

CHECKLIST — BAB 8

Checklist Riset Pasar Minimal

Validasi pasar untuk ide bisnis tanpa biaya riset yang besar

FORMAT

Checklist

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,
pekerja informal

Di desa 100 orang, pedagang yang menjual tanpa tahu siapa yang akan membeli adalah pedagang yang rugi dari hari pertama. Riset pasar tidak harus mahal atau kompleks. Ada sekumpulan pertanyaan minimal yang jawabannya menentukan apakah ide bisnis layak diuji lebih lanjut. Checklist ini memandu proses riset pasar minimal yang bisa diselesaikan dalam satu sampai dua minggu tanpa biaya riset yang besar.

DARI BUKU

Materi ini diturunkan dari Bab 8 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

Bagian 1: Identifikasi Segmen Pembeli

Tanpa segmen yang jelas, tidak ada yang bisa diriset. Semakin spesifik segmen, semakin mudah menemukan mereka dan memvalidasi kebutuhan.

- Sudah mendeskripsikan pembeli ideal dalam satu paragraf: usia, pekerjaan, pendapatan, kebiasaan, masalah yang dihadapi
- Sudah bisa menyebut nama lima orang nyata yang cocok dengan deskripsi itu
- Sudah mengidentifikasi di mana mereka berkumpul secara online dan offline

ISI	JAWABAN KAMU
Deskripsi segmen pembeli target dalam satu kalimat	_____
Di mana segmen ini berkumpul: platform, komunitas, forum, lokasi fisik	_____

Bagian 2: Validasi Masalah

Bisnis yang berhasil menyelesaikan masalah yang nyata, bukan masalah yang diasumsikan ada.

- Sudah mewawancarai minimal 10 orang dari segmen target tentang masalah yang coba diselesaikan
- Masalah yang dideskripsikan sendiri oleh responden sesuai dengan masalah yang ingin diselesaikan
- Minimal 6 dari 10 responden menyebut masalah ini tanpa diberi petunjuk
- Sudah bertanya: solusi apa yang mereka gunakan sekarang untuk masalah ini dan seberapa puas?

ISI	JAWABAN KAMU
Jumlah responden yang diwawancarai	_____
Berapa persen yang menyebut masalah ini sebagai masalah nyata (%)	_____

Bagian 3: Validasi Solusi dan Harga

Responden yang setuju ada masalah belum tentu mau membayar untuk solusimu. Validasi kemauan membayar.

- Sudah mendeskripsikan solusi kamu ke responden dan mendapat feedback
- Sudah menanyakan harga berapa yang mau mereka bayar
- Ada yang mau membayar di harga yang membuat bisnis ini layak secara finansial
- Ada yang sudah membayar uang muka atau melakukan pre-order, meskipun jumlah kecil

ISI	JAWABAN KAMU
Harga yang mau dibayar responden rata-rata (IDR)	_____
Apakah harga itu memadai untuk break-even berdasarkan kalkulasi biaya kamu: ya atau tidak	_____
Jumlah pre-order atau uang muka yang sudah diterima (IDR)	_____

Ringkasan

Riset pasar minimal yang diselesaikan sebelum investasi modal besar bisa menghemat jutaan rupiah dari kesalahan yang seharusnya tidak perlu terjadi. Checklist ini bukan jaminan keberhasilan. Tapi 10 wawancara yang dilakukan dengan baik menghasilkan lebih banyak informasi berguna dari survei 1.000 orang yang tidak terstruktur.

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](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

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. 071 dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

KONTAK & KANAL

Web: hibranwar.com

Layanan: services.hibranwar.com

Buku: Google Play Books

© 2026 Hibranwar. Materi pendamping buku · Versi 2026.04.24