

BAB

02

Riset Pasar Template Excel & Google Sheets **Multi Bidang**

7

Bidang Pasar

Dari UMKM sampai perencanaan acara

∞

Pembeli Nyata

Masalah yang dialami banyak orang tiap hari

→

Ide Produk

Template yang paling mudah dijual

Mindset sudah benar. Sekarang waktunya melihat **peta pasar**. Bab ini memetakan siapa target pembelimu, masalah apa yang mereka alami, dan jenis template apa yang paling laku di tiap bidang — supaya kamu tidak menebak-nebak dan langsung membuat produk yang memang dicari.

Segmentasi Pasar

Target Pembeli

Ide Produk

Kenali pembelimu sebelum membuat produknya

Tujuan bab ini sederhana: membantu kamu memahami **siapa target pembeli, masalah apa yang mereka alami, dan jenis template apa yang paling mudah dijual**.

Kesalahan terbesar penjual pemula adalah membuat template dulu, baru mencari pembelinya. Urutan yang benar dibalik: **temukan dulu masalah nyata yang dialami banyak orang, baru buat template yang menyelesaikannya**. Saat kamu tahu persis siapa yang kesulitan dan apa yang membuat mereka pusing, produkmu otomatis terasa "pas" dan jauh lebih mudah laku.

Berikut tujuh bidang pasar yang paling subur untuk template spreadsheet. Pelajari satu per satu di halaman berikutnya — perhatikan pola **siapa → masalah → produk** yang berulang di tiap bidang.

Peta 7 bidang pasar:

01 Bisnis, UMKM & Operasional	02 Content Creator & Social Media
03 HR & Karyawan	04 Keuangan Pribadi & Keluarga
05 Pendidikan, Pelajar & Karier	06 Produktivitas & Manajemen Waktu
07 Travel, Event & Perencanaan	

Cara membaca peta ini

Tidak perlu menggarap ketujuh bidang sekaligus. Pilih **1–2 bidang** yang paling kamu pahami atau paling dekat dengan audiensmu sekarang, kuasai dulu, baru melebar. Fokus mengalahkan keserakahan.

Tujuh bidang & produk yang cocok

01 Bisnis, UMKM & Operasional

TARGET PEMBELI

Pemilik toko, reseller, online shop, dan penyedia jasa.

MASALAH UTAMA

Keuangan pribadi & usaha tercampur, stok tidak rapi, dan laporan masih dibuat manual.

PRODUK TEMPLATE COCOK



IDE MENANG

Kas Warung Harian yang otomatis menghitung laba — ramah HP, full Bahasa Indonesia.

02 Content Creator & Social Media

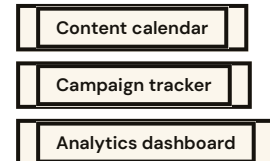
TARGET PEMBELI

Creator, admin sosial media, dan agensi kecil.

MASALAH UTAMA

Bingung mengatur jadwal konten, ide berserakan, dan performa tidak terukur.

PRODUK TEMPLATE COCOK



IDE MENANG

Kalender Konten 30 Hari + bank ide caption untuk niche lokal (kuliner, fashion, UMKM).

03 HR & Karyawan

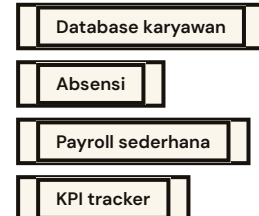
TARGET PEMBELI

HRD, admin kantor, dan owner bisnis.

MASALAH UTAMA

Absensi, payroll, KPI, dan data karyawan tidak tertata rapi.

PRODUK TEMPLATE COCOK



IDE MENANG

Absensi + Slip Gaji otomatis untuk UMKM 1–20 karyawan, format & istilah Indonesia.

Pasar personal, pendidikan & produktivitas

04

Keuangan Pribadi & Keluarga

TARGET PEMBELI

Karyawan, ibu rumah tangga, dan keluarga muda.

MASALAH UTAMA

Gaji cepat habis dan tidak tahu ke mana perginya uang setiap bulan.

PRODUK TEMPLATE COCOK

Budget planner

Debt tracker

Tabungan

Dana darurat

IDE MENANG

Atur Gaji Bulanan 50/30/20 + amplop digital dalam Rupiah, langsung pakai tiap gaji.

05

Pendidikan, Pelajar & Karier

TARGET PEMBELI

Mahasiswa, guru, dan pencari kerja (job seeker).

MASALAH UTAMA

Tugas, jadwal, nilai, dan lamaran kerja tidak tertata.

PRODUK TEMPLATE COCOK

Study planner

Tracker tugas

Rekap nilai

Job application tracker

IDE MENANG

Tracker Lamaran Kerja + jadwal interview & follow-up untuk fresh graduate Indonesia.

06

Produktivitas & Manajemen Waktu

TARGET PEMBELI

Pekerja, freelancer, dan mahasiswa.

MASALAH UTAMA

Sering menunda pekerjaan dan target yang tidak tercapai.

PRODUK TEMPLATE COCOK

Habit tracker

Goal planner

Time blocking

IDE MENANG

Habit Tracker 90 Hari + dashboard streak yang otomatis reset tiap bulan.

Bidang acara & pola yang berulang

07

Travel, Event & Perencanaan

TARGET PEMBELI

Calon pengantin, event organizer kecil, dan traveler.

MASALAH UTAMA

Budget dan checklist tercecer di mana-mana, sulit dipantau.

PRODUK TEMPLATE COCOK

Itinerary

Wedding budget

Guest list

Vendor tracker

IDE MENANG

Budget & Checklist Pernikahan lengkap dengan tracker vendor & rencana cicilan.

◆ Pola yang berulang di semua bidang

Perhatikan: tiap bidang punya rumus yang sama → **ada sekelompok orang** yang mengalami **satu masalah pengelolaan data/uang/waktu**, lalu butuh **satu template yang merapikannya**. Begitu kamu bisa membaca pola ini, kamu bisa menemukan ide produk di bidang apa pun, bukan hanya tujuh ini.

Tanda bidang yang "mudah dijual"

Pilih bidang di mana **masalahnya terasa sehari-hari**, **pembelinya banyak & mudah dijangkau**, dan **solusi rapinya jelas terlihat**. Tiga ciri itu membuat template jauh lebih cepat laku dibanding bidang yang terlalu sempit atau abstrak.



MEMILIH TITIK MULAI

Matriks prioritas: mulai dari mana?

Tidak semua bidang sama mudahnya untuk pemula. Gunakan estimasi berikut sebagai **panduan awal** untuk memilih satu bidang yang paling cepat menghasilkan — bukan angka mutlak, tapi titik berangkat yang masuk akal.

BIDANG	PERMINTAAN	MUDAH DIBUAT	PERSAINGAN	MULAI
Bisnis & UMKM	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	★ ★ ★ ★
Content Creator	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	★ ★ ★ ★ ★
HR & Karyawan	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	★ ★ ★
Keuangan Pribadi	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	★ ★ ★ ★
Pendidikan & Karier	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	★ ★ ★ ★
Produktivitas	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	★ ★ ★
Travel & Event	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	★ ★ ★ ★

■ Tinggi / Mudah

■ Pip merah = persaingan (makin penuh, makin merah)

★ Kecocokan untuk pemula

Rekomendasi titik mulai

Untuk pemula, **Content Creator** dan **Keuangan Pribadi** adalah dua pintu masuk paling ramah: permintaan tinggi, template relatif mudah dibuat, dan pembelinya gampang dijangkau lewat sosial media. Persaingan memang ramai — di situlah keunggulan "lebih spesifik & lebih lokal" jadi senjatamu. Bidang dengan persaingan tipis seperti **Travel & Event** menarik untuk niche tertentu (mis. pernikahan adat).



SEBELUM MULAI MEMBUAT

Validasi cepat: pastikan ada yang mau beli

Sebelum menghabiskan berhari-hari membuat template, luangkan **30 menit** untuk memastikan masalahnya nyata dan ada yang mencarinya. Empat cara cepat ini menyelamatkanmu dari membuat produk yang tidak laku.

1

Intip marketplace & platform jualan

Cari template sejenis di Tokopedia, Shopee, Lynk.id, atau KaryaKarsa. Lihat jumlah terjual dan ulasan — kalau sudah ada yang laku, itu bukti permintaan, bukan alasan mundur.

2

Masuk komunitas & grup target

Gabung grup Facebook, Telegram, atau WhatsApp tempat calon pembeli berkumpul. Dengarkan keluhan asli mereka dan **catat kata-kata yang mereka pakai** — itu bahan copywriting paling ampuh nanti.

3

Cek tren pencarian

Ketik ide template di Google dan lihat saran autocomplete serta "Orang juga bertanya". Pakai Google Trends untuk memastikan ada yang benar-benar mencari topik itu di Indonesia.

4

Bedah kelemahan kompetitor

Lihat produk yang sudah ada: apa yang kurang? Terlalu rumit, kurang lokal, tampilan jelek, fitur tanggung? Setiap kekurangan mereka adalah **celah masuk** buat versimu.

◆ Aturan main

Validasi 30 menit dulu, baru bikin berhari-hari. Kalau dari empat cek di atas kamu menemukan orang yang kesulitan, mencari solusinya, dan produk yang ada masih kurang — kamu sudah pegang peluang nyata. Tinggal eksekusi.

INSIGHT PENTING

Pasar template **sudah terbukti** ada — peluangmu di yang **lebih baik.**

Google sendiri menyediakan template seperti **budget** dan **order form** di template gallery-nya. Ini bukan ancaman — justru bukti bahwa kebutuhan template siap pakai sudah menjadi bagian umum dari penggunaan Docs, Sheets, Slides, dan Forms. Artinya, orang sudah terbiasa mencari dan memakai template. Peluang penjual independen seperti kamu ada pada template yang **lebih unggul** dari versi generik bawaan:

LEBIH SPESIFIK

LEBIH LOKAL

LEBIH CANTIK

LEBIH LENGKAP

LEBIH MUDAH DIPAKAI

Yang perlu kamu bawa dari bab ini

-  **Temukan pembeli dulu, baru produk.** Pahami siapa, masalahnya apa, baru tentukan template yang cocok.
-  **Ada 7 bidang subur:** UMKM/operasional, content creator, HR, keuangan pribadi, pendidikan, produktivitas, dan travel/event.
-  **Prioritaskan.** Untuk pemula, Content Creator & Keuangan Pribadi paling ramah; menangkan persaingan lewat sudut "lebih spesifik & lokal".
-  **Validasi 30 menit dulu.** Cek marketplace, komunitas, tren pencarian, dan kelemahan kompetitor sebelum membuat.
-  **Pasar sudah terbukti.** Google pun sediakan template; peluangmu di versi yang lebih spesifik, lokal, cantik, lengkap, dan mudah dipakai.

Refleksi sebelum lanjut ke Bab 3

1. Dari 7 bidang, pilih **satu** yang paling dekat dengan audiens atau keahlianmu sekarang.
2. Tulis dengan kalimatmu sendiri: siapa pembelinya dan satu masalah paling menyakitkan yang mereka alami?
3. Sebutkan satu template di bidang itu yang bisa kamu buat "lebih spesifik / lokal / lengkap" dari versi generik.

Selanjutnya — Bab 03

➔ Setelah tahu bidang & idemu, kita masuk ke cara merancang template yang benar-benar rapi, fungsional, dan layak dijual.