



Wadhvani Ignite BUKU KONSEP

Modul 2

Pelajaran 2: Menemukan Masalah di 'Dunia Nyata'

Konteks:

Ketika memulai perjalanan kewirausahaan, wajar jika tertarik untuk memulai dengan sebuah ide. Namun, perjalanan menuju kesuksesan sejati sering kali membutuhkan pendekatan yang berbeda. Dalam pelajaran ini, "Menemukan **Masalah di Dunia Nyata**", fokusnya adalah menggeser perhatian dari sekadar *brainstorming* ide menuju identifikasi masalah dunia nyata yang dihadapi pelanggan sesungguhnya. Hal ini penting untuk memastikan bahwa usaha kewirausahaan relevan, berkelanjutan, dan mampu memenuhi kebutuhan pasar yang nyata.

Ringkasan Program dan Perjalanan Kewirausahaan Anda selama 14 minggu

1. Identifikasi Masalah	2. Identifikasi Pelanggan & Validasi Kebutuhan	3. Menghasilkan Ide Solusi	4. Peluang & Pemetaan Kompetitor
Minggu 1	Minggu 2-3	Minggu 4	Minggu 5
■ Orientasi ■ Mengembangkan Perspektif Industri Makro ■ Menemukan Masalah di 'Dunia Nyata' ■ Meneliti Masalah yang Dipilih ■ Analisis Masalah	■ Mengidentifikasi Segmen Pelanggan ■ Kerangka <i>'jobs-to-be-done'</i> ■ Mengembangkan Persona Pelanggan ■ Memahami Validasi Pelanggan ■ Memvalidasi Kesesuaian Masalah Pelanggan (<i>Customer-Problem Fit</i>) ■ Memperbaiki Persona Pelanggan & Permasalahan	■ Memvalidasi Kesesuaian Masalah Pelanggan (<i>Customer-Problem Fit</i>) ■ Menghasilkan Ide Solusi ■ Pemetaan Kecocokan Solusi dengan Permasalahan	■ Identifikasi & Memetakan Pesaing Global ■ Meninjau Tren Industri & mengukur pasar
5. Pengembangan Prototipe & MVP	6. Penilaian Feasibilitas Peluang & Pengukuran Skala	7. Pemodelan Bisnis	8. Strategi Pemasaran & Penjualan
Minggu 6	Minggu 7	Minggu 8	Minggu 9-10
■ Memahami Prototipe & MVP ■ Membuat Prototipe ■ Menggunakan Prototipe Untuk Validasi Awal	■ Tentukan Posisi Pasar Relatif Anda ■ Perkirakan Ukuran Peluang dan Cakupannya	■ Memahami Model Pendapatan ■ Memahami <i>Lean Canvas</i> ■ Membuat <i>Lean Canvas</i> untuk <i>Startup</i> Anda	■ Memahami Pemasaran & Penjualan ■ Menerapkan Pendekatan <i>Go-To-Market</i> (GTM) ■ Memetakan Proses Penjualan
9. Manajemen Keuangan untuk Profitabilitas	10. Kebutuhan Tim & Talenta	11. Orientasi untuk Skala	12. Presentasi Feasibilitas Ide Usaha
Minggu 11-12	Minggu 12	Minggu 13	Minggu 14
■ Memahami Biaya <i>Startup</i> ■ Memulai dengan Perencanaan Keuangan ■ Menganalisis Jalur Menuju Profitabilitas ■ Memahami & Menjelajahi Opsi <i>Bootstrapping</i>	■ Menemukan Co-Founder dan Mentor ■ Membangun Tim Awal	■ Berpikir Melampaui Prototipe - Peluang Skala & Orientasi ■ Cerita Persuasif untuk Ide Usaha yang Layak	■ Berlatih presentasi ■ Presentasi akhir

Metodologi Inti yang Dibahas dalam Pelajaran Ini

- 1. Pemicu untuk Mengenali Masalah:** Mengeksplorasi berbagai pemicu yang mendorong pengusaha untuk mengenali masalah, baik melalui pengalaman pribadi, observasi pasar, maupun tren industri.
- 2. Filter untuk Mengidentifikasi Masalah yang Layak Dipecahkan:** Menyediakan kerangka kerja dan kriteria untuk memfilter masalah yang telah diidentifikasi, membedakan antara sekadar ketidaknyamanan dan masalah nyata yang membutuhkan perhatian dan solusi.
- 3. Pendalaman Domain dalam Industri yang Menarik:** Mengkaji domain spesifik dalam industri yang menarik, untuk memahami seluk-beluk dan kompleksitas masalah yang ada di domain tersebut.

Dengan mempelajari konsep-konsep ini, Anda akan memahami cara mengidentifikasi, mengevaluasi, dan menangani masalah dunia nyata secara efektif, yang menjadi dasar untuk inovasi bermakna dan kesuksesan kewirausahaan.

Setelah Menyelesaikan Pelajaran Ini, Anda Akan Mampu:

- **Mengembangkan Pemahaman yang Lebih Mendalam tentang Industri/Domain yang Anda Minati:** Mendapatkan wawasan komprehensif tentang industri atau domain yang menarik minat Anda, mengeksplorasi nuansa, tantangan, dan peluang yang ada.
- **Mengidentifikasi Celah/Tantangan dalam Industri:** Menggunakan alat Studi Kasus Industri 2 dan teknik untuk menemukan celah dan tantangan yang ada di industri atau domain yang Anda pilih, sebagai dasar solusi potensial.

- **Mengidentifikasi Penggerak Pertumbuhan:** Mengidentifikasi faktor kunci yang mendorong pertumbuhan dan evolusi dalam industri atau domain Anda, memungkinkan Anda memanfaatkan peluang yang muncul dan menavigasi hambatan secara lebih efektif.
- **Mengidentifikasi Satu Masalah yang Ingin Anda Selesaikan:** Mengidentifikasi tantangan atau masalah spesifik dalam industri atau domain yang selaras dengan tujuan dan passion kewirausahaan Anda, sebagai dasar untuk pemecahan masalah yang terfokus dan inovasi.

Langkah-Langkah yang Perlu Anda Ambil:

1. Eksplorasi Alat: Studi Kasus Industri – Bagian 2
2. Temukan celah dan tantangan yang dihadapi industri/pelanggan menggunakan Alat Studi Kasus Industri – Bagian 2.
3. Analisis tren pertumbuhan dalam industri untuk mendukung mengapa Anda percaya bahwa area ini menawarkan peluang signifikan bagi tim Anda.
4. Gunakan Filter Masalah untuk mengidentifikasi satu masalah yang akan difokuskan oleh tim Anda.
5. Buat pernyataan masalah yang jelas dan ringkas.

Menemukan Masalah di ‘Dunia Nyata’

Bagi calon pengusaha, menemukan Masalah di ‘Dunia Nyata’ seperti memulai perjalanan yang disiplin. Ini tentang memadukan *passion* dengan identifikasi masalah pelanggan yang nyata serta peluang yang mereka bawa, sambil secara menyeluruh menganalisis masalah yang ada.

Perjalanan ini dimulai dengan Mengenali Masalah yang selaras dengan minat atau *passion* pribadi, yang menjadi bahan bakar untuk mengejar solusi. Ini adalah kecocokan antara masalah dan *passion*, di mana keterlibatan terasa alami dan ketekunan lebih kuat.

Melalui Analisis Masalah, pengusaha mendalami masalah untuk memahami seluk-beluknya, konteks industri dan sosial-ekonomi tempat masalah itu ada, serta para pemangku kepentingan yang terdampak. Pemahaman mendalam ini sangat penting untuk mengembangkan proposisi bisnis yang layak dan efektif dalam menyelesaikan masalah tersebut.

Mengenali Masalah

Calon pengusaha dapat mengenali masalah dengan berbagai cara. Meskipun pengalaman pribadi penting, sebagian besar cara mengenali masalah berfokus secara eksternal. Beberapa di antaranya adalah:

1. **Mengamati Pasar:** Mencari celah dalam penawaran saat ini dan mendengarkan keluhan konsumen.
2. **Mengalami Masalah Secara Pribadi:** Merenungkan masalah atau keresahan pribadi yang Anda alami dalam kehidupan sehari-hari.
3. **Riset Pelanggan:** Melakukan survei, wawancara, atau kelompok diskusi untuk memahami kebutuhan pelanggan.
4. **Tren Industri:** Tetap terinformasi tentang tren dan teknologi yang muncul yang dapat mengganggu solusi pasar saat ini.
5. **Social Listening:** Gunakan *platform* media sosial untuk memantau apa yang dibahas atau dikeluhkan oleh calon pelanggan.

Mengenali masalah sering kali melibatkan kombinasi unik antara rasa ingin tahu, intuisi pribadi, riset pasar, dan kesadaran akan tren sosial.

Ayo Beraksi!

Gunakan alat **Studi Kasus Industri - Bagian 2** untuk menggali lebih dalam industri dan domain passion Anda.

Langkah-langkah yang Perlu Anda Ambil:

- **Eksplorasi Area/Industri yang Anda Minati:** Masuki domain dalam industri yang menarik minat Anda. Pilih domain di mana Anda ingin mendapatkan wawasan lebih mendalam.
- **Menilai Prospek Pertumbuhan:** Identifikasi apa yang mendorong pertumbuhan di area ini. Renungkan bagaimana faktor-faktor pertumbuhan ini dapat membentuk masa depan domain tersebut.
- **Mengidentifikasi Tantangan:** Temukan masalah utama dan kebutuhan yang belum terpenuhi dalam domain. Catat tantangan ini karena akan menjadi krusial untuk proyek Anda.
- **Meninjau Tren dalam Investasi:** Analisis aliran investasi ke dalam domain untuk memahami tren ekonomi dan potensi pasar.
- **Proses Identifikasi Masalah:**
 - **Kumpulkan *Insights*:** Gunakan temuan Anda dari penilaian pertumbuhan dan tantangan untuk mengidentifikasi celah dan masalah utama dalam industri.
 - **Analisis Dampak:** Tentukan siapa yang paling terdampak oleh masalah-masalah ini dan bagaimana dampaknya terhadap mereka.
 - **Daftar Masalah:** Buat daftar komprehensif tentang masalah, tantangan, dan kebutuhan yang telah Anda identifikasi.

- **Pilih Masalah:** Pilih masalah yang ingin tim Anda selesaikan dengan menerapkan kriteria berikut:
 - Apakah masalah tersebut sedang berlangsung dan signifikan?
 - Apakah cukup penting sehingga penyelesaiannya akan memberikan manfaat besar?
 - Apakah masalah tersebut mempengaruhi banyak orang atau bisnis?
 - Apakah masalah ini belum banyak diatasi?

Menyusun Pernyataan Masalah Anda:

Buat pernyataan masalah yang jelas dan ringkas yang menjelaskan:

- Siapa yang terdampak?
- Mengapa masalah ini penting?
- Bagaimana masalah ini berdampak pada mereka?

Contoh Pernyataan Masalah:

"Meskipun minat tinggi, banyak mahasiswa yang kurang memiliki pengetahuan dan sumber daya yang diperlukan untuk berinvestasi secara efektif di pasar saham, yang menyebabkan peluang finansial yang terlewat."

Instruksi Aktivitas Wirausaha: Menemukan Masalah Dunia Nyata

- Arahkan ke **Bagian Aktivitas Wirausaha 1.1 dan 1.2**.
- Lengkapi detail berikut:
- **Industri:** Identifikasi industri yang lebih luas terkait dengan masalah Anda.

- **Domain:** Tentukan domain dalam industri di mana masalah Anda berada.
- **Masalah di Dunia Nyata:** Nyatakan dengan jelas masalah dunia nyata yang ingin dipecahkan oleh *startup* Anda.