



SEKOLAH TINGGI TEKNOLOGI  
TERPADU NURUL FIKRI

# MARKET RESEARCH



STT TERPADU NURUL FIKRI

[www.nurulfikri.ac.id](http://www.nurulfikri.ac.id)



# Market Size

Jumlah konsumen yang diproyeksikan akan membeli/menggunakan produk yang kita buat

## Cara Meng-estimasi

1. Definisikan siapa target customer produk kita
2. Estimasi jumlah target customer
3. Tentukan tingkat penetrasi produk kita
  - Berapa % customer yang akan bisa digayet
  - Perhitungkan kompetitor jika sdh ada (% target market share)
4. Hitung potensi pasar:
  - **Market volume = jml target customer x tingkat penetrasi**
  - **Market value = market volume x value produk**



## CONTOH: KELASPEDIA

### Solusi sistem pembelajaran online untuk pendidikan tinggi

PROBLEM	SOLUTION	UNIQUE VALUE PROPOSITION	UNFAIR ADVANTAGE	CUSTOMER SEGMENTS
<ul style="list-style-type: none"><li>Online dan e-learning saat ini jadi tools wajib perguruan tinggi (PT)</li><li>Banyak PT kesulitan menyediakan sistem</li><li>Banyak PT kesulitan menyediakan content</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Penyewaan online &amp; e-learning, baik sistem maupun content</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Solusi all in one, sistem maupun content</li><li>Dpt dilanggan berdasarkan kebutuhan, <b>per mata kuliah</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Kemudahan implementasi</li><li>Kelengkapan content</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Pelaksana program studi</li><li>Kampus</li></ul>
	<b>KEY METRICS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Jml PT yg trial</li><li>Jml PT yg tertarik kontrak</li></ul>		<b>CHANNELS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Instagram</li><li>Pertemuan PT</li></ul>	
<b>COST STRUCTURE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Sewa cloud</li><li>Gaji developer sistem</li><li>Bagi hasil pembuat content</li></ul>			<b>REVENUE STREAMS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Biaya langganan kampus/program studi per semester</li></ul>	



## MARKET SIZE

1. Target customer: Program studi / kampus seluruh Indonesia
2. Estimasi jumlah target customer (data Kemeristekdikti 2019)
  - Jumlah PT = 4.500, jumlah prodi D3+S1 = 20.000
  - Rata-rata jumlah mata kuliah per semester = 6
  - Rata-rata kelas paralel per semester = 2
  - Rata-rata jumlah mahasiswa per kelas = 30
  - Rata-rata jumlah angkatan = 4
3. Tingkat penetrasi: 30%
4. Harga per user: Rp 100.000 per mata kuliah per semester
5. Potensi pasar:
  - **Market volume = 20.000 x 30%**  
**= 6.000 customer**
  - **Market value = 6.000 x (Rp.100.000 x 6 x 2 x 30 x 4)**  
**= Rp. 864 M / semester**