

AUDIT — BAB 8

Audit: Apakah Bisnismu Subsistensi atau Pertumbuhan

Menilai apakah usaha kamu mengalami pertumbuhan atau hanya bertahan

FORMAT

Audit

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,
pekerja informal

Di desa 100 orang, dari 5 yang berbisnis, 3 untung. Tapi dari 55% pekerja global yang disebut wiraswasta, 75% adalah usaha subsistensi: yang bertahan hidup, bukan yang tumbuh. Perbedaannya bukan soal kerja keras. Perbedaannya ada di beberapa indikator yang bisa diukur. Audit ini membantu kamu menentukan apakah bisnis kamu ada di jalur subsistensi atau pertumbuhan, dan faktor apa yang perlu berubah.

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: Indikator Pertumbuhan

Centang setiap indikator yang berlaku untuk bisnis kamu dalam 12 bulan terakhir.

- Revenue naik lebih dari 10% dibanding tahun sebelumnya
- Jumlah pelanggan aktif bertambah, bukan hanya penggantian pelanggan lama yang pergi
- Margin kotor (harga jual dikurangi biaya variabel) stabil atau meningkat
- Ada aset bisnis baru yang dimiliki: peralatan, properti, merek, hak kekayaan intelektual
- Bisnis bisa berjalan minimal 2 minggu tanpa kehadiran aktif kamu
- Ada rencana tertulis untuk 12 bulan ke depan yang berbasis data, bukan harapan

ISI**JAWABAN KAMU**

Jumlah centang Bagian 1 (dari 6)

Bagian 2: Indikator Subsistensi

Centang setiap indikator yang berlaku. Semakin banyak centang, semakin dekat ke tanda subsistensi.

- Revenue fluktuatif atau stagnan dalam 2 tahun terakhir
- Kamu tidak bisa mengambil cuti 2 minggu tanpa bisnis terganggu besar
- Tidak ada pencatatan keuangan yang bisa menunjukkan tren profit secara akurat
- Harga jual ditentukan kompetitor, bukan oleh nilai yang kamu tawarkan
- Modal untuk ekspansi tidak tersedia dan tidak ada rencana untuk mengumpulkannya
- Semua profit langsung digunakan untuk kebutuhan hidup, tidak ada yang diinvestasikan kembali

ISI	JAWABAN KAMU
Jumlah centang Bagian 2 (dari 6)	_____
Interpretasi: lebih banyak B1 = jalur pertumbuhan, lebih banyak B2 = tanda subsistensi	_____

Bagian 3: Satu Pergeseran

Jika bisnis kamu dominan di tanda subsistensi, pilih SATU faktor untuk diubah dalam 90 hari. Mengubah semua sekaligus tidak efektif.

- Opsi A: Mulai pencatatan keuangan dasar yang memungkinkan melihat tren profit
- Opsi B: Pisahkan minimal 10% profit untuk reinvestasi, bukan konsumsi
- Opsi C: Tambahkan satu jalur penjualan yang tidak membutuhkan kehadiran penuh kamu
- Opsi D: Buat satu dokumen prosedur operasional yang bisa dijalankan orang lain

ISI	JAWABAN KAMU
Opsi yang dipilih	_____
Langkah pertama dalam 7 hari	_____
Target dalam 90 hari	_____

Ringkasan

Subsistensi bukan kegagalan. Tapi jika tujuan kamu adalah membangun bisnis yang bisa bertahan tanpa kamu dan menghasilkan lebih dari yang dibutuhkan untuk hidup, maka tanda subsistensi harus diidentifikasi dan ditangani secara sadar. Satu pergeseran dalam satu waktu lebih efektif dari reformasi total yang tidak pernah selesai.

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. 055 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