

CHECKLIST — BAB 6, 8

Checklist Ekspansi Bisnis ke Wilayah Baru

Daftar periksa sebelum membuka cabang atau memasuki pasar baru

FORMAT

Checklist

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,
pekerja informal

Di desa 100 orang, perdagangan antar blok menciptakan nilai. Tapi masuk ke blok yang tidak kamu kenal juga membawa risiko: aturan berbeda, selera berbeda, dan kompetitor yang lebih mengenal medan. Ekspansi ke wilayah baru adalah salah satu penyebab terbesar kegagalan bisnis yang sebelumnya berhasil. Checklist ini menilai kesiapan ekspansi sebelum komitmen modal dilakukan.

DARI BUKU

Materi ini diturunkan dari Bab 6, 8 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

Bagian 1: Kesiapan Bisnis Inti

Ekspansi yang dilakukan sebelum bisnis inti stabil sering melemahkan keduanya. Centang setiap item yang sudah terpenuhi.

- Bisnis di lokasi saat ini sudah profitabel secara konsisten minimal 12 bulan
- Ada sistem operasional yang terdokumentasi dan bisa direplikasi tanpa kehadiranmu
- Ada orang yang bisa menjalankan operasi di lokasi asal selama kamu fokus ekspansi
- Memiliki modal cadangan setara 6 bulan biaya operasional total (termasuk lokasi baru)
- Tahu dengan jelas apa yang membuat bisnis berhasil di lokasi asal

ISI	JAWABAN KAMU
Jumlah centang Bagian 1 (dari 5)	_____
Item yang belum terpenuhi dan perlu diselesaikan lebih dulu	_____

Bagian 2: Riset Pasar Tujuan

Asumsi bahwa yang berhasil di satu lokasi pasti berhasil di lokasi lain adalah penyebab kegagalan ekspansi yang paling umum. Centang data yang sudah kamu kumpulkan.

- Sudah berkunjung ke lokasi tujuan minimal 3 kali dan mengamati kebiasaan konsumen
- Sudah mengidentifikasi kompetitor langsung di lokasi tujuan dan memahami model bisnis mereka
- Sudah mewawancarai minimal 10 calon pelanggan di lokasi tujuan tentang kebutuhan dan harga
- Sudah memahami regulasi lokal yang berbeda: izin, pajak daerah, aturan teknis
- Sudah menghitung biaya sewa atau lokasi di wilayah tujuan dan biaya tenaga kerja setempat

ISI	JAWABAN KAMU
Jumlah centang Bagian 2 (dari 5)	_____

Bagian 3: Kalkulasi Risiko

Berdasarkan data di atas, nilai risiko ekspansi secara menyeluruh sebelum membuat komitmen.

- Break-even di lokasi baru sudah dihitung dan realistis dicapai dalam 12 bulan
- Ada skenario exit yang jelas jika setelah 12 bulan target tidak tercapai
- Risiko kegagalan ekspansi tidak akan membahayakan operasi di lokasi asal
- Keputusan ekspansi dibuat berdasarkan data, bukan tekanan atau ambisi yang belum tervalidasi

ISI	JAWABAN KAMU
Jumlah centang Bagian 3 (dari 4)	_____
Total skor kesiapan ekspansi (dari 14)	_____
12-14: siap untuk ekspansi dengan rencana yang matang	_____
8-11: ekspansi bisa dilakukan tapi ada area yang perlu diselesaikan	_____
Di bawah 8: tunda ekspansi sampai fondasi lebih kuat	_____

Ringkasan

Ekspansi yang berhasil bukan tentang kecepatan. Bisnis yang tumbuh terlalu cepat sebelum sistemnya kuat adalah kandidat kegagalan yang baik. Checklist ini tidak mencegah ekspansi. Ini memastikan ekspansi dilakukan dari posisi yang cukup kuat untuk menopang dua operasi sekaligus.

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

KONTAK & KANAL

Web: hibranwar.com

Layanan: services.hibranwar.com

Buku: Google Play Books