

**LAPORAN HASIL MARKET SURVEY**  
**KEWIRAUSAHAAN**  
**TIFNJK140702**



**MARKET SURVEY JASA DESAIN GRAFIS**  
**DAN PRODUK DESAIN DIGITAL**

Nama Anggota Kelompok:

1. Raka Dwi Irsyad Firdaus (E41230318)
2. Ananta Ramadhan Putra F. (E41230449)
3. Ratna Indah Anggraini (E41230691)
4. Yonika Dian Nur Fitri (E41231622)
5. Pitria Bais Mawarti (E41231988)

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA KAMPUS 3 NGANJUK**  
**JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI**  
**POLITEKNIK NEGERI JEMBER**  
**TAHUN 2025/2026**

## HASIL ANALISIS MARKET SURVEY – JASA DESAIN GRAFIS DAN PRODUK DESAIN DIGITAL

### 1. Identitas Survei

- Nama Jasa : Jasa Desain Grafis dan Produk Desain Digital
- Tujuan Survei : Menganalisis kebutuhan konsumen terhadap jasa desain grafis serta pembelian desain digital.
- Tanggal Pelaksanaan : 15 Februari 2025
- Jumlah Responden : 110 orang

### 2. Analisis Data Responden

#### 2.1 Presentse Responden

Kategori	Presentase
Usia	9.3% (<18 tahun), 86.1% (18 – 30 tahun), 2.8% (30 – 44 tahun), 1.9% (>45 tahun)
Pekerjaan	60% Pelajar/Mahasiswa, 25% Pegawai Swasta, 20% Wirausaha, 5% Lainnya
Lokasi Domisili	60% Perkotaan, 40% Pedesaan
Penghasilan Perbulan	50% <2.000.000, 20% 2.000.000 – 5.000.000, 15% 5.000.000 – 10.000.000, 5% >10.000.000

#### 2.2 Analisis Jasa Desain Grafis

##### 2.2.1 Perilaku Konsumen dalam Jasa Desain

Kategori	Persentase
<b>Frekuensi penggunaan jasa desain</b>	
Sering (Setiap minggu)	30%
Kadang-kadang (Setiap bulan)	50%
Jarang (Beberapa kali setahun)	20%
<b>Jenis desain yang paling diminati</b>	
Poster/Banner Promosi	35%
Desain Media Sosial	25%
Desain UI/UX	20%
Template Presentasi	10%
Logo/Branding	5%
Lainnya	5%
<b>Platform pencarian jasa desain</b>	
Instagram	70%

Rekomendasi teman/keluarga	15%
Website/Marketplace	10%
Sosmed lain	5%
<b>Kisaran harga yang dianggap wajar</b>	
Rp 10.000 – Rp 50.000	40%
Rp 50.000 – Rp 100.000	30%
Rp 100.000 – Rp 200.000	20%
>Rp 200.000	10%
<b>Metode pembayaran yang disukai</b>	
Per desain	60%
Paket langganan bulanan	25%
Paket desain dalam jumlah tertentu	15%
<b>Promo yang paling menarik</b>	
Gratis revisi tak terbatas	45%
Diskon harga	40%
Paket bundling desain & template	10%
Cashback	5%
<b>Kendala dalam jasa desain sebelumnya</b>	
Harga terlalu mahal	30%
Kualitas tidak sesuai harapan	25%
Pelayanan kurang baik	20%
Tidak ada keluhan	25%
<b>Pentingnya brand identity bagi jasa desain</b>	
Sangat penting	70%
Cukup penting	25%
Tidak terlalu penting	5%

### 2.2.2 Faktor Penentu dalam Pemilihan Jasa Desain

Faktor	Persentase
Kualitas desain	24.1%
Harga yang kompetitif	19.2%
Kecepatan pengerjaan	14.6%
Pelayanan yang baik	15.3%
Fleksibilitas revisi	13%
Portofolio dan testimoni positif	13.8%

### 2.3 Kebutuhan Konsumen terhadap Produk Desain Digital

Kategori	Persentase
<b>Jenis desain digital yang paling diminati</b>	
Template Media Sosial	40%
Template Poster/Banner/Brosur	30%

Template Logo/Branding	15%
Template UI/UX	10%
Template Presentasi	5%
<b>Harga yang dianggap wajar untuk produk desain digital</b>	
Rp 10.000 - Rp 50.000	50%
Rp 50.000 - Rp 100.000	20%
Rp 100.000 - Rp 200.000	25%
> Rp 200.000	5%
<b>Platform pencarian produk desain digital</b>	
Canva Marketplace	60%
Creative Market	25%
Website/Marketplace Lain	25%

### 3. Strategi Pemasaran yang Dapat Diterapkan

Berdasarkan hasil survei, strategi pemasaran yang paling efektif untuk jasa desain grafis dan produk desain digital adalah:

#### a. Optimalisasi Pemasaran Digital

- Mengoptimalkan pemasaran melalui semua platform khususnya instagram.
- Memanfaatkan marketplace desain digital seperti Canva Marketplace dan Creative Market untuk menjual produk desain.
- Menargetkan mahasiswa dan pelaku bisnis online dengan desain yang sesuai kebutuhan mereka.

#### b. Penawaran Promo yang Menarik

- **Jasa desain grafis:** Konsumen tertarik pada promo revisi gratis dan diskon harga. Oleh karena itu, menawarkan revisi gratis dalam batas wajar dan diskon dapat meningkatkan daya tarik konsumen.
- **Produk desain digital:** menawarkan berbagai produk dengan rentang harga yang fleksibel, sehingga dapat menjangkau lebih banyak konsumen.

#### c. Meningkatkan Efisiensi dan Kualitas Layanan

- Mengutamakan kecepatan pengerjaan tanpa mengorbankan kualitas desain untuk memenuhi ekspektasi konsumen.
- Memberikan pelayanan yang baik untuk meningkatkan kepuasan konsumen.

#### d. Memperkuat Identitas Brand

Mayoritas responden menganggap identitas brand sangat penting dalam memilih jasa desain. Oleh karena itu, membangun kepercayaan pelanggan dengan memperbanyak portofolio dan testimoni positif.

#### 4. Analisis SWOT

Faktor	Keterangan
Strengths (Kekuatan)	<ul style="list-style-type: none"><li>- Menawarkan desain berkualitas tinggi dengan layanan yang fleksibel (custom order sesuai kebutuhan pelanggan)</li><li>- Memiliki beragam kategori desain yang sesuai dengan kebutuhan pasar</li><li>- Membangun identitas brand yang kuat melalui portofolio dan testimoni positif</li></ul>
Weaknesses (Kelemahan)	<p>Berdasarkan survei, konsumen menginginkan:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Harga terjangkau tanpa mengorbankan kualitas desain</li><li>- Pengerjaan cepat dan fleksibilitas revisi</li></ul>
Opportunities (Peluang)	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kebutuhan akademik mendorong mahasiswa untuk mencari desain seperti poster, dan template presentasi</li><li>- Tingginya kebutuhan terhadap brosur, banner, dan desain media sosial sebagai media promosi bisnis</li></ul>
Threats (Ancaman)	<ul style="list-style-type: none"><li>- Persaingan dengan kompetitor yang menawarkan harga lebih terjangkau dibandingkan jasa kami</li><li>- Persaingan dengan desain digital gratis yang tersedia di platform seperti Canva yang memungkinkan pengguna membuat desain sendiri</li></ul>

#### 5. Kesimpulan

- Menawarkan desain berkualitas dengan harga yang terjangkau, serta fleksibilitas revisi.
- Memanfaatkan Instagram sebagai platform utama untuk pemasaran jasa desain grafis dan marketplace desain digital seperti Canva Marketplace dan Creative Market untuk menjual produk desain digital.
- Menyesuaikan kategori desain dengan kebutuhan pasar.
- Membangun identitas brand dengan memperbanyak portofolio dan testimoni positif untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan.