

Product Manager

STUDY CASE

Prepared By : Refqi .H





Study Case

Sebuah startup teknologi sedang merencanakan peluncuran fitur pemesanan hotel baru yang ditargetkan untuk konsumen berusia 25-45 tahun di kota-kota besar di Indonesia. Fitur ini menawarkan kemudahan dalam mencari, membandingkan, dan memesan hotel dengan harga terbaik, serta menyediakan ulasan pengguna yang terpercaya.

1. Menidentifikasi Pasar Menggunakan Metode kuantitatif&kualitatif

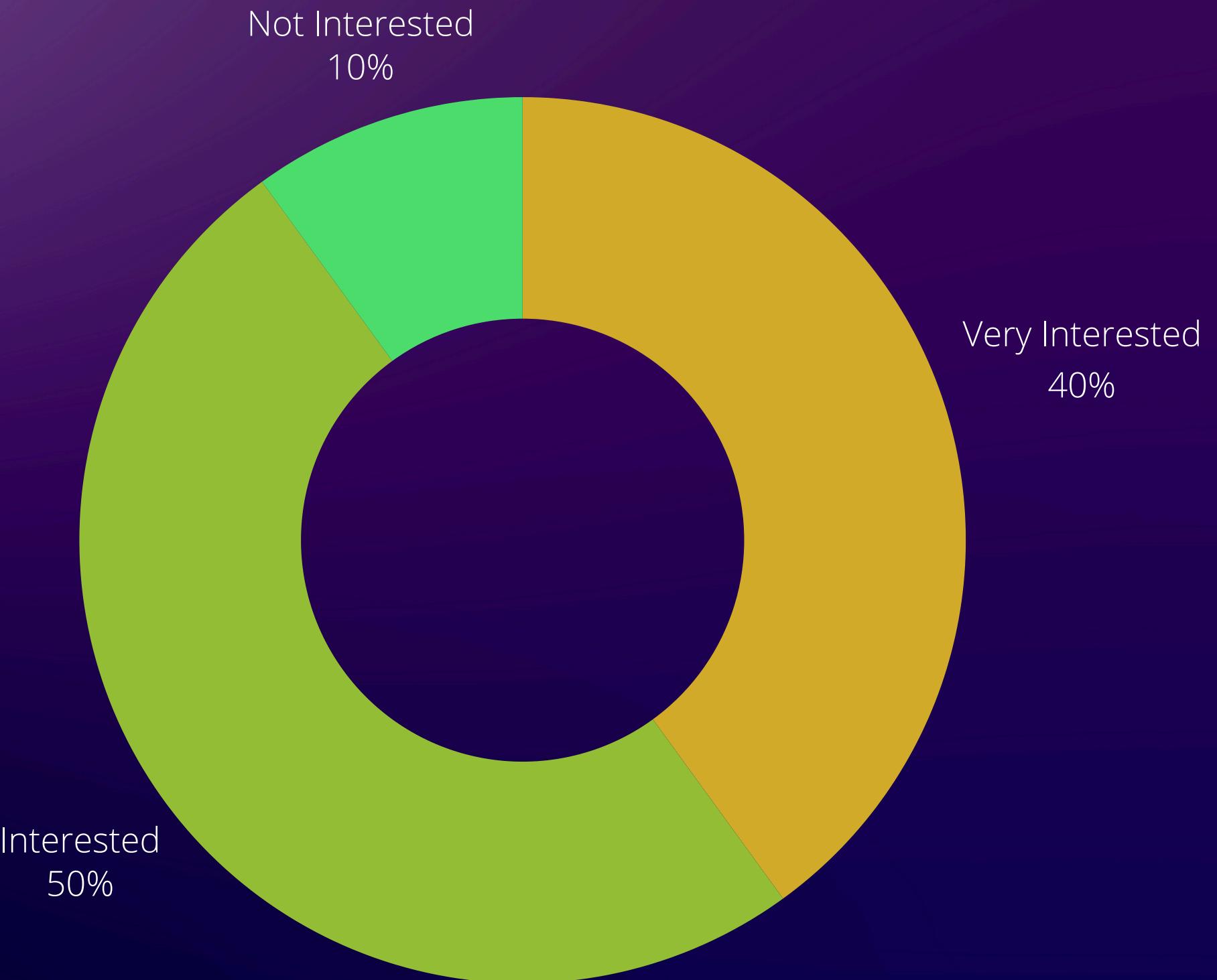
Tugas:

Pilih satu metode riset kuantitatif dan satu metode riset kualitatif yang dapat digunakan untuk memahami kebutuhan pasar terhadap fitur pemesanan hotel ini.

link pertanyaan untuk mendapatkan data

<https://forms.gle/xmWrKaaDLPTD6T>

in6



2.Understanding Competitor

Tugas:

Identifikasi dua aplikasi pemesanan hotel utama yang sudah ada di pasar. Buatlah tabel sederhana yang membandingkan harga, fitur utama, dan strategi pemasaran dari kedua pesaing tersebut.

Future/Atribute	Competitor 1: Traveloka	Competitor 2: Agoda
Harga (average)	Ber variasi, Banyak Ada diskon Ulasan Pengguna	Kompetitif Dengan Promo Untuk Member Ulasan Pengguna
Fitur Utama	Pemesanan Tanpa Kartu Kredit Asuransi Perjalanan Promosi Melalui media social	Fitur "Secret Deals" Fitur Pencarian Berdasarkan Preferensi Diskon eksklusif untuk member
Strategi Pemasaran	Kolaborasi dengan influencer Reward points untuk setiap transaksi	Aplikasi Mobile yang dioptimalkan Email Marketing dengan penawaran Khusus

3. Knowing about Segmentation, Targeting, and Positioning (STP)

Tugas: Berdasarkan hasil riset yang dilakukan, buatlah strategi STP untuk fitur pemesanan hotel ini. Tentukan segmen pasar mana yang paling cocok, strategi targeting yang akan digunakan, dan bagaimana Anda akan memposisikan fitur ini di pasar.

Targeting

Strategy: Differentiated targeting strategy focusing on tech-savvy travelers and working professionals who value convenience and trusted reviews in hotel booking.

Segmentation

- Demographic: Usia 25-45 tahun, tinggal di kota besar di Indonesia, pengguna smartphone, memiliki tingkat ekonomi menengah ke atas.
- Behavioral: Sering bepergian untuk keperluan bisnis atau rekreasi, sering menggunakan aplikasi pemesanan hotel, mempertimbangkan harga dan ulasan pengguna dalam keputusan pemesanan

Positioning

Positioning Statement: "Nikmati pengalaman pemesanan hotel yang lebih cepat dan mudah dengan harga terbaik dan ulasan terpercaya, dirancang khusus untuk para traveler modern di Indonesia."

4. S.W.O.T: Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats

Tugas

Lakukan analisis SWOT singkat untuk fitur pemesanan hotel ini. Buatlah tabel yang mencakup minimal dua poin untuk setiap elemen (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats). Sertakan rekomendasi strategi untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang serta mengatasi kelemahan dan ancaman.

Element	Details	Recommendation
Strengths	<ul style="list-style-type: none">1. Integrasi fitur perbandingan harga yang unik2. Ulasan pengguna terpercaya yang dapat meningkatkan kepercayaan pengguna	<ul style="list-style-type: none">1. Maksimalkan penggunaan fitur perbandingan harga sebagai USP (Unique Selling Proposition) dalam kampanye pemasaran2. Fokus pada pengembangan dan pemeliharaan kualitas ulasan untuk mempertahankan kepercayaan pengguna.
Weaknesses	<ul style="list-style-type: none">1. Fitur baru membutuhkan edukasi pasar yang memakan waktu2. Persaingan ketat dengan aplikasi pemesanan hotel yang sudah bagus	<ul style="list-style-type: none">1. Gunakan kampanye pemasaran edukatif yang menjelaskan cara menggunakan fitur dan keuntungannya2. Tingkatkan diferensiasi dengan menawarkan program loyalitas atau fitur ekslusif yang tidak dimiliki oleh pesaing
Opportunities	<ul style="list-style-type: none">1. Pasar hotel di indonesia terus berkembang seiring dengan meningkatnya pariwisata domestik2. kemajuan teknologi memungkinkan integrasi dengan platform lain seperti maskapai atau transportasi	<ul style="list-style-type: none">1. Manfaatkan tren pariwisata domestik dengan penawaran khusus untuk berbagai destinasi populer di indonesia2. kembangkan keteraan dengan maskapai penerbangan atau platform transportasi lain untuk menawarkan paket perjalanan lengkap
Threats	<ul style="list-style-type: none">1. persaingan dari aplikasi internasional yang mungkin memiliki anggaran pemasaran lebih besar2. perubahan kebijakan pemerintah yang dapat memengaruhi industri perhotelan	<ul style="list-style-type: none">1. Fokus pada kekuatan lokal, seperti pengetahuan tentang preferensi pengguna indonesia dan dukungan pelanggan yang responsif2. siapkan strategi kontingensi untuk menghadapi perubahan kebijakan seperti menyesuaikan fitur sesuai dengan regulasi baru.



Thank You

