

## MODUL 7 VALUE PREPOSITION

(Pertemuan Ke-7 sampai ke-8)

### 7.1. Tujuan

Setelah mengikuti praktikum ini mahasiswa diharapkan dapat:

Memahami permasalahan serta keinginan mendasar dari target customer dari produk yang akan kita jual

Memahami value proposition dari produk yang kita produksi sebagai solusi atas kebutuhan target konsumen kita

4. Dapat membuat strategy untuk membuat produk yang kita produksi tepat sasaran dan merupakan produk yang diinginkan konsumen kita

### 7.2 Ruang Lingkup dan Deskripsi Praktikum

Praktikum akan dilakukan di dalam kelas dengan mengerjakan borang latihan yang terdapat dalam Modul Inovasi Kreatifitas dan Kewirausahaan serta penugasan lapangan dalam hal pemantapan *value preposition* atas produk yang akan kita jual dalam pengembangan kewirausahaan.

### 7.3 Alat & Bahan

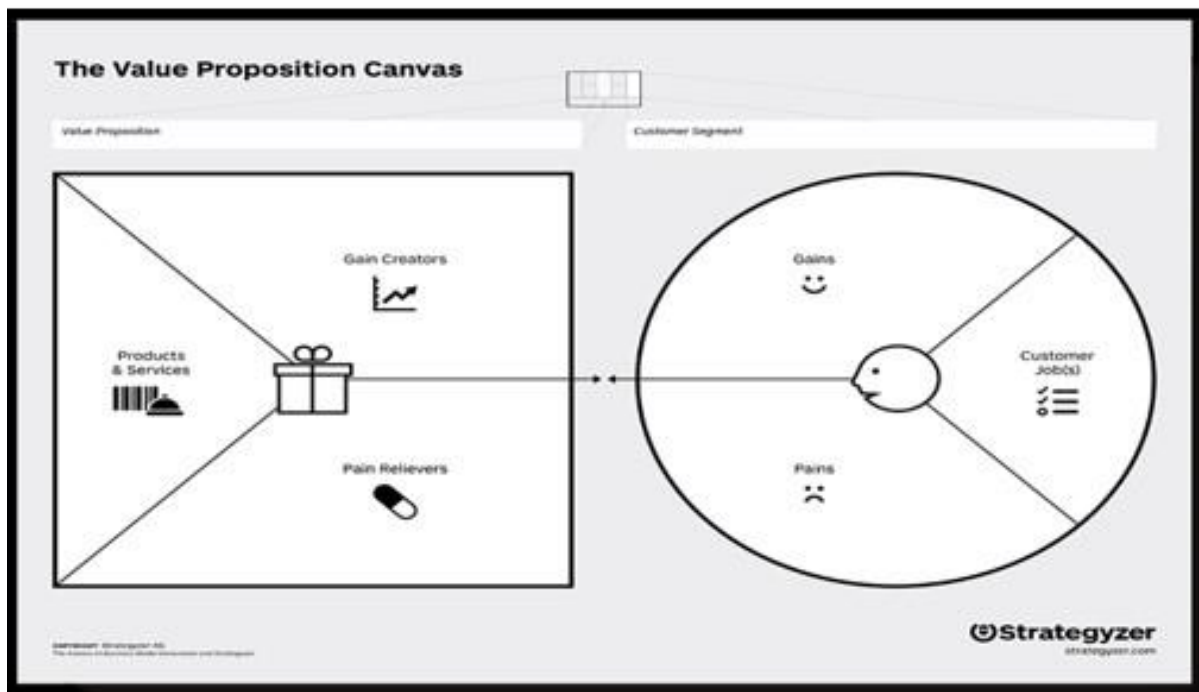
- Slide Presentasi
- Video
- Modul latihan

## 7.4. Latihan

### 7.4.1. Latihan 1. Define Your Customer Segment

Anda telah melihat video yang menjelaskan konsep Desain Proposisi Nilai (Value Proposition) dan berbagai aspek Segmen Pelanggan – Pekerjaan (Jobs), Penderitaan (Pains), dan Raihan Pelanggan (Gains). Dokumen ini akan membantu Anda menerapkan konsep tersebut di kelas dan Anda dapat terus merujuknya.

Fasilitator akan membagikan kanvas seperti ini ke setiap tim. Anda juga dapat mengunduh kanvas dan handout aktivitas dari EdCast.



#### Petunjuk:

1. Isi bagian Segmen Pelanggan di sebelah kanan dengan tiga sub-bagian berikut:
  - Pekerjaan Pelanggan (Customer Jobs)
  - Penderitaan (Customer Pains)
  - Raihan (Customer Gains)
2. Pada pelajaran terakhir, Anda telah mengidentifikasi niche. Anda bisa menggunakan niche yang sama di sini atau segmen pelanggan yang lebih luas, tetapi sebaiknya gunakan niche itu saja. Gunakan hasil belajar Anda dari aktivitas Temukan Niche Anda

dan Inovasi Didorong Capaian untuk mengisi bagian Segmen Pelanggan pada kanvas proposisi nilai

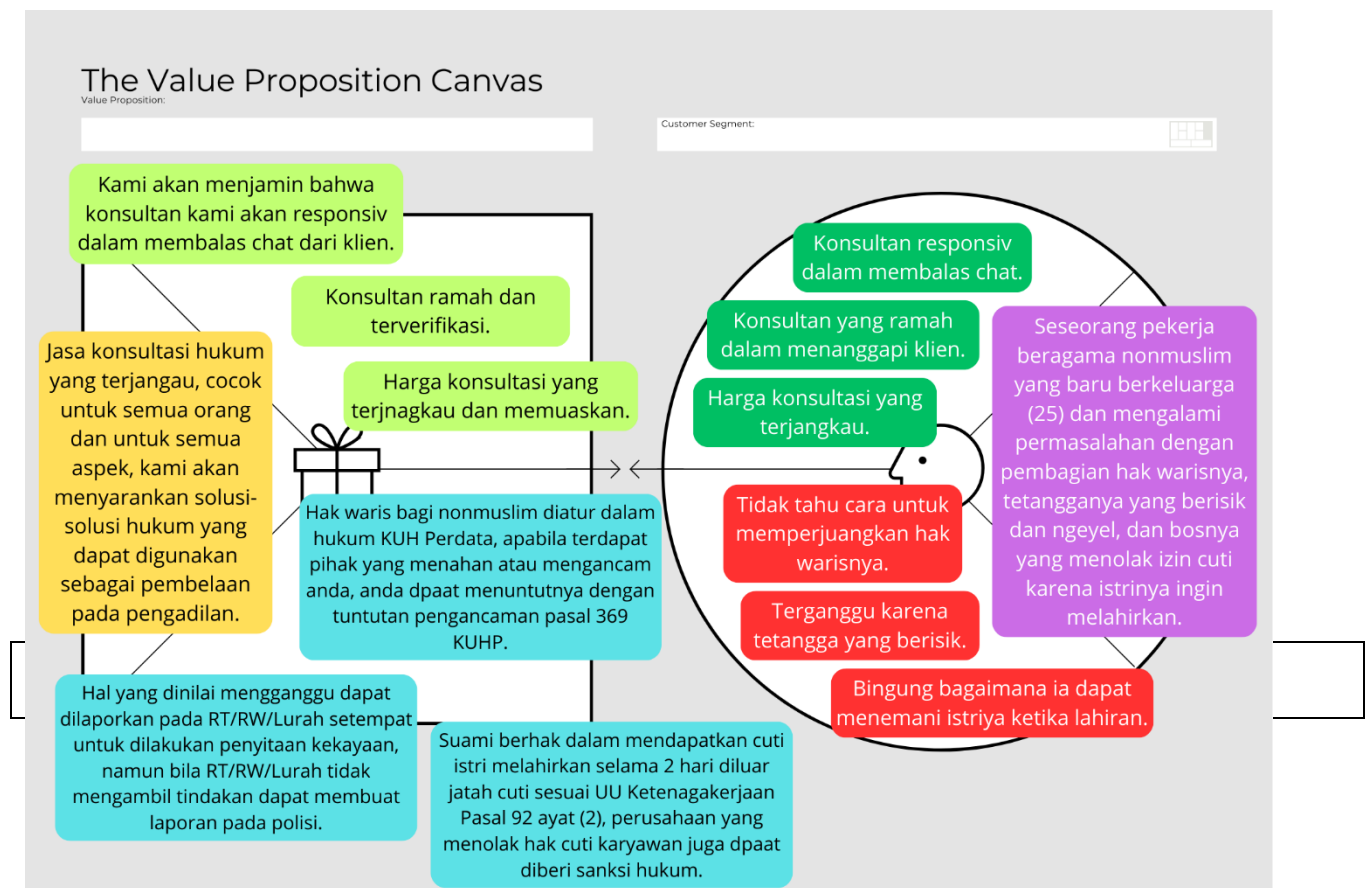
- Gunakan catatan tempel untuk aktivitas ini. Tulis dan tempelkan catatan Anda pada segmen dalam lingkaran.

Selanjutnya, jalankan aktivitas luar kelas, yang disebut Latihan Validasi. Latihan ini untuk memvalidasi ide yang Anda tuliskan di atas kanvas. Anda harus keluar kelas untuk mewawancarai pakar industri dan pelanggan. Fasilitator akan membagikan handout **Latihan Validasi** dengan petunjuk tentang apa yang perlu Anda lakukan. Handout juga tersedia di EdCast.

**Catatan: Jaga handout baik-baik. Setelah Latihan Validasi ini, Anda akan menggunakannya lagi dan mengisi lembar berikutnya.**

Setelah menyelesaikan Latihan Validasi, Anda harus mengurutkan item pada daftar Pekerjaan, Penderitaan, dan Raihan pelanggan sesuai prioritas.

Isi tabel di bawah untuk mengurutkan item sesuai prioritas. Tuliskan Pekerjaan dan Penderitaan yang paling penting terlebih dahulu. Akan lebih praktis jika Anda menggunakan pensil dan penghapus.



## MODUL KEWIRAUSAHAAN

<p>Seseorang pekerja beragama nonmuslim yang baru berkeluarga (25) dan mengalami permasalahan dengan pembagian hak warisnya, tetangganya yang berisik dan ngeyel, dan bosnya yang menolak izin cuti karena istrinya ingin melahirkan.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tidak tahu cara untuk memperjuangkan hak warisnya.</li><li>• Terganggu karena tetangga yang berisik.</li><li>• Bingung bagaimana ia dapat menemani istriya ketika lahiran.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Konsultan responsiv dalam membalas chat.</li><li>• Konsultan yang ramah dalam menanggapi klien.</li><li>• Harga konsultasi yang terjangkau.</li></ul>
---	--	---

## 7.4.2. Value Proposition Canvas

(Terlampir)

## 7.4.3. Validation Exercise

Anda telah mengerjakan bagian menentukan Segmen Pelanggan dari Kanvas Proposisi Nilai, yakni Pekerjaan, Penderitaan, dan Raihan pelanggan. Untuk memvalidasi ide yang Anda tuliskan di atas kanvas, Anda harus keluar kelas untuk mewawancarai pakar industri dan pelanggan. Anda harus mewawancarai minimal satu pakar industri dan dua pelanggan untuk memvalidasi Pekerjaan, Penderitaan, dan Raihan pelanggan. Handout ini berisikan petunjuk untuk membantu Anda mengerjakan Latihan Validasi. Anda juga dapat mengunduhnya dari EdCast.

Untuk menangkap respons, gunakan tiga tabel yang ada dalam handout. Atau, Anda dapat merekam wawancara dengan seizin responden, lalu mengisikan detailnya di sini setelah wawancara selesai.

Setelah mengisi ketiga tabel:

1. Lihat kembali Kanvas Proposisi Nilai dan buat perubahan berdasarkan Latihan Validasi.
2. Finalisasi dan prioritaskan item pada daftar pekerjaan, penderitaan, dan raihan pelanggan dalam **Handout Aktivitas: Menentukan Segmen Pelanggan** yang telah dibagikan kepada Anda.

### CUSTOMER JOBS (PEKERJAAN PELANGGAN)

Pertanyaan:	Respons Pakar (Expert)	Respons Pelanggan 1	Respons Pelanggan 2
1. Apa masalah yang ingin Anda pecahkan?	Bisnis konsultasi hukum online bertujuan untuk memberikan akses mudah kepada pakar hukum tanpa batasan geografis, menyediakan layanan dengan biaya yang terjangkau, mempermudah proses konsultasi dengan akses 24/7, memperluas pilihan pakar hukum, dan menjaga keamanan serta privasi informasi pelanggan	Sangat terbantu dengan kemudahan akses, biaya terjangkau, dan pilihan pakar hukum yang bervariasi. Terima kasih atas bantuan cepat dan efisien!	Saya sangat terkesan dengan layanan konsultasi hukum online ini. Akses yang mudah membuat prosesnya begitu lancar, dan biayanya pun tidak memberatkan. Saya juga senang dengan beragamnya pilihan pakar hukum yang bisa dipilih.

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

2. Apa tugas yang ingin Anda kerjakan atau selesaikan?	Tugas dalam melakukan bisnis konsultasi yang dapat menguntungkan bagi klien dengan biaya yang terjangkau dan berkualitas.	Saya merasa cukup lega dengan adanya konsep bisnis seperti ini, dengan begini saya tidak perlu khawatir lagi bagaimana cara untuk berkonsultasi hukum.	Saya ingin tahu lebih banyak lagi tentang layanan konsultasi hukum online lebih dalam.
--	---	--	--

### CUSTOMER PAINS (PENDERITAAN PELANGGAN)

Pertanyaan:	Respons Pakar (Expert)	Respons Pelanggan 1	Respons Pelanggan 2
1. Apa yang menurut Anda terlalu mahal?	Dalam bisnis konsultasi hukum online, biaya konsultasi, langganan, dan biaya tambahan seperti administrasi serta pemeriksaan dokumen dapat dianggap terlalu mahal oleh pelanggan. Pakar dapat mengatasi ini dengan menawarkan opsi biaya yang lebih terjangkau, program diskon, serta meningkatkan transparansi biaya untuk mengurangi persepsi mahal layanan.	Saya merasa agak terbebani dengan biaya konsultasi hukum online ini. Meskipun layanannya bagus, saya berharap ada opsi biaya yang lebih terjangkau, terutama karena saya memerlukan konsultasi secara reguler. Mungkin bisa dipertimbangkan untuk memberikan diskon bagi pelanggan yang menggunakan layanan secara berkelanjutan.	Sayangnya, saya menemukan biaya langganan konsultasi hukum online ini agak mahal. Meskipun layanannya sangat membantu, terutama dengan akses yang mudah dan cepat kepada pakar hukum, saya akan lebih memilih jika ada opsi pembayaran yang lebih fleksibel atau diskon bagi pelanggan setia. Transparansi biaya juga akan membuat pengalaman saya lebih baik.
2. Apa yang membuat Anda merasa menyesal?	Yang membuat saya menyesal adalah ketika saya tidak dapat memberikan dukungan atau nasihat konsultasi hukum yang tepat pada klien saya.	Ketika saya gagal mempejuangkan apa yang menjadi hak saya dan saya mengecewakan orang-orang disekitar saya yang telah berharap kepada saya.	Ketika saya gagal mencapai tujuan saya dan saya menyia-nyiakan kesempatan yang ada karena persiapan saya yang kurang maksimal.
3. Dalam hal apa solusi yang ada tidak memenuhi harapan Anda?	Salah satu masalah utama yang dihadapi oleh konsultan hukum online adalah kepatuhan terhadap hukum dan regulasi. Dengan berbagai peraturan yang berubah-ubah dan	Saya merasa sangat disayangkan dikarenakan dengan adanya solusi yang ada tetap tidak dapat memenuhi harapan saya sendiri. Saya berharap konsultasi hukum online tetap memberikan solusi	Saya sedikit kecewa dengan adanya solusi yang diberikan masih belum bisa memberikan jawaban yang sesuai harapan saya. Saya harap untuk kedepannya para konsultan akan memberikan solusi yang

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

	berbeda di tiap yurisdiksi, memastikan bahwa layanan yang diberikan sesuai dengan hukum setempat merupakan tantangan tersendiri. Konsultan harus terus-menerus memperbarui pengetahuan mereka tentang perubahan hukum untuk menghindari pelanggaran yang dapat mengakibatkan sanksi hukum atau kerugian reputasi.	yang sesuai dan memenuhi harapan saya nanti.	lebih terperinci dan lebih jelas mengenai masalah yang ada dan sesuai harapan para pelanggan lainnya.
4. Apa kesulitan dan tantangan utama yang Anda temui?	Saya sering kesulitan dalam hal kompleksitas hukum yang mana terdapat beberapa bidang hukum yang sangat terperinci dan kompleks, juga perubahan-perubahan hukum seperti Omnibuslaw, juga terkadang interpretasi terhadap suatu hukum merupakan suatu tantangan tersendiri bagi saya.	Saya sulit dalam berkomunikasi, saya juga sering belibet dalam bicara sehingga saya tidak dapat membayangkan diri saya berbicara didepan hakim dalam suatu pengadilan.	Saya adalah seseorang yang pelupa dan sering melupakan sesuatu yang penting, sehingga saya memahami bahwa saya sangat tidak berbakat dalam bidang hukum karena banyak sekali undang-undang yang harus diingat, sehingga adanya aplikasi ini akan sangat menolong saya.
5. Apa konsekuensi sosial negatif yang Anda alami atau khawatirkan?	Misintrepetasi terhadap pekerjaan saya, banyak orang berpikir bahwa konsultan hukum hanya peduli pada keuntungan atau bekerja untuk membela mereka yang menindas rakyat kecil, padahal kami sangat menjunjung tinggi keadilan dan ingin agar banyak orang dapat lebih terbuka dengan hukum.	Ini mengenai hak waris, kakak tertua saya menguasai seluruh peninggalan almarhum ayah saya dan kakak saya adalah seseorang yang cukup berpengaruh di wilayah kampung saya, ketika saya mencoba meminta hak saya, saya khawatir akan dikucilkan oleh kakak saya dan masyarakat disekitar juga.	Saya khawatir ketika saya mencoba menuntut hak saya, orang yang saya tuntutan malah menganggap aksi saya sebagai personal dan melakukan sesuatu pada kehidupan keseharian saya, disatu sisi saya ingin mendapatkan hak saya, namun disatu sisi saya tidak ingin mengorbankan kedamaian hidup dan pikiran saya.

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

6. Apa risiko yang Anda khawatirkan?	Risiko yang dikhawatirkan yaitu tidak mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku, yang dapat menyebabkan sanksi hukum atau kerugian reputasi, dan risiko kebocoran data dan pelanggaran privasi klien, yang memerlukan investasi dalam teknologi keamanan canggih dan protokol yang ketat.	Saya mendengar ada beberapa risiko yang terdapat pada bisnis konsultasi hukum online ini dan saya harap dapat memperkecil kemungkinan akan terjadinya hal tersebut, dan lebih berhati-hati untuk menghindari benturan kepentingan dan menjaga integritas klien.	Setelah mendengar adanya risiko yang terjadi di konsultan bisnis online ini saya merasa sedikit takut untuk menggunakan bisnis tersebut akan tetapi dengan adanya kepercayaan dan integritas dari konsultan ini saya merasa cukup berani dan percaya untuk menggunakan jasa ini.
7. Apa yang membuat Anda terus terjaga di malam hari?	Kesejahteraan dan kepentingan klien saya adalah prioritas utama bagi saya. Jika ada klien yang menghadapi situasi sulit atau membutuhkan bantuan tambahan, saya mungkin merasa khawatir atau terus memikirkan cara untuk membantu mereka.	Yang membuat saya terus terjaga di malam hari adalah kekhawatiran akan masalah hukum yang belum terselesaikan dan bagaimana hal itu dapat mempengaruhi kehidupan saya.	Saya sering terjaga karena stres tentang proses hukum yang panjang dan rumit, serta dampaknya terhadap keuangan dan reputasi saya.
8. Apa kesalahan umum yang Anda perbuat?	Salah satu kesalahan umum yang bisa terjadi adalah kurangnya komunikasi dengan klien atau rekan kerja. Ini bisa mencakup ketidakjelasan dalam memberikan informasi, kurangnya tanggapan terhadap pertanyaan atau kekhawatiran klien, atau kegagalan dalam menjelaskan proses hukum secara memadai.	Kesalahan umum yang saya perbuat adalah tidak membaca dengan teliti syarat dan ketentuan layanan, yang terkadang menyebabkan kesalahpahaman.	Saya sering terlambat dalam merespons komunikasi hukum, yang bisa memperburuk situasi.
9. Apa kendala yang menghalangi Anda mengadopsi solusi?	Dalam beberapa situasi, terdapat konflik antara kepentingan klien, atau antara kepentingan klien dengan nilai-nilai etika profesional saya. Konflik ini dapat menghambat	Kendala yang menghalangi saya mengadopsi solusi adalah kurangnya kepercayaan pada keamanan data pribadi dan kekhawatiran akan	Kendala utama bagi saya adalah kesulitan dalam memahami jargon hukum dan mencari waktu untuk berkonsultasi dengan ahli hukum di tengah kesibukan saya.



## MODUL KEWIRAUSAHAAN

	kemampuan saya untuk mengadopsi solusi yang memuaskan semua pihak yang terlibat.	biaya yang mungkin timbul.	
--	--	----------------------------	--

### CUSTOMER GAINS (RAIHAN PELANGGAN)

Pertanyaan:	Respons Pakar (Expert)	Respons Pelanggan 1	Respons Pelanggan 2
1. Penghematan mana yang akan membuat Anda senang?	Saya menghargai kemudahan dan efisiensi dalam proses konsultasi. Dengan platform ini, saya dapat menghemat waktu dan biaya yang sebelumnya diperlukan untuk bertemu secara langsung dengan seorang pengacara	Saya menghargai kemudahan dan efisiensi dalam proses konsultasi. Dengan platform ini, saya dapat menghemat waktu dan biaya yang sebelumnya diperlukan untuk bertemu secara langsung dengan seorang pengacara.	Saya yang awalnya apabila membutuhkan konsultasi hukum harus secara langsung,namun dengan aplikasi ini saya dapat melakukannya dari rumah,sehingga juga menghemat waktu dan tenaga saya.
2. Apa capaian yang Anda harapkan dan apa yang akan melampaui pengharapan Anda?	Saya senang mendapatkan solusi hukum yang sesuai dengan permasalahan saya. Pakar di platform ini memberikan jawaban yang relevan dan membantu saya mengambil keputusan yang lebih baik.	Saya senang mendapatkan solusi hukum yang sesuai dengan permasalahan saya. Pakar di platform ini memberikan jawaban yang relevan dan membantu saya mengambil keputusan yang lebih baik.	Saya senang mendapatkan solusi atas permasalahan saya,pakar di platform ini memberikan solusi yang memang sedang saya butuhkan.
3. Dalam hal apa solusi yang ada memuaskan Anda?	Saya merasa terbantu dengan akses langsung ke database kasus hukum dan putusan pengadilan. Informasi ini membantu saya memahami konteks dan memperkuat argumen saya.	Saya merasa terbantu dengan akses langsung ke database kasus hukum dan putusan pengadilan. Informasi ini membantu saya memahami konteks dan memperkuat argumen saya.	Ketika kasus hukum saya dapat teratasi dengan informasi yang platform ini berikan,ini sangat membantu saya.

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

4. Apa yang akan membuat kehidupan kerja atau pribadi Anda lebih mudah?	Saya menghargai feedback langsung dari pakar. Ini memberikan pandangan yang berharga dan memastikan kualitas layanan yang lebih baik.	Melalui platform ini, saya berkesempatan membangun jaringan profesional dengan pakar di bidang hukum. Kolaborasi dengan mereka sangat berharga.	Sangat terbantu dengan layanan konsultasi hukum online ini. Akses mudah dari mana saja, harga terjangkau, dan pilihan pakar hukum yang beragam membuat hidup saya jauh lebih mudah. Terima kasih atas layanan yang membantu!
5. Apa konsekuensi sosial positif yang Anda harapkan?	Melalui platform ini, saya dapat membangun jaringan profesional dengan pakar di bidang hukum. Ini membuka peluang kolaborasi dan pertukaran pengetahuan.	Proses konsultasi di sini sangat efisien. Saya mendapatkan solusi dengan cepat tanpa harus bertemu langsung.	Saya mendapatkan banyak hal yang positif dan informasi yang terbaru dan mendapatkan solusi yang cepat tanggap.
6. Apa yang Anda cari?	Saya selalu mencari informasi terbaru tentang peraturan dan undang-undang. Platform ini memberikan akses yang relevan dan akurat.	Saya selalu menemukan informasi terbaru tentang peraturan dan undang-undang di platform ini. Sangat membantu dalam pengambilan keputusan.”	Saya menemukan hal yang saya cari mengenai informasi perundang-undangan dan membantu saya dalam melakukan suatu kerja sama dengan klien yang lain karena dengan adanya konsultasi hukum ini dapat memberikan informasi yang belum saya ketahui
7. Apa yang Anda impikan?	Saya menghargai transparansi dalam proses konsultasi. Semua percakapan dengan pakar terekam dan dapat diakses kembali.	Navigasi di situs web Anda mudah dan intuitif. Saya merasa nyaman menggunakan platform ini	Saya bermimpi tentang sebuah platform yang tidak hanya menyediakan layanan hukum, tetapi juga mendidik masyarakat tentang hak dan kewajiban mereka secara hukum.
8. Bagaimana Anda mengukur keberhasilan dan kegagalan?	Data analitik yang disediakan oleh platform membantu saya memahami tren dan kebutuhan pengguna. Ini membuka peluang untuk meningkatkan efektivitas layanan.	Terima kasih telah menyediakan platform yang membantu saya dalam masalah hukum. Saya akan merekomendasikannya kepada teman-teman.	Impian saya adalah memiliki akses cepat dan mudah ke saran hukum yang dapat dipercaya tanpa harus menghabiskan banyak uang.

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

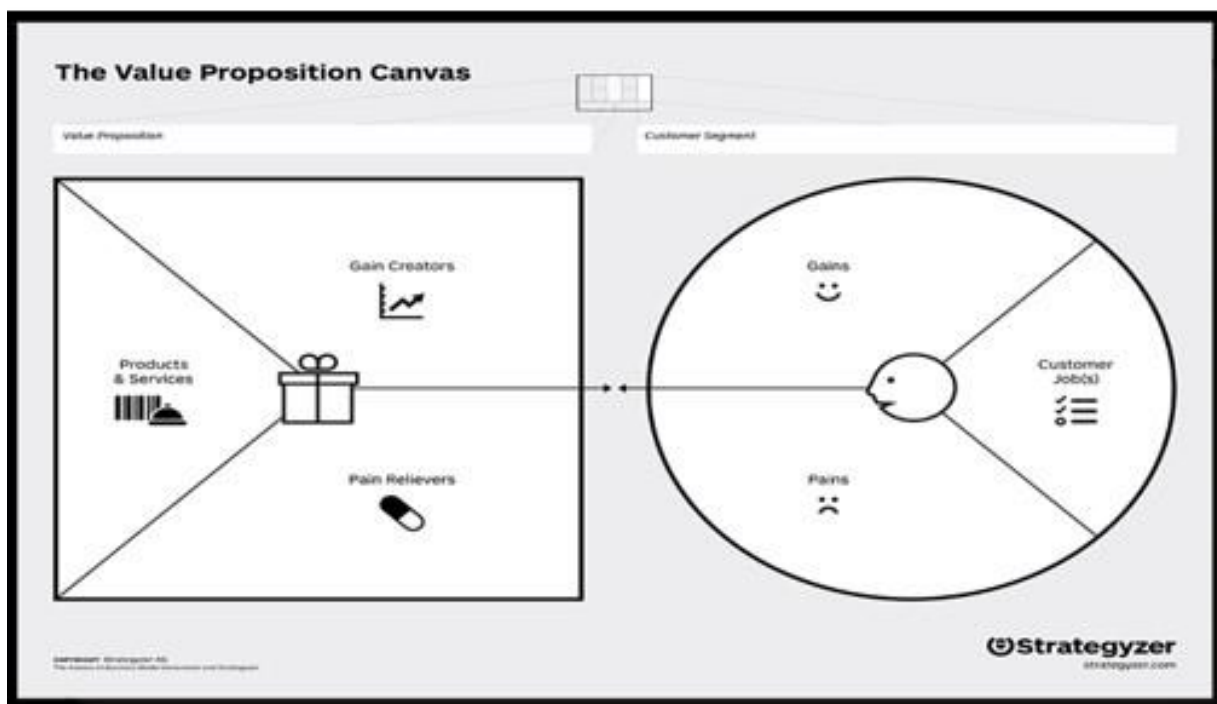
9. Apa yang akan meningkatkan kemungkinan Anda mengadopsi solusi?	Sebagai seorang pakar, saya akan lebih tertarik mengadopsi solusi bisnis hukum online jika, Kualitas konten hukum yang disediakan sangat baik dan relevan dengan kebutuhan saya. Keamanan dan kerahasiaan data pengguna terjamin dengan baik.	Sebagai pelanggan biasa, saya akan lebih cenderung mengadopsi solusi bisnis hukum online jika, Harga terjangkau dan sesuai dengan manfaat yang diberikan. Antarmuka yang mudah digunakan dan intuitif. Ulasan positif dari pengguna lain tentang pengalaman mereka dengan platform tersebut.	Bagi saya, keberhasilan diukur dari seberapa efektif platform ini dalam menyelesaikan masalah hukum saya, dan kegagalan adalah jika saya merasa tidak mendapatkan nilai dari layanan yang saya bayar.
---	---	--	---

#### 7.4.4. Value Proposition and Fit

##### A. Value Proposition (Proposisi Nilai)

Pada sesi sebelumnya, Anda telah menyelesaikan bagian kanan pada kanvas, yaitu Segmen Pelanggan. Sekarang Anda akan melanjutkan bekerja di kanvas dan menyelesaikan bagian kiri, yaitu Proposisi Nilai.

Gunakan kanvas Proposisi Nilai yang sama yang Anda gunakan untuk bekerja pada sesi sebelumnya.



##### Petunjuk:

1. Isi bagian Proposisi Nilai di sebelah kiri yang terdiri atas tiga sub-bagian berikut:
  - Produk dan Layanan (Product and Service)
  - Pereda Penderitaan (Pain Relievers)
  - Pencipta Keberhasilan (Gain Creators)
2. Isi sub-bagian Produk dan layanan dengan semua produk dan layanan yang Anda tawarkan.
3. Gunakan pertanyaan di bawah untuk membantu Anda mengisi sub-bagian Pereda Penderitaan (Pain Relieves).

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

- Apa yang akan menghasilkan penghematan bagi pelanggan Anda?
- Apa yang akan membuat pelanggan Anda merasa lebih baik?
- Apa yang akan menyelesaikan solusi yang tidak sesuai harapan?
- Apa yang akan mengakhiri kesulitan dan tantangan yang dihadapi pelanggan?
- Apa yang akan menghapus konsekuensi sosial negatif yang dihadapi atau dikhawatirkan pelanggan?
- Apa yang akan meniadakan risiko yang dikhawatirkan pelanggan?
- Apa yang akan membantu pelanggan tidur lebih nyenyak di malam hari?
- Apa yang akan membatasi atau memberantas kesalahan umum yang dibuat pelanggan?
- Apa yang akan menyingkirkan kendala yang menghalangi pelanggan mengadopsi solusi?

4. Gunakan pertanyaan di bawah untuk membantu Anda mengisi sub-bagian Pencipta Raihan (Gain Creators).

- Apa yang akan menghasilkan penghematan yang membuat pelanggan senang?
- Apa yang akan menghasilkan capaian yang sesuai dengan atau melebihi pengharapan pelanggan?
- Apa yang akan menyamai atau mengalahkan solusi saat ini yang memuaskan pelanggan?
- Apa yang akan membuat kehidupan kerja atau pribadi pelanggan lebih mudah?
- Apa yang akan menciptakan konsekuensi sosial positif yang diharapkan pelanggan?
- Apa yang akan menghasilkan sesuatu yang pelanggan cari?
- Apa yang akan memenuhi sesuatu yang pelanggan impikan?
- Apa yang akan menghasilkan capaian positif yang selaras dengan kriteria kesuksesan dan kegagalan pelanggan?
- Apa yang akan membantu memudahkan adopsi?

Gunakan catatan tempel untuk aktivitas ini. Tulis dan tempelkan catatan Anda pada segmen dalam persegi. Kanvas dan handout aktivitas dapat diunduh dari EdCast.

### B. Menilai Kecocokan

Setelah mengisi Produk dan Layanan, Pereda Penderitaan, dan Pencipta Raihan, Anda harus menilai apakah proposisi nilai Anda cocok dengan segmen pelanggan.

Jawablah 8 pertanyaan berikut dengan ‘Ya’ atau ‘Tidak’ untuk menilai kecocokan proposisi nilai (disingkat PN) Anda.

1. Apakah PN berfokus pada pekerjaan paling penting, penderitaan paling ekstrem, dan raihan yang paling pokok?

☒ Ya      ☐ Tidak

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

2. Apakah PN berfokus pada pekerjaan yang tidak memuaskan, penderitaan yang tidak terselesaikan, dan raihan yang tidak terwujud?

☒ Ya ☐ Tidak

3. Apakah PN berkonsentrasi hanya pada beberapa pereda penderitaan dan pencipta raihan, dan menangannya dengan sangat baik?

☒ Ya ☐ Tidak

4. Apakah PN selaras dengan bagaimana pelanggan mengukur keberhasilan?

☒ Ya ☐ Tidak

5. Apakah PN berfokus pada pekerjaan, penderitaan, atau raihan yang dialami sejumlah besar pelanggan atau untuk sesuatu yang hanya sebagian kecil yang mau mengeluarkan uang?

☒ Ya ☐ Tidak

6. Apakah PN membedakan dari pesaing dengan cara yang bermakna?

☒ Ya ☐ Tidak

7. Apakah PN mengalahkan kinerja pesaing secara substansial, minimal pada satu dimensi?

☒ Ya ☐ Tidak

8. Apakah PN sulit ditiru?

☒ Ya ☐ Tidak

**Catatan: Jika Anda menjawab 'Tidak' untuk empat pertanyaan atau lebih, sebaiknya tengok kembali dan perbaiki Proposisi Nilai Anda.**

### 7.4.5. Competition Analysis (Assignment) Perhatikan berikut ini:

- Tugas ini bersifat kelompok.
- Anda dapat menyelesaikannya dalam waktu sekitar **3 jam**.
- Sebaiknya bagi waktu Anda sebagai berikut:
  - 30 menit untuk mewawancarai masing-masing dari ke-4 pelanggan (2 jam)

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

- 30 menit untuk mempelajari pesaing Anda melalui riset online
- 30 menit untuk berdiskusi bersama tim dan memfinalisasi pesaing, manfaat produk, dan persepsi pelanggan tentang manfaat tersebut.
- Tanyakan kepada fasilitator bagaimana dan kapan Anda harus mengumpulkan tugas.

### Tujuan Pembelajaran:

Tujuan tugas ini adalah:

- Memahami siapa pesaing Anda.
- Mengidentifikasi manfaat produk yang paling penting bagi pelanggan.
- Memahami persepsi pelanggan tentang manfaat yang ditawarkan pesaing Anda agar Anda dapat menyempurnakan proposisi nilai.

### Yang perlu Anda lakukan

- Mengidentifikasi pesaing dan manfaat produk yang penting.
- Mewawancarai minimal 4 pelanggan untuk memvalidasi manfaat produk yang penting dan memahami bagaimana kinerja pesaing pada setiap manfaat tersebut.

### Cara mengerjakan tugas ini

#### A. Ikuti petunjuk di bawah untuk mengisi bagian ini.

Anda telah mengisi Kanvas *Value Proposition* dan menemukan kecocokan antara apa yang diinginkan pelanggan dengan apa yang ditawarkan produk dan layanan Anda. Dengan mengidentifikasi dan menganalisis pesaing, Anda akan memahami apakah *Value Proposition* Anda cukup berbeda dengan yang ditawarkan pesaing. Ini akan membantu Anda menyempurnakan *Value Proposition* dan memastikan bahwa produk dan layanan Anda berbeda.

**Langkah 1:** Identifikasi tiga hingga enam pemain yang ada yang mungkin menjadi pesaing utama Anda. Usahakan mengidentifikasi dengan tepat pemain yang akan terjun di *niche* yang sama. Jika pesaing yang dapat Anda identifikasi terlalu banyak, pilih yang menjual lebih banyak di *niche* Anda

**Langkah 2:** Identifikasi manfaat produk yang penting (pain relievers) pereda penderitaan atau (gain creators) pencipta raihan. Ambil empat hingga sepuluh yang paling penting bagi pelanggan. Untuk melakukannya, gabungkan daftar (gain creators) pencipta raihan dan (pain relievers) pereda penderitaan yang telah Anda kerjakan, lalu prioritaskan daftar gabungan tersebut. Tuliskan berikut ini:

## Manfaat Produk:

### 1. Gain Creators

- Kami akan menjamin bahwa konsultan kami akan responsiv dalam membalas chat dari klien.
- Konsultan ramah dan terverifikasi.
- Harga konsultasi yang terjangkau dan memuaskan.

### 2. Pain Relievers

- Kami akan membantu klien kami untuk memperjuangkan hak mereka dalam pengadilan.
- Kami akan membina klien kami bagaimana mereka akan menghadapi permasalahan yang berbeda-beda sesuai dengan situasi mereka.
- Kenyamanan dan kepuasan klien adalah nomor 1, kami akan mengutamakan kejelasan dan pemahaman klien supaya mereka dapat menemukan solusi atas permasalahan mereka.

## B. Wawancara Pelanggan

Sebaiknya wawancarai minimal 4 pelanggan. Wawancara ini dilakukan untuk:

1. Memvalidasi manfaat produk.
2. Memahami kinerja pesaing (persepsi kinerja pesaing) pada setiap manfaat produk.

Untuk melakukannya, tunjukkan daftar manfaat produk Anda dan tambahkan atau hilangkan manfaat berdasarkan apa yang dikatakan pelanggan. Tanyakan bagaimana kinerja pesaing pada setiap manfaat produk. Berdasarkan informasi dari pelanggan dan juga riset Anda tentang industri ini, tabulasikan temuan Anda.

Misalnya, jika Anda mengincar pasar minuman energi, tabelnya akan seperti di bawah ini. Manfaat produk akan menjadi judul kolom dan pesaing menjadi label baris.

	Harga	Rasa	Stimulan	Branding	Kemasan
<b>Minuman Energi 1</b>	80	Metalik berkarbonasi	Kafein Taurin	Olahraga	Kaleng 330 ml
<b>Minuman Energi 2</b>	80	Metalik berkarbonasi	Kafein Taurin	Olahraga Pesta	240 ml
<b>Minuman Energi 3</b>	75	Metalik berkarbonasi	Kafein Taurin Guarana	Pesta	Kaleng 300 ml
<b>Minuman Energi 4</b>	85 40	Apel Berkarbonasi	Taurin Guarana	Alami	Kaleng 250 ml Kaleng 180 ml



**MODUL KEWIRAUSAHAAN**

<b>Minuman Energi 5</b>	20	Rasa Buah	Guarana	Hijau Alami	Kantong 200 ml
-------------------------	----	-----------	---------	-------------	----------------

Gunakan tabel di bawah untuk menuliskan respons pelanggan terhadap validasi manfaat produk Anda, juga bagaimana kinerja pesaing pada manfaat tersebut menurut mereka.

**Pelanggan 1: Anto**

	<b>Harga</b>	<b>Keramahan Konsultan</b>	<b>Kecepatan Respon</b>	<b>Design Aplikasi</b>	<b>Kepuasan</b>
<b>Pesaing 1</b>	Terjangkau dan kompetitif	Ramah dan responsif	Cepat dan efisien	Intuitif dan menarik	Tinggi
<b>Pesaing 2</b>	Lumayan murah	Biasa	Lambat	Kuno	Rendah
<b>Pesaing 3</b>	Tidak kompetitif	Ramah	Cepat	Modern	Tinggi
<b>Pesaing 4</b>	Mahal	Biasa	Cepat	Kuno	Rendah
<b>Pesaing 5</b>	Murah	Ramah	Lambat	Sulit dipahami	rendah

**Pelanggan 2: Hardi**

	<b>Harga</b>	<b>Keramahan Konsultan</b>	<b>Kecepatan Respon</b>	<b>Design Aplikasi</b>	<b>Kepuasan</b>
<b>Pesaing 1</b>	Terjangkau	Ramah	Cepat	Bagus	Sedang
<b>Pesaing 2</b>	Terjangkau	Ramah	Lambat	Kurang bagus	Sedang
<b>Pesaing 3</b>	Kurang Terjangkau	Ramah	Cepat	Kurang bagus	Rendah
<b>Pesaing 4</b>	Kurang Terjangkau	Kurang Ramah	Lambat	Bagus	Rendah

# MODUL KEWIRAUSAHAAN

<b>Pesaing 5</b>	Terjangkau	Ramah	Cepat	Bagus	Tinggi
------------------	------------	-------	-------	-------	--------

## Pelanggan 3: Anwar

	<b>Harga</b>	<b>Keramahan Konsultan</b>	<b>Kecepatan Respon</b>	<b>Design Aplikasi</b>	<b>Kepuasan</b>
<b>Pesaing 1</b>	Terjangkau	Ramah	Cukup cepat dalam merespon	Design terlalu rame	Cukup puas
<b>Pesaing 2</b>	Kurang terjangkau	Ramah	Kurang responsif	Design simple	Puas
<b>Pesaing 3</b>	Terjangkau	Kurang ramah	Cukup cepat	Design terlalu simple	Kurang puas
<b>Pesaing 4</b>	Kurang terjangkau	Cukup ramah	Kurang responsif	Design terlalu rame	Kurang puas
<b>Pesaing 5</b>	Kurang terjangkau	Kurang ramah	cepat	Design simple	Cukup puas

## Pelanggan 4: Wahyu

	<b>Harga</b>	<b>Keramahan Konsultan</b>	<b>Kecepatan Respon</b>	<b>Design Aplikasi</b>	<b>Kepuasan</b>
<b>Pesaing 1</b>	Cukup baik bila dibanding dengan pesaing	Konsultan pada bisnis ini lebih ramah	Kecepatan respon konsultan pada bisnis ini lebih cepat	Cukup enak dipandang	Baik
<b>Pesaing 2</b>	Kompetitif, berani ambil murah	Konsultan pada bisnis ini lebih ramah	Kecepatan respon konsultan pada bisnis ini lebih cepat	Lebih baik, namun masih dapat dikembangkan lagi	Cukup
<b>Pesaing 3</b>	Terlalu murah sehingga terkesan tidak meyakinkan bila dibandingkan	Konsultan pada pesaing lebih ramah	Kecepatan respon konsultan pada pesaing lebih cepat	Tidak ada harapan	Buruk

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

<b>Pesaing 4</b>	Cukup standar	Konsultan pada bisnis ini lebih ramah	Kecepatan respon konsultan pada bisnis ini lebih cepat	Bagus	Baik
<b>Pesaing 5</b>	Cukup standar	Konsultan pada pesaing lebih ramah	Kecepatan respon konsultan pada pesaing lebih cepat	Masih bisa ditingkatkan	Cukup

### C. Laporan

Tuliskan hasil pengamatan Anda untuk setiap heading berikut:

- **Pesaing yang diidentifikasi**
- **Manfaat produk yang diidentifikasi dan divalidasi oleh pelanggan**
- **Persepsi pelanggan tentang manfaat yang ditawarkan pesaing**

**Buat tabel seperti untuk minuman energi di atas untuk merangkum temuan Anda.**

### KESIMPULAN

	<b>Harga</b>	<b>Keramahan Konsultan</b>	<b>Kecepatan Respon</b>	<b>Design Aplikasi</b>	<b>Kepuasan</b>
<b>Pesaing 1</b>	Lebih terjangkau	Ramah	Cepat dan efisien	Beberapa dari mereka menganggap design nya menarik.	Rata-rata kepuasannya adalah Baik
<b>Pesaing 2</b>	3 dari 4 menilai konsultasi kami lebih terjangkau	3 dari 4 menilai ramah	3 dari 4 menilai kurang responsive (Lambat)	Beberapa dari mereka mengapa design nya kuno dan kurang menarik.	Rata-rata kepuasannya adalah Cukup
<b>Pesaing 3</b>	Beberapa mengatakan terlalu tinggi dan beberapa mengatakan terlalu murah	3 dari 4 menilai ramah	Cepat dan efisien	Beberapa dari mereka beranggapan design nya terlalu simple.	Rata-rata kepuasannya adalah Buruk

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

	bila dibanding pesaing				
<b>Pesaing 4</b>	3 dari 4 menilai konsultasi kami masih kurang terjangkau	2 dari 4 menilai ramah	3 dari 4 menilai responsif	Beberapa dari mereka design nya terkesan kuno.	Rata-rata kepuasannya adalah Rendah
<b>Pesaing 5</b>	2 orang menilai terjangkau, 1 orang menganggapnya standar, dan yg lain menganggapnya kurang terjangkau	3 dari 4 menilai ramah	3 dari 4 menilai responsif	Beberapa dari mereka mengatakan design terlalu simple.	Rata-rata kepuasannya adalah Cukup

### D. Pengumpulan Tugas

Isi dan kumpulkan tugas beserta laporan Anda. Anda dapat mengumpulkan tugas laporan, sesuai instruksi fasilitator, dalam salah satu format berikut: ditulis tangan pada kertas A4/diketik dan dicetak/dalam bentuk file.

### Kriteria evaluasi

Anda akan menerima skor maksimal 100 untuk tugas ini. Silakan hubungi fasilitator jika ada pertanyaan lebih lanjut.