

WALKTHROUGH — BAB 3, 10

---

# Walkthrough: Geser Posisi di Rantai Nilai

Rencana bertahap untuk bergerak dari penjual bahan mentah ke penjual nilai tambah

---

FORMAT

Walkthrough

ESTIMASI BACA

6 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,  
pekerja informal

Petani kopi mendapat 1-10% dari harga kopi di kafe. Kafe mendapat 70-80%. Jarak antara keduanya bukan keberuntungan. Itu adalah perbedaan posisi di rantai nilai. Setiap langkah ke arah konsumen akhir biasanya berarti margin yang lebih besar. Walkthrough ini memandu proses bergeser posisi secara bertahap, satu langkah dalam satu waktu. Tidak perlu langsung dari petani ke kafe. Satu langkah ke distributor kecil yang lebih dekat ke konsumen sudah mengubah angka secara nyata.

**DARI BUKU**

Materi ini diturunkan dari Bab 3, 10 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

## Langkah 1: Peta posisi kamu saat ini dengan jujur

Sebelum bergerak, kamu perlu tahu posisi awal. Petakan secara jujur di mana kamu di rantai nilai produk atau jasa utamamu, berapa persen harga akhir yang kamu terima, dan siapa yang ada di antara kamu dan konsumen akhir.

- Tulis produk atau jasa utama kamu
- Harga yang kamu terima per unit dari pembeli kamu langsung
- Harga yang dibayar konsumen akhir untuk produk yang sama atau serupa
- Persentase kamu dari harga akhir konsumen

ISI	JAWABAN KAMU
Produk atau jasa utama	_____
Harga yang kamu terima (IDR per unit)	_____
Harga konsumen akhir (IDR per unit)	_____
Persen kamu dari harga akhir (%)	_____

## Langkah 2: Identifikasi satu langkah berikutnya

Geser satu langkah ke arah konsumen akhir. Bukan dua. Bukan tiga. Satu. Perubahan terlalu besar sekaligus membutuhkan modal dan kapasitas yang belum tentu tersedia.

- Jika sekarang menjual ke distributor: coba jual langsung ke retailer
- Jika sekarang menjual ke retailer: coba jual langsung ke konsumen melalui media sosial atau marketplace
- Jika sekarang menjual produk mentah: coba tambahkan satu proses pengolahan
- Jika sekarang menjual jasa generik: coba spesialisasi pada satu segmen yang mau membayar lebih

ISI	JAWABAN KAMU
Satu langkah ke depan yang dipilih	_____
Harga yang bisa diperoleh jika langkah ini berhasil (IDR per unit)	_____
Peningkatan margin yang diharapkan (%)	_____

## Langkah 3: Hitung biaya pergeseran

Setiap pergeseran posisi ada biayanya: peralatan baru, kemasan, sertifikasi, atau waktu yang diinvestasikan. Hitung biaya ini sebelum memutuskan apakah pergeseran ini layak.

ISI	JAWABAN KAMU
Biaya peralatan atau infrastruktur yang diperlukan (IDR)	_____
Biaya kemasan atau branding baru (IDR)	_____
Biaya sertifikasi jika diperlukan (IDR)	_____
Waktu yang diperlukan sebelum revenue baru masuk (bulan)	_____
Total investasi untuk pergeseran ini (IDR)	_____
Break-even: berapa unit harus terjual di harga baru untuk balik modal (unit)	_____

## Langkah 4: Uji dengan skala kecil

Sebelum investasi penuh, uji pergeseran dengan skala minimum. Jual 10-50 unit di posisi baru. Ukur apakah permintaan ada, apakah harga yang diharapkan bisa diperoleh, dan apakah operasional bisa dijalankan.

- Tentukan batch uji: jumlah unit atau jam layanan untuk periode uji
- Jual batch uji di posisi baru tanpa menutup posisi lama
- Ukur: berapa yang terjual, di harga berapa, dan berapa lama
- Bandingkan margin aktual dengan proyeksi di langkah 2 dan 3

ISI	JAWABAN KAMU
Ukuran batch uji yang dipilih	_____
Hasil batch uji: unit terjual dan harga rata-rata (IDR)	_____
Margin aktual dari batch uji (%)	_____
Apakah data mendukung untuk melanjutkan pergeseran: ya atau tidak	_____

## Langkah 5: Transisi bertahap

---

Jika batch uji berhasil, buat rencana transisi bertahap. Jangan langsung memutuskan hubungan dengan posisi lama. Bangun posisi baru dulu sampai cukup stabil, baru kurangi posisi lama.

- Bulan 1-3: 20% kapasitas di posisi baru, 80% di posisi lama
- Bulan 4-6: 40% di posisi baru, 60% di posisi lama
- Bulan 7-12: 60-80% di posisi baru, sisanya posisi lama sebagai cadangan
- Evaluasi kembali setelah 12 bulan apakah transisi penuh masuk akal

ISI	JAWABAN KAMU
Jadwal transisi yang akan diikuti	_____
Margin rata-rata yang diharapkan setelah 12 bulan (%)	_____

## Langkah 6: Dokumentasikan dan evaluasi

Setelah pergeseran pertama berhasil, dokumentasikan prosesnya. Pergeseran berikutnya lebih mudah karena ada referensi dari pengalaman pertama.

- Catat: apa yang berhasil, apa yang tidak, dan apa yang tidak diprediksi sebelumnya
- Hitung ROI aktual dari pergeseran ini: total keuntungan tambahan dibagi total investasi
- Identifikasi langkah pergeseran berikutnya jika ada
- Arsipkan semua data untuk digunakan dalam perencanaan pergeseran berikutnya

ISI	JAWABAN KAMU
ROI aktual dari pergeseran ini (%)	_____
Satu pembelajaran utama dari proses ini	_____
Langkah pergeseran berikutnya jika ada	_____

## Ringkasan

---

Pergeseran posisi di rantai nilai adalah salah satu cara paling efektif untuk meningkatkan margin tanpa harus meningkatkan volume. Petani kopi yang menjual langsung ke konsumen mendapat 5-10 kali lipat dari petani yang menjual ke tengkulak. Itu perbedaan yang tidak bisa dicapai dengan efisiensi produksi saja. Proses ini membutuhkan waktu dan investasi, tapi ROI-nya biasanya jauh melebihi investasi awal.

### 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](https://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](https://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. 029 dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

## KONTAK & KANAL

**Web:** [hibranwar.com](https://hibranwar.com)

**Layanan:** [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com)

**Buku:** Google Play Books