

WORKSHEET — BAB 6

Worksheet Keunggulan Komparatif Bisnis Kamu

Menentukan di mana kamu seharusnya fokus berdasarkan biaya peluang

FORMAT

Worksheet

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,
pekerja informal

Dalam perdagangan desa, orang A bisa membuat 20 baju atau 20 roti per hari. Orang B hanya bisa membuat 5 baju atau 10 roti per hari. Orang A lebih baik di segalanya, tapi jika keduanya fokus pada yang paling efisien secara relatif lalu bertukar, keduanya mendapat lebih banyak. Itulah keunggulan komparatif. Prinsip yang sama berlaku untuk bisnis dan karir. Worksheet ini membantu kamu menemukan di mana keunggulan komparatif kamu terletak, bukan hanya keunggulan absolut.

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 A: Daftar Kemampuan dan Layanan Kamu

Tulis semua hal yang bisa kamu lakukan atau jual, baik dalam bisnis maupun sebagai individu. Termasuk keahlian teknis, pengalaman industri, jaringan, dan akses sumber daya.

ISI	JAWABAN KAMU
Kemampuan atau layanan 1 yang bisa kamu tawarkan	_____
Kemampuan atau layanan 2	_____
Kemampuan atau layanan 3	_____
Kemampuan atau layanan 4	_____
Kemampuan atau layanan 5	_____

Bagian B: Hitung Biaya Peluang

Untuk setiap kemampuan, hitung dua hal: berapa yang kamu hasilkan per jam jika fokus di sana, dan apa yang harus kamu korbankan (tidak lakukan) untuk melakukannya. Ini adalah biaya peluang.

ISI	JAWABAN KAMU
Kemampuan 1: estimasi pendapatan per jam (IDR)	_____
Kemampuan 1: yang dikorbankan jika fokus di sini	_____
Kemampuan 2: estimasi pendapatan per jam (IDR)	_____
Kemampuan 2: yang dikorbankan jika fokus di sini	_____
Kemampuan 3: estimasi pendapatan per jam (IDR)	_____
Kemampuan 3: yang dikorbankan jika fokus di sini	_____

Bagian C: Identifikasi Keunggulan Komparatif

Bandingkan biaya peluang antar kemampuan. Keunggulan komparatif ada di mana biaya peluang kamu paling rendah dibanding alternatif, bukan di mana kamu paling absolut mahir.

- Urutkan kemampuan dari biaya peluang terendah ke tertinggi
- Kemampuan dengan biaya peluang terendah = keunggulan komparatif kamu
- Pertimbangkan: apakah ada orang lain yang bisa melakukan kemampuan biaya-peluang-tinggi dengan harga lebih murah dari kamu?
- Jika ya: outsource atau delegasikan itu, fokus pada biaya-peluang-rendah

ISI	JAWABAN KAMU
Kemampuan dengan biaya peluang terendah (keunggulan komparatif)	_____
Kemampuan yang seharusnya didelegasikan atau di-outsource	_____
Estimasi peningkatan pendapatan jika fokus pada keunggulan komparatif (%)	_____

Ringkasan

Keunggulan komparatif bukan tentang menjadi yang terbaik di satu hal secara absolut. Ini tentang di mana waktu dan energimu menghasilkan paling banyak relatif terhadap alternatif lain. Orang yang memahami prinsip ini mendelegasikan hal-hal yang biaya peluangnya tinggi dan fokus pada yang memberikan yield tertinggi per jam yang diinvestasikan.

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. 016 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