





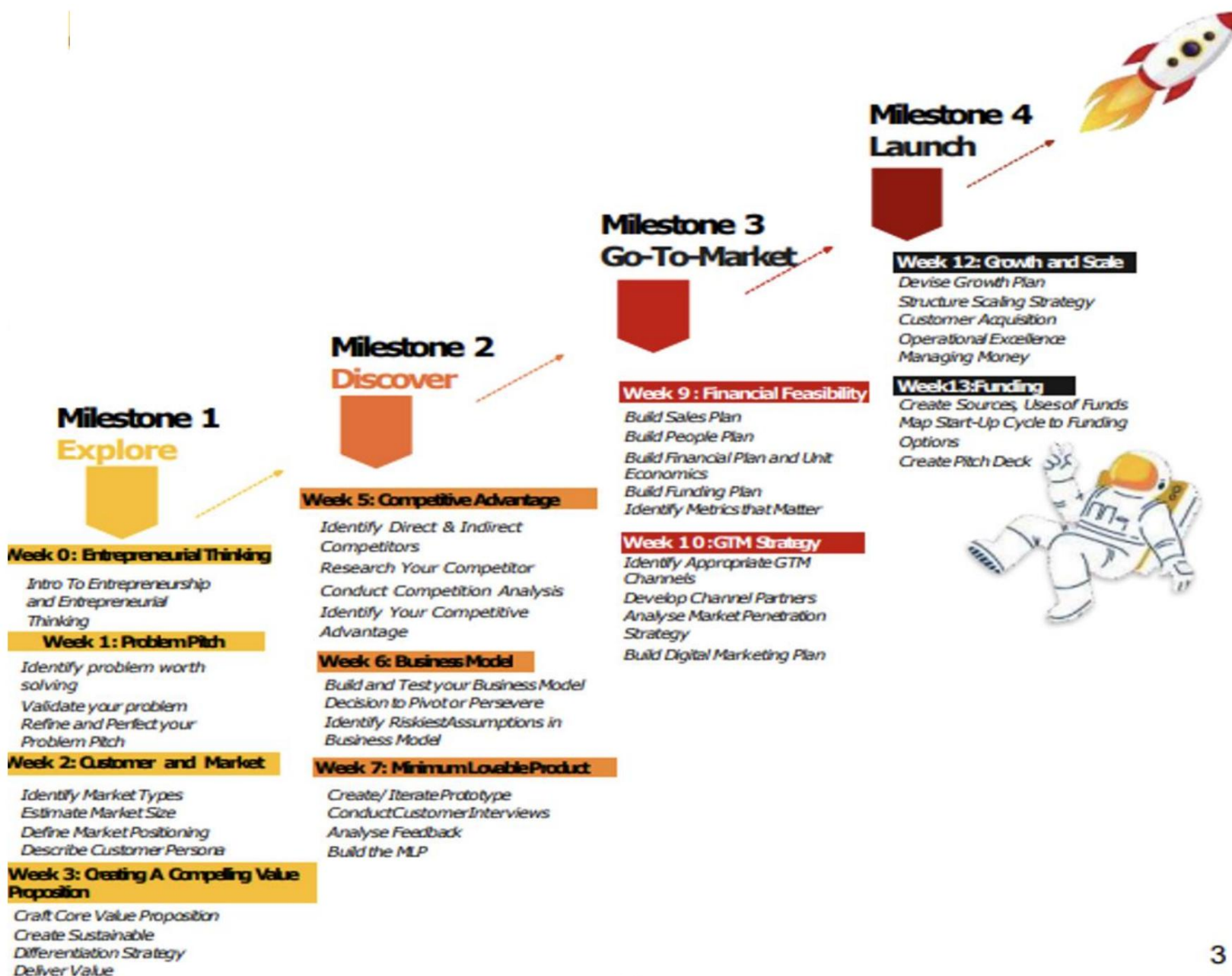
Program Beasiswa Generasi Berikutnya

**Masalah identifikasi
&
Penemuan Peluang**



<https://www.wfglobal.org>

Ikhtisar program dan perjalanan pembelajaran Anda selama 14 minggu:



KONSEP

- Letakkan permasalahan dalam konteks usaha Anda
- Identifikasi Pernyataan Masalah • Kalibrasi Pernyataan Masalah pada
Tes Lakmus Masalah Hebat
- Pertajam Pitch Masalah Anda



Pada akhir minggu, Anda akan dapat:

- Analisis berbagai aspek bisnis Anda. • Memiliki visibilitas berbagai aspek dalam diri Anda bisnis.
- Pertajam Pitch Masalah Anda.

Langkah:

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

Masalah Penyataan



“Jika saya diberi waktu satu jam untuk menyelamatkan planet ini, saya akan menghabiskan 59 menit untuk mendefinisikan masalahnya dan satu menit untuk menyelesaikannya.”

- Albert Einstein

Kualitas umum yang banyak diabaikan oleh banyak pengusaha, terutama wirausahawan muda, adalah bekerja untuk mencapai 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 kondisi perusahaan besar saat ini.

Wirausahawan 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. Hal ini akan memengaruhi segalanya dalam bisnis Anda:

- Cara memahami pelanggan mana yang harus diajak bicara
- Cara Anda

mempromosikan startup Anda

Membangun kepercayaan dengan

pelanggan

- Mendapatkan wawasan yang mungkin tidak dimiliki

pesaing Anda

- Bagaimana Anda

membedakan diri Anda sendiri

- Cara Anda mengeksekusi secara strategis

berdasarkan intensitas kebutuhan

- *Bagaimana produk Anda sesuai dengan kehidupan*

dan aktivitas pelanggan Anda

- *Bagaimana pendapat Anda tentang elemen-elemen produk Anda,*

bagaimana produk tersebut diperkenalkan, diaktifkan, dan elemen-elemen apa saja yang benar-benar penting dalam p

- *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



Tes Litmus Masalah Besar:

1. Ukuran Pasar:

Apakah masalah ini merupakan masalah yang dihadapi banyak orang?

2. Intensitas Nyeri:

Seberapa menyakitkan masalah ini bagi orang-orang tersebut? Apakah masalah ini perlu diselesaikan?

Apakah orang-orang sangat putus asa untuk menemukan solusi terhadap masalah ini sehingga mereka akan menggunakan kereta
Versi: kapan?

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 masyarakat membayar agar masalah ini terselesaikan?
Akankah mereka membayar AKU untuk menyelesaikan masalah mereka ini?

5. Kecintaan

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

6. Saya akan menginjili

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



AirBnb, jaringan startup tempat tidur dan sarapan yang populer dan berkembang pesat, mendefinisikan pernyataan masalahnya melalui tiga masalah 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 musafir.

Masalah

Penyataan



- Anda telah mempelajari berbagai langkah mengapa penting untuk memulai permasalahan dan bagaimana caranya untuk menentukan masalah yang layak dipecahkan, bagaimana menganalisis masalah tersebut **untuk memastikan Anda benar-benar menargetkan akar** permasalahan dan bukan hanya alasan-alasan yang tampak menipu. Anda telah memastikan bahwa tidak ada orang lain yang memecahkan masalah ini, tidak ada solusi serupa dengan 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 pernyataan masalah kanvas](#)



- Hal ini akan membantu Anda mendapatkan gambaran yang jelas mengenai berbagai aspek masalah yang Anda targetkan dan akan membantu Anda lebih yakin bahwa Anda telah mengidentifikasi suatu masalah layak untuk dipecahkan, sebuah masalah yang sejalan 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 suatu masalah dan Anda akan mampu menangkap kesenjangan pasar yang besar!

<p>KONTEKS</p> <p>Kapan itu dimana masalahnya?</p>	<p>MASALAH</p> <p>Apa penyebab utamanya dari masalah tersebut?</p>	<p>ALTERNATIF</p> <p>Apa yang pelanggan lakukan sekarang? memperbaiki masalahnya?</p>
<p>PELANGGAN</p> <p>Siapa yang paling sering mengalami masalah?</p>	<p>DAMPAK EMOSIONAL</p> <p>Bagaimana perasaan pelanggan?</p> <p>DAMPAK YANG DAPAT DIKUANTIFIKASI</p> <p>Apa dampaknya yang dapat diukur (sertakan satuan)?</p>	<p>KEKURANGAN ALTERNATIF</p> <p>Apa kerugian dari alternatif-alternatif tersebut?</p>

Kredit Kanvas Pernyataan Masalah : metabeta.com

Panggilan untuk bertindak !



Anda telah melalui berbagai langkah dalam Kanvas Pernyataan Masalah - mengidentifikasi masalah, memperoleh pengetahuan dan mempelajari berbagai alat 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.

Sekarang saatnya untuk mendefinisikan pernyataan masalah dengan jelas dan ringkas:

Langkah-langkah Definisi Masalah:

• Tempatkan masalah dalam konteksnya •

Jelaskan relevansi dan kekritisan masalah • 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 menerapkan masalah apa pun yang sedang Anda kerjakan untuk memastikan analisis masalah yang tepat





nextgen.global@wfglobal.org