

Checklists dalam Membuat Produk yang Memenuhi Kebutuhan Konsumen Anda

Pelajari Keinginan Konsumen Anda



Menjual Ide
Memahami Konsumen



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS DAN DIADPTASI OLEH:
Marvin Charlie

TERINSPIRASI DARI:
Business.gov.au, Understand your customers
Marketingdonut.co.uk, Understanding your customers





Checklists dalam Membuat Produk Usaha Sosial

Memahami konsumen Usaha Sosial Anda secara mendalam merupakan kunci agar dapat memberi pelayanan terbaik.

Coba amati apa kebutuhan konsumen dan coba ketahui keinginan mereka. Itulah kunci dari keberhasilan penjualan sebuah produk.

Materi ini akan meliputi:

1. Alasan pentingnya mempelajari konsumen
2. Beberapa *checklists* yang harus Anda penuhi untuk mempelajari konsumen Usaha Sosial Anda.



ALASAN PENTINGNYA MEMPELAJARI KONSUMEN

Konsumen akan kembali menggunakan atau membeli produk Usaha Sosial Anda

Konsumen yang membeli produk Usaha Sosial Anda lalu menyukainya, akan cenderung kembali membeli produk itu. Dewasa ini, konsumen mudah sekali untuk berganti produk karena banyaknya pilihan produk di pasar. Karena itu, Usaha Sosial Anda harus jeli membuat rencana untuk meningkatkan kesetiaan konsumen. Alhasil, Usaha Sosial Anda dapat berkembang dan berdampak positif pada komunitas yang ingin dibantu dalam skala yang lebih luas.

Konsumen akan merekomendasi teman-temannya agar membeli produk Usaha Sosial Anda

Rekomendasi yang diberikan teman untuk membeli sebuah produk merupakan salah satu alat pemasaran paling efektif. Penjualan Usaha Sosial Anda dapat meningkat. Cobalah mengerti dan penuhi permintaan konsumen. Produk yang dihasilkan Usaha Sosial Anda dapat mendorong para konsumen untuk ikut menyuarakan kebaikan dari produk Anda. Dengan begitu, dampak positif yang Usaha Sosial Anda hasilkan dapat meluas ke komunitas lain yang membutuhkan.





Checklists dalam Membuat Produk Usaha Sosial



ALASAN PENTINGNYA MEMPELAJARI KONSUMEN

Anda dapat menyusun rencana pemasaran dan membuat produk yang lebih sesuai keinginan konsumen

Dengan memahami konsumen secara mendalam, jenis pemasaran yang dilakukan Usaha Sosial Anda dapat menjadi tepat sasaran, sesuai yang dibutuhkan konsumen. Selain itu, informasi akan keinginan maupun keluhan konsumen juga membantu untuk mengembangkan produk Usaha Sosial Anda. Maka pengembangan produk dari Usaha Sosial Anda akan sesuai dengan masalah yang ada di komunitas yang ingin Anda bantu.





Checklists dalam Membuat Produk Usaha Sosial

Namun, untuk mempelajari konsumen sehingga mengetahui produk yang sesuai kebutuhan mereka, bukan hal mudah.

Karena itu, kami membuat *checklists* yang harus Anda penuhi untuk dapat mengetahui kebutuhan konsumen. Dengan begitu, produk Usaha Sosial Anda dapat sesuai kebutuhan konsumen.



CHECKLISTS:

Buat profil konsumen Anda

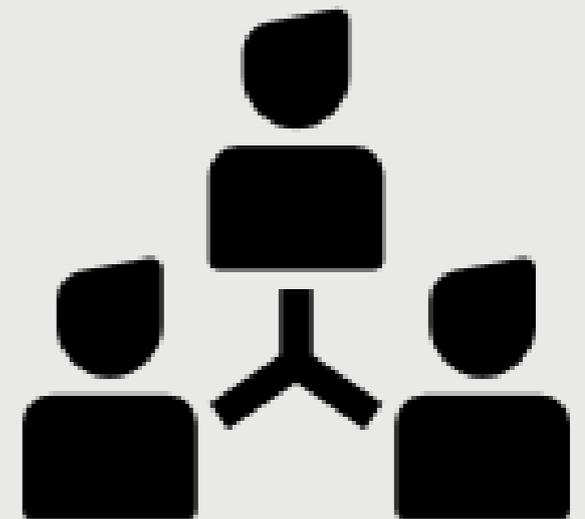
Coba urutkan konsumen berdasarkan jenis kelamin, umur, tempat tinggal, tempat bekerja, jumlah anggota keluarga, dan bagaimana cara mereka berbelanja. Anda bisa mendapat ide bagaimana agar produk dan jasa yang ditawarkan dapat memenuhi kebutuhan mereka.



Analisis interaksi konsumen dengan Usaha Sosial Anda

Konsumen akan selalu berusaha berinteraksi dengan bagian yang paling menarik dari Usaha Sosial Anda. Contoh, halaman *website* Usaha Sosial Anda takkan memiliki jumlah pengunjung yang sama setiap harinya. Soalnya, konsumen belum tentu mengunjungi seluruh halaman *website* Usaha Sosial Anda.

Kenali dan pahami bagian yang paling sering dikunjungi konsumen. Maka Usaha Sosial Anda dapat berkonsentrasi untuk meningkatkan kualitas pada aspek itu dan menghapus aspek lain yang tak disukai konsumen.





Checklists dalam Membuat Produk Usaha Sosial



CHECKLISTS:

Amati pola perilaku konsumen sebelumnya

Mengetahui pola konsumsi konsumen dapat membantu Anda untuk mengerti **motivasi konsumen dalam membeli** produk dari Usaha Sosial Anda. Anda juga jadi tahu **cara paling tepat untuk mempromosikan** produk Usaha Sosial Anda.

Berikut beberapa cara melakukan riset pasar untuk mengetahui pola perilaku konsumen:

- Menyusun sebuah survei untuk konsumen
- Melakukan diskusi dengan konsumen
- Memberikan produk *sample* dan meminta komentar dari mereka
- Berpura-pura menjadi konsumen supaya dapat mengerti bagaimana rasanya menjadi konsumen Usaha Sosial Anda
- Jika memiliki *website*, Anda diharapkan sering membaca komentar konsumen supaya dapat mengetahui keluhan mereka

Amati pola penjualan Usaha Sosial Anda

Berbagai macam data yang terkumpul sebelumnya, dapat digunakan untuk membuat sebuah produk yang lebih sesuai keinginan konsumen Anda. Contoh, amati kapan produk Anda dibeli konsumen, pada musim apa konsumen sering membeli produk Usaha Sosial Anda, sehingga kuantitas produk yang Anda sediakan sesuai permintaan konsumen.

