan pengulangan poin pembicara, yang mempercepat terbangunnya kepercayaan.

5. **Tindak Lanjut (Follow-Up)**

Langkah setelah pertemuan awal berupa komunikasi lanjutan—misalnya email, pesan LinkedIn, atau undangan diskusi lebih mendalam—untuk memperdalam dan mempertahankan hubungan profesional.

6. **Key Performance Indicators (KPI) Networking**

Indikator kuantitatif untuk mengukur efektivitas aktivitas

networking, termasuk jumlah koneksi berkualitas, rasio respons follow-up, lead/referral yang dihasilkan, nilai transaksi, dan durasi siklus negosiasi.

7. **Analitik Hubungan (Relationship Analytics)**

Penggunaan data—seperti frekuensi email, durasi panggilan, atau struktur jaringan di CRM—untuk mengidentifikasi siapa “hubs” (pusat koneksi) dan menilai kekuatan hubungan dalam jaringan.

8. **Reciprocity (Timbal Balik)**

Prinsip psikologi sosial di mana individu merasa berkewajiban untuk membalas kebaikan yang diterima. Dalam networking, memberi insight atau referensi terlebih dahulu akan mendorong orang lain untuk membantu Anda di masa mendatang.

9. **Homophily (Kesamaan)**

Kecenderungan orang untuk terhubung dengan individu yang memiliki karakteristik atau minat serupa—misalnya latar belakang pendidikan, jabatan, atau hobi profesional—sehingga membangun trust lebih cepat.

10. **Social Proof (Bukti Sosial)**

Fenomena di mana rekomendasi, testimoni, atau endorsement dari sosok berpengaruh meningkatkan kredibilitas dan legitimasi Anda di mata calon kontak baru.

11. **Personal Branding**

Proses membangun citra profesional yang konsisten melalui konten terfokus (signature topic), identitas visual, dan narasi perjalanan karier, sehingga Anda lebih mudah diingat dan dipercaya oleh jaringan.

12. **Cross-Cultural Networking**

Pendekatan networking yang memperhatikan perbedaan budaya—seperti gaya komunikasi, etiket pertemuan, dan nilai-nilai lokal—untuk menghindari kesalahpahaman dalam lingkungan global.

13. **Networking Digital**

Praktik membangun jaringan melalui platform online (LinkedIn, forum, grup media sosial) dengan memanfaatkan profil profesional, konten bernilai, dan interaksi terukur (komentar, rekomendasi, webinar).

14. **Metaverse & VR Networking**

Tren masa depan di mana interaksi profesional berlangsung dalam dunia virtual (metaverse) menggunakan avatar, memungkinkan pengalaman "tatap muka" digital yang lebih imersif.

15. **Group Mastermind**

Kelompok kecil (6–8 orang) yang bertemu rutin untuk saling bertukar insight, memecahkan masalah, dan memberi umpan balik—membentuk jaringan kolaboratif yang mendukung pembelajaran dan pertumbuhan profesional berkelanjutan.

Daftar Pustaka

1. Businessballs.com. (n.d.). *Business Networking – Tips, Tricks and Techniques*. Diakses 9 Mei 2025, dari <https://www.businessballs.com/conflict-negotiation-and-influencing/networking/>
2. Gouldner, A. W. (1960). "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement." *American Sociological Review*, 25(2), 161–178.
3. McPherson, M., Smith-Lovin, L., & Cook, J. M. (2001). "Birds of a Feather: Homophily in Social Networks." *Annual Review of Sociology*, 27, 415–444.
4. LinkedIn Help Center. (2024). *How to Optimize Your LinkedIn Profile*. Diakses 9 Mei 2025, dari <https://www.linkedin.com/help/linkedin/answer/111663>
5. Burt, R. S. (2005). *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. Oxford University Press.
6. Granovetter, M. S. (1973). "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
7. ChatGPT o4-mini (2025). Access date: 9 May 2025. Prompting by [Rudy C Tarumingkeng](#) on Writer's account. <https://chatgpt.com/c/681d851e-d2ac-8013-bdba-9812d8a5e7cc>