

AUDIT — BAB 6

Audit Jebakan Komoditas

Checklist untuk menilai apakah bisnismu terjebak di posisi penjual bahan mentah

FORMAT

Audit

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

**Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,
pekerja informal**

Di desa 100 orang, blok Afrika menjual biji kakao per kilogram. Blok Eropa membeli biji itu, mengolahnya, dan menjual cokelat per batang dengan harga 10-20 kali lipat. Token mengalir dari blok kakao ke blok cokelat setiap tahun, setiap hari. Ini bukan kutukan geografis. Ini posisi di rantai nilai yang bisa berubah, tapi hanya jika diidentifikasi dan ditangani secara sadar. Audit ini membantu kamu memeriksa apakah bisnis atau pekerjaan kamu ada di posisi penjual komoditas atau penjual nilai tambah.

DARI BUKU

Materi ini diturunkan dari Bab 6 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

Bagian 1: Indikator Jebakan Komoditas

Centang setiap pernyataan yang berlaku untuk bisnis atau pekerjaan kamu. Semakin banyak centang, semakin dalam kamu di posisi komoditas.

- Harga jualku ditentukan oleh pasar atau pembeli, bukan olehku
- Ada banyak penjual lain yang menawarkan produk atau jasa yang sangat mirip dengan punyaku
- Pembeli bisa dengan mudah beralih ke penjual lain tanpa biaya yang berarti
- Kenaikan harga bahan baku langsung menekan marginku tanpa bisa dilimpahkan ke pembeli
- Produk atau jasaku tidak punya identitas merek yang dikenal pembeli akhir
- Aku menjual ke pembeli yang kemudian menjual kembali dengan margin jauh lebih tinggi
- Pendapatanku bergantung pada volume, bukan kualitas atau keunikan

ISI	JAWABAN KAMU
Jumlah centang (dari 7)	_____
Interpretasi: 5-7 jebakan parah, 3-4 risiko sedang, 0-2 posisi baik	_____

Bagian 2: Hitung Margin Komoditas Kamu

Margin komoditas biasanya tipis dan semakin tipis dari waktu ke waktu karena kompetisi harga. Hitung margin aktual kamu dan bandingkan dengan tren tiga tahun terakhir.

ISI	JAWABAN KAMU
Margin bersih tahun ini (%)	_____
Margin bersih tahun lalu (%)	_____
Margin bersih dua tahun lalu (%)	_____
Tren: naik, turun, atau stabil	_____
Persentase margin yang hilang per tahun (%)	_____

Bagian 3: Opsi Keluar dari Posisi Komoditas

Ada empat jalur utama untuk keluar dari posisi komoditas. Nilailah setiap jalur berdasarkan kelayakannya untuk bisnis atau situasi kamu saat ini.

- Jalur 1: Diferensiasi produk. Tambahkan fitur, kualitas, atau layanan yang pesaing tidak punya. Kelayakan untukmu: tinggi, sedang, atau rendah.
- Jalur 2: Branding dan identitas. Bangun merek yang pembeli akhir kenal dan minta. Kelayakan: tinggi, sedang, atau rendah.
- Jalur 3: Integrasi vertikal ke hilir. Lakukan sendiri satu langkah pengolahan berikutnya. Kelayakan: tinggi, sedang, atau rendah.
- Jalur 4: Spesialisasi segmen. Fokus pada segmen pembeli yang mau membayar premium untuk kualitas spesifik. Kelayakan: tinggi, sedang, atau rendah.

ISI	JAWABAN KAMU
Jalur yang paling layak untuk situasi kamu	_____
Satu langkah konkret untuk mulai keluar dari posisi komoditas	_____
Target margin setelah pergeseran (%)	_____

Ringkasan

Jebakan komoditas bukan takdir. Tapi keluar dari sana butuh keputusan yang disengaja dan investasi yang nyata, baik dalam diferensiasi, branding, atau integrasi vertikal. Audit ini memberi kamu skor posisi saat ini dan empat jalur keluar yang bisa dievaluasi berdasarkan sumber daya dan kapasitas yang dimiliki.

KALAU MAU DALAM LEBIH JAUH

Buku lengkap punya 11 bab, data dari Oxfam, World Bank, ILO, GEM, dan ratusan angka terverifikasi. Link di halaman berikutnya.

BUTUH BANTUAN MENJALANKAN INI?

Bangun sistem yang mampu bertahan, bukan sekadar bertahan hari ini.

Kalau kamu butuh audit posisi bisnis, arsitektur keuangan, atau pendampingan menata sistem pendapatan, lihat layanan di services.hibranwar.com.

LAYANAN YANG RELEVAN UNTUK TOPIK INI

Audit Posisi Bisnis

Diagnosa 1 jam untuk memetakan posisi kamu di rantai pasok, sumber pendapatan, dan titik rawan arus kas.

**Arsitektur Sistem Pendapatan**

Rancang ulang cara uang masuk, keluar, dan diam. Pindah dari gaji-only ke campuran aset kecil yang bekerja 24 jam.

**Pendampingan Wiraswasta Kecil**

Enam minggu pembenahan operasional. Fokus ke bisnis kecil yang sudah jalan, bukan rencana belum terbukti.



Baca buku lengkapnya

Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang — 50.000 kata, 11 bab, data dari Oxfam, UBS, World Bank, ILO, GEM. Buku ini yang melahirkan seluruh lead magnet ini.

[Beli di Google Play Books >](#)

play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ

TENTANG PENULIS

Ibrahim Anwar, dikenal sebagai Hibranwar, pengusaha dan penulis di persimpangan engineering, bisnis, dan konten. Latar Sastra Belanda dari UI.

Lead magnet ini adalah No. **017** dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

KONTAK & KANAL

Web: hibranwar.com

Layanan: services.hibranwar.com

Buku: Google Play Books