

Hasil Deep Analyst

Claude Opus 4.7 • Confidence: 72%

Input Analisis

Intent: Validasi rencana sebelum eksekusi

Masalah: Mau resign bulan depan untuk bangun SaaS tools untuk UKM. Sudah ada 3 calon pelanggan yang tertarik, belum ada yang bayar. Rencana 6 bulan develop, 6 bulan jualan.

Risiko jika tidak diselesaikan: Kalau gagal, saya sudah resign dan tidak punya penghasilan. Istri kerja tapi gaji pas-pasan untuk kebutuhan sehari-hari.

Budget/Modal: Rp80 juta tabungan sebagai runway

Time horizon: < 1 minggu

Toleransi risiko: Tinggi — siap ambil risiko besar

Tindakan sebelumnya: Sudah validasi ide ke 10 orang, 3 bilang tertarik. Belum minta mereka bayar uang muka atau tanda tangan LOI.

Output yang diinginkan: Identifikasi kesalahan / blind spot

Ringkasan Situasi

Kamu mau resign bulan depan untuk bangun SaaS bagi UKM dengan modal Rp80 juta dan rencana 6 bulan develop + 6 bulan jualan. Validasi pasar masih sangat lemah — 3 orang bilang 'tertarik' itu bukan sinyal bisnis, dan istri yang gajinya pas-pasan jadi safety net yang tipis. Ada beberapa blind spot serius yang perlu kamu hadapi sebelum tanda tangan surat resign.

Analisis Mendalam

Faktor Pendukung

- Kamu sudah melakukan validasi awal ke 10 orang — ini lebih baik daripada kebanyakan founder yang langsung ngoding tanpa ngobrol sama calon pengguna.
- Ada runway Rp80 juta dan istri yang masih bekerja, jadi tidak benar-benar nol pemasukan keluarga.
- Risk tolerance tinggi dan ada urgensi pribadi — ini modal mental yang penting untuk fase awal startup.

Yang Perlu Diwaspadai

- 'Tertarik' tanpa bayar = nol. Dalam dunia startup ada istilah 'mouth validation vs wallet validation' — orang sering bilang tertarik karena sopan, bukan karena akan beli. 3 dari 10 yang sekadar bilang tertarik itu sinyal sangat lemah.
- Timeline 6 bulan develop itu jebakan klasik. SaaS UKM jarang butuh fitur kompleks — kalau kamu develop 6 bulan tanpa pelanggan bayar, kamu cuma menebak-nebak fitur. MVP seharusnya 4-8 minggu, bukan 6 bulan.
- Rp80 juta untuk 12 bulan = Rp6,7 juta/bulan. Itu sangat tipis. Belum hitung biaya server, tools (Figma, GitHub, email, domain), legal, marketing, dan biaya tak terduga. Realistisnya runway kamu mungkin cuma 6-8 bulan, bukan 12.
- Cycle penjualan ke UKM Indonesia panjang dan sulit. UKM susah bayar bulanan, sering minta diskon, churn (berhenti langganan) tinggi, dan butuh hand-holding. Margin SaaS UKM tipis kecuali kamu bisa scale ke ribuan pelanggan.

- Belum ada Letter of Intent (LOI) atau down payment — artinya komitmen calon pelanggan masih nol secara hukum dan finansial.

Sering Diabaikan

- Biaya hidup keluarga akan naik justru saat kamu resign — BPJS Kesehatan mandiri (sekitar Rp150rb/orang/bulan), tidak ada THR, tidak ada bonus, dan stres finansial bisa merusak hubungan dengan istri. Banyak founder bercerai bukan karena bisnisnya gagal, tapi karena tekanan ke pasangan.
- Opportunity cost gaji tetap. Kalau gaji kamu sekarang misal Rp15 juta/bulan, dalam 12 bulan kamu ‘membakar’ Rp180 juta potensi pendapatan + Rp80 juta tabungan = Rp260 juta total taruhan, bukan cuma Rp80 juta. Banyak orang cuma menghitung tabungan yang dipakai.
- Kamu bisa validasi & jual SEBELUM build. Jual mockup atau Figma prototype dulu, minta DP 50%. Kalau mereka bayar, baru build. Ini disebut ‘pre-sale validation’ dan menghemat 6 bulan develop yang berisiko sia-sia.

Proyeksi Skenario

Best Case

3 calon pelanggan tanda tangan LOI + bayar DP dalam 2 minggu, kamu resign dengan kontrak di tangan, MVP launch dalam 3 bulan, dapat 10-15 pelanggan bayar di bulan 6, MRR (pendapatan bulanan berulang) Rp10-20 juta di bulan 12. Bisnis viable walau belum kaya.

Realistic

Setelah diminta bayar, dari 3 calon mungkin cuma 1 yang serius atau bahkan nol. Develop molor jadi 8-9 bulan, launch dengan 1-2 pengguna, pelanggan bayar pertama datang di bulan 10-12. Tabungan habis di bulan 8-9, kamu mulai panik dan terpaksa ambil project freelance/konsultasi yang memperlambat SaaS-nya. Akhir tahun 1: belum profitable, harus extend runway atau cari kerja lagi.

Worst Case

Resign, develop 6 bulan, ternyata 3 calon pelanggan sudah pakai solusi lain atau tidak butuh seserius itu. Tabungan habis di bulan 7, harus jual aset atau pinjam keluarga, hubungan dengan istri tegang, akhirnya cari kerja lagi dengan gap 12 bulan di CV — yang justru membuat negosiasi gaji susah dan sering harus mulai dari posisi/gaji lebih rendah.

Rekomendasi Tindakan

1. JANGAN resign minggu ini. Tunda 4-8 minggu untuk lakukan ‘paid validation’: minta 3 calon pelanggan bayar DP minimal Rp1-3 juta atau tanda tangan kontrak pre-order. Kalau mereka tidak mau bayar walau cuma DP, ide kamu belum siap dijual — lebih baik tahu sekarang sebelum resign.
2. Pakai pendekatan ‘nights & weekends’ dulu selama 2-3 bulan: build clickable prototype (Figma) + landing page + jualan. Kalau dapat 5 pelanggan bayar dengan DP, baru resign dengan amunisi. Kalau tidak, kamu masih punya gaji.
3. Susun anggaran detail bersama istri: hitung biaya hidup keluarga + BPJS mandiri + biaya bisnis per bulan. Tentukan ‘kill switch’ — angka tabungan di mana kamu akan kembali kerja. Misal: kalau tabungan tinggal Rp20 juta dan belum ada Rp5 juta MRR, harus berhenti. Tulis dan tanda tangan bersama istri.
4. Pangkas timeline develop dari 6 bulan jadi 8-12 minggu untuk MVP. Pakai no-code/low-code tools (Bubble, Supabase, dll) kalau memungkinkan. Jualan dan develop harus paralel, bukan berurutan.

5. Cari 1-2 mentor founder SaaS yang sudah pernah jualan ke UKM Indonesia. Komunitas seperti Indie Hackers Indonesia, Startup Studio Indonesia, atau alumni inkubator bisa jadi sumber. 1 jam ngobrol dengan mereka bisa hemat 6 bulan kesalahan.

Pertanyaan untuk Direnungkan

- Kalau besok kamu minta 3 calon pelanggan itu bayar DP Rp2 juta untuk akses early bird, berapa yang akan benar-benar transfer? Kalau jawabannya 0, apa rencana B kamu?
 - Sudah ngobrol terbuka dengan istri tentang skenario terburuk (tabungan habis, harus pinjam, mungkin pindah rumah lebih kecil)? Apakah dia setuju secara sadar, atau sekadar mendukung karena tidak enak menolak?
-