



- Santana
- Julia Oliveira
- Adriana Reyna
- Gustavo Grandelero
- Pereira
- Vincente Obispo
- Felipe Carrizo
- Matias Bavaro
- Gustavo Lima
- Victor
- Tauan Vaz
- Javier Carrizo
- Maria Fernanda Borgato
- Ibrahim Haid
- Alamo G
- Mashia Bravo
- Luis Benitez
- Ricardo Scifoni
- Valentina Rojas
- Matias Bavaro
- Wadhvani Foundation
- Regina Paredes
- Gustavo Grandelero
- Bruno Bonfim
- Vincente Allan
- Jayne Santana
- Pedro Pereira
- Luis Benitez
- Alfonso Fernandez
- Luzia A.
- Wadhvani Advanta...
- Josefina Sanchez Sa...
- Ciara Muevetex
- Ericka Calderon
- Julia Oliveira
- Ronald Barzola
- Tauan Vaz
- naomiwatanabe
- Erick Coronado
- Pereira
- Vincente Obispo
- Felipe Carrizo
- Matias Bavaro
- Gustavo Lima
- Victor
- Tauan Vaz
- Javier Carrizo
- Maria Fernanda Borgato
- Ibrahim Haid
- Alamo G
- Mashia Bravo
- Luis Benitez
- Ricardo Scifoni
- Valentina Rojas



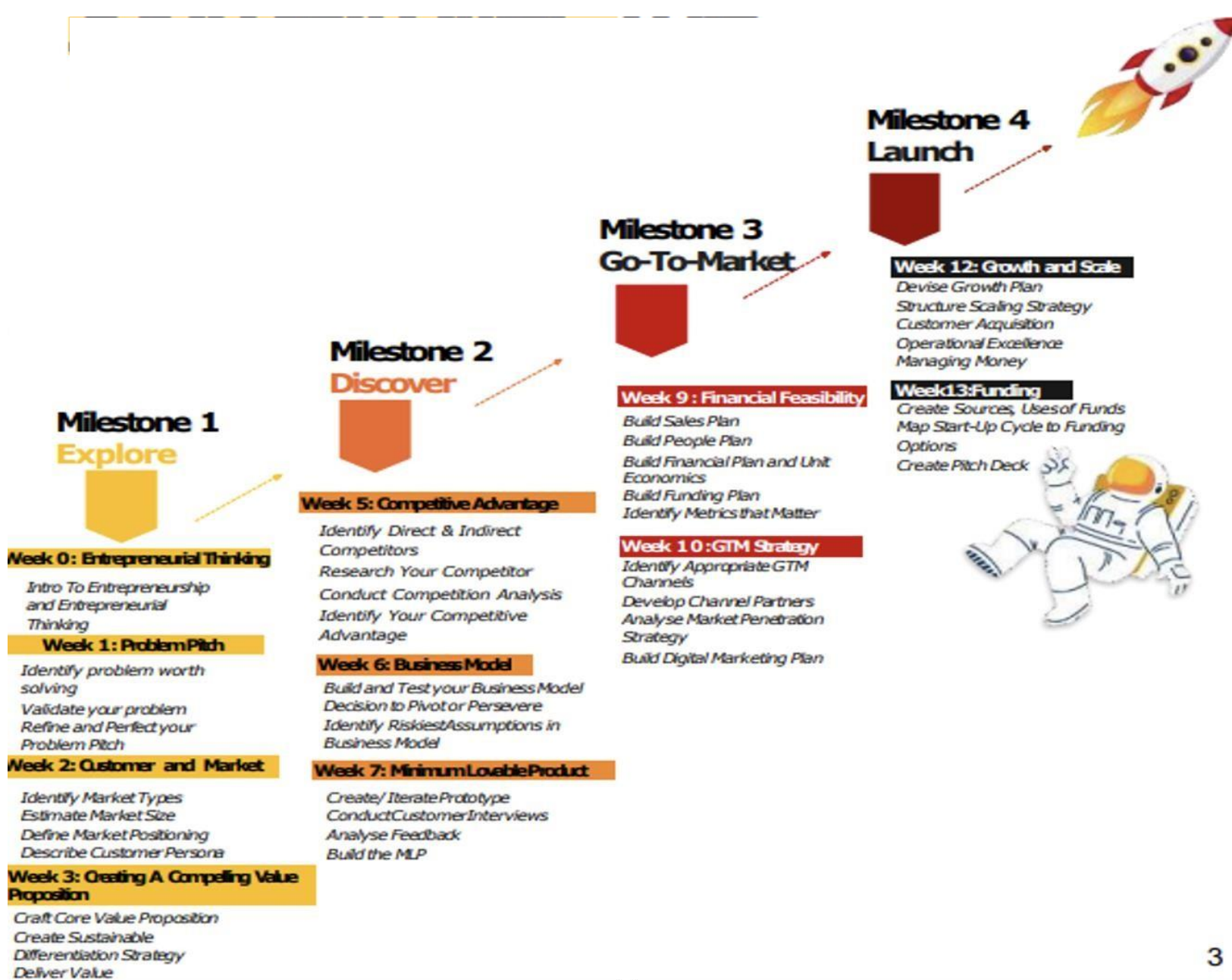
Next-Generation Fellowship Program

Identifikasi Masalah & Penemuan Peluang



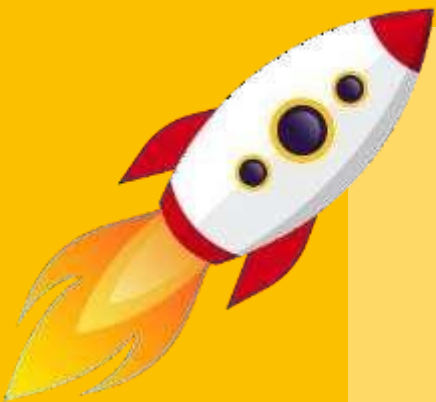
<https://www.wfglobal.org>

Overview program dan perjalanan pembelajaran Anda selama 14 minggu:



KONSEP

- Tempatkan masalah dalam konteks usaha Anda
- Identifikasi Pernyataan Masalah
- Sesuaikan Pernyataan Masalah pada Masalah Besar Tes Litmus
- Pertajam Pitch Masalah Anda



Pada akhir minggu, Anda akan mampu untuk:

- Menganalisis berbagai aspek bisnis Anda.
- Memiliki visibilitas berbagai aspek dalam bisnis Anda.
- Mempertajam Pitch Masalah Anda.

Langkah:

1. Identifikasi Pernyataan Masalah
2. Masalah Besar Tes Litmus
3. Pertajam Pitch Masalah Anda

Penyataan Masalah



"Jika saya diberi waktu satu jam untuk menyelamatkan planet, saya akan menghabiskan 59 menit untuk mendefinisikan masalah dan satu menit untuk menyelesaikannya."

– Albert Einstein

Kualitas umum yang sering diabaikan oleh banyak pengusaha, terutama pengusaha muda, adalah bekerja demi kesuksesan jangka panjang.

Di dunia yang serba cepat, kesuksesan jangka pendek terlalu disorot dan dirayakan. Hal ini membuat banyak orang percaya bahwa banyak kesuksesan di luar sana terjadi hanya dalam semalam.

Jika Anda ingin menjadi pengusaha sukses, ingatlah bahwa dibutuhkan waktu bertahun-tahun dan banyak usaha untuk mencapai posisi *big companies* saat ini.

Pengusaha cenderung menjadi orang-orang yang berorientasi pada solusi dan akan memusatkan seluruh energi mereka pada produk yang mereka bangun. Mampu memahami secara mendalam masalah yang Anda pecahkan sangatlah penting. Ini akan memengaruhi segalanya tentang bisnis Anda:

- Bagaimana memahami pelanggan mana yang harus diajak bicara
- Bagaimana Anda mempromosikan *startup* Anda
- Membangun kepercayaan dengan pelanggan
- Memperoleh wawasan yang mungkin tidak dimiliki pesaing Anda
- Bagaimana Anda membedakan diri Anda sendiri
- Bagaimana Anda melaksanakan secara strategis berdasarkan intensitas kebutuhan
- Bagaimana produk Anda cocok dengan kehidupan dan aktivitas pelanggan Anda
- *Bagaimana pendapat Anda tentang elemen produk Anda, bagaimana produk tersebut diperkenalkan, diaktifkan, dan elemen apa saja yang benar-benar penting dalam produk Anda*
- *Mengapa pelanggan Anda akan atau tidak akan menggunakan produk tersebut (sekarang)*

[Bagaimana Membingkai Masalah Untuk Menemukan Solusi yang Tepat](#)



Forbes

[Bagaimana Pengusaha Dapat Menemukan Masalah yang Tepat untuk Dipecahkan](#) ulasan Bisnis Harvard



[Bagaimana Mengidentifikasi Masalah yang Layak](#)



[Dipecahkan](#) LinkedIn



Analisis Pernyataan Masalah Anda Saat Ini



Masalah Utama Tes Litmus

1. Market Size:

Apakah masalah ini merupakan masalah yang dihadapi banyak orang?

2. Pain Intensity

Seberapa menyakitkan masalah ini bagi orang-orang tersebut? Apakah masalah ini perlu diselesaikan? Apakah orang-orang begitu putus asa untuk menemukan solusi terhadap masalah ini sehingga mereka akan menggunakan versi yang bermasalah?

3. Alternatif yang Ada

Apakah masalah ini diselesaikan dengan cara lain memadai?
Bisakah masalah ini diselesaikan dengan cara lain?

3. Psikologi Pelanggan dan Perubahan Kebiasaan

Akankah orang-orang mengubah kebiasaan mereka dan mengadopsi solusi saya?

4. Kesiapan untuk Membayar

Akankah orang-orang membayar untuk memiliki penyelesaian masalah ini?
Apakah mereka akan membayar saya untuk memecahkan masalah ini untuk mereka?

5. Kecintaan

Akankah solusi ini menjadi sesuatu yang membuat mereka tidak dapat hidup tanpanya?

6. Evangelisim

Apakah mereka akan keluar dan memberi tahu semua temannya tentang solusi saya?



AirBnb, jaringan *startup* tempat tidur dan sarapan yang populer dan berkembang pesat, mendefinisikan pernyataannya melalui tiga isu yang dihadapi oleh pelanggannya - harga hotel, terputusnya koneksi di hotel-hotel yang ada, dan kurangnya metode untuk terhubung dengan penduduk setempat, atau entah bagaimana menjadi tuan rumah bagi seorang traveler.



Pernyataan Masalah

● Anda telah mempelajari berbagai langkah tentang mengapa penting untuk memulai dengan masalah, bagaimana mendefinisikan masalah yang layak dipecahkan, bagaimana menganalisis masalah tersebut untuk **memastikan Anda benar-benar menysasar akar penyebab masalah** dan bukan hanya alasan yang tampak menipu. Anda telah memastikan bahwa tidak ada orang lain yang memecahkan masalah ini, tidak ada solusi serupa dengan apa yang Anda usulkan, atau tidak ada solusi yang cukup baik dan Anda yakin dapat menciptakan solusi yang lebih baik.

● [Sekarang saatnya mengumpulkan semua informasi ini di satu tempat menggunakan **problem statement canvas**](#)



● Hal ini akan membantu Anda mendapatkan gambaran yang jelas mengenai berbagai aspek masalah yang Anda targetkan dan akan membantu Anda menjadi lebih yakin bahwa Anda mengidentifikasi masalah yang layak dipecahkan, masalah yang selaras dengan tujuan pribadi dan profesional Anda dan tidak ada orang lain yang mendominasi penyelesaiannya.

● Anda harus melakukan ini sampai Anda menemukan masalah yang tepat. Jangan memilih masalah pertama yang Anda temui, terutama jika data menunjukkan bahwa masalah tersebut tidak cukup baik. Gali lebih dalam sampai Anda menemukan akar penyebab dari sebuah masalah dan Anda akan mampu menangkap kesenjangan pasar yang besar!

<p>KONTEKS Kapan masalah itu terjadi?</p>	<p>MASALAH Apa akar permasalahannya?</p>	<p>ALTERNATIF Apa yang pelanggan lakukan sekarang untuk memperbaiki masalah tersebut?</p>
<p>PELANGGAN Siapa yang paling sering punya masalah?</p>	<p>DAMPAK EMOSIONAL Bagaimana perasaan pelanggan?</p> <p>DAMPAK YANG DAPAT DIKUANTIFIKASI Apa yang dimaksud dengan dampak yang dapat diukur (sertakan satuan)?</p>	<p>KEKURANGAN ALTERNATIF Apa kelemahan dari alternatifnya?</p>

Problem StatementCanvas Credit:metabeta.com

Panggilan untuk bertindak !



Anda telah melalui berbagai langkah pada Kanvas Pernyataan Masalah – mengidentifikasi masalah, memperoleh pengetahuan dan mempelajari berbagai alat yang berbeda yang diperlukan untuk mengidentifikasi masalah yang menurut Anda menarik untuk mulai dikerjakan dan diatasi.

Sekarang Anda mempunyai masalah yang tervalidasi – masalah yang Anda yakini mempunyai potensi.

Ingatlah selalu bahwa mendokumentasikan hasil Anda dari 2 minggu tersebut akan membantu Anda melacak masalahnya dan Anda selalu dapat kembali dan memeriksa hasil Anda.

Sekaranglah waktunya untuk mendefinisikan pernyataan masalah dengan jelas dan ringkas:

Langkah-langkah Problem Definition:

- Tempatkan masalah dalam konteksnya
- Jelaskan relevansi dan kekritisannya masalah tersebut
- Buktikan klaim Anda (data pasar, wawancara pelanggan)
- Usulkan solusi
- Jelaskan manfaat tambahan dari solusi yang Anda usulkan



Anda selalu dapat menggunakan model yang sama di masa depan dan menerapkannya pada masalah apa pun yang sedang Anda kerjakan untuk memastikan analisis masalah yang tepat





nextgen.global@wfglobal.org