

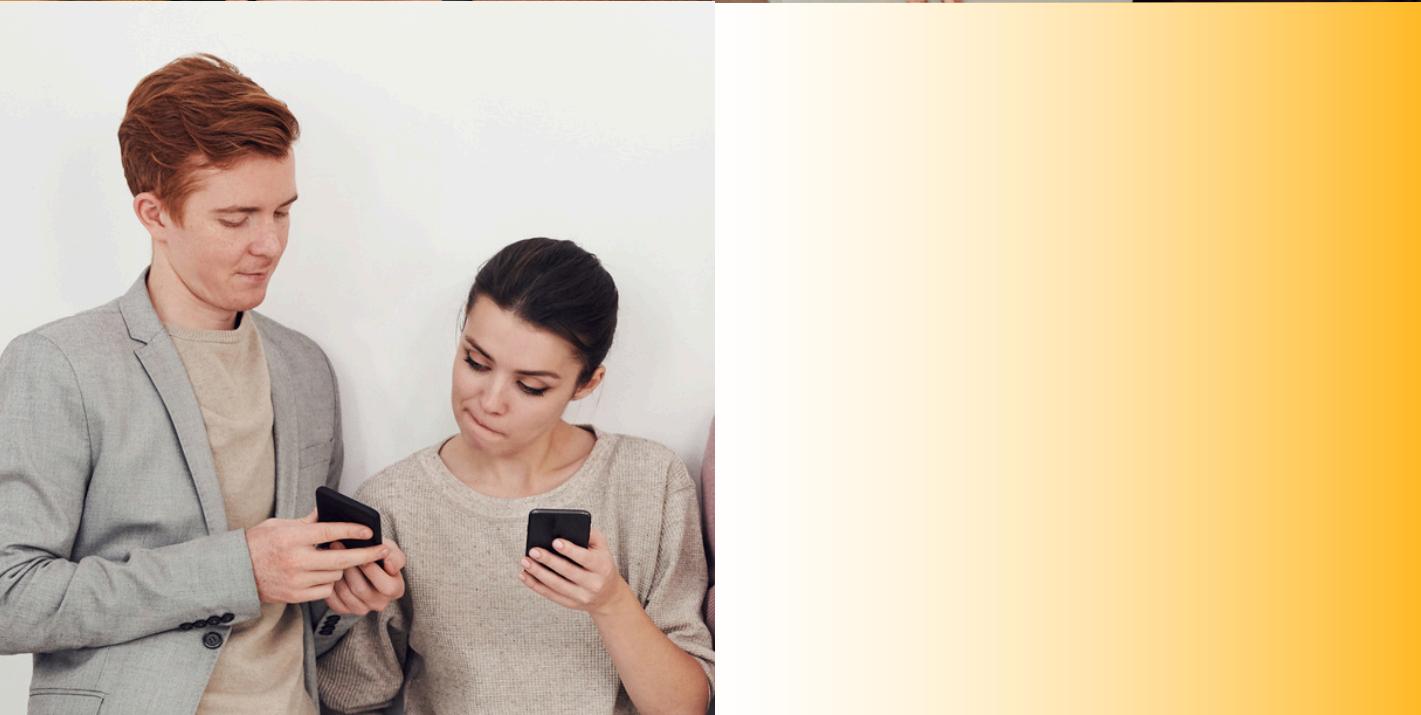
# User Persona

CalmTea

(Minuman Herbal Penurun Stres & Cemas)

Presented by Ai Shanti Sugianty

Mentor: Laurensia Octavia



# Product Explanation

## CalmTea itu apa?

CalmTea adalah minuman herbal penenang berbentuk teh celup yang terbuat dari campuran **chamomile, lavender, dan daun mint**. Produk ini diformulasikan untuk memberikan efek relaksasi alami tanpa bahan kimia tambahan. Diposisikan sebagai minuman sehat, aman, praktis, dan cocok untuk anak muda yang aktif namun mudah stres.

## Untuk Siapa Produk ini Dibuat?

CalmTea ditujukan untuk anak muda (18–30 tahun) yang:

- mudah merasa stres karena kuliah, pekerjaan, atau tekanan sosial,
- sering mengalami kecemasan ringan atau overthinking,
- ingin solusi penenang yang aman, praktis, dan bisa dikonsumsi sehari-hari,
- tertarik pada gaya hidup sehat dan produk berbahan alami.

# Product Explanation

## Mengapa pengguna membutuhkan produk ini?

CalmTea membantu pengguna:

- menenangkan pikiran setelah hari yang penuh tekanan,
- meredakan stres & kecemasan ringan secara alami,
- membantu tidur lebih cepat & berkualitas,
- memberikan sensasi relaksasi cepat tanpa efek samping obat,
- menghadirkan momen *self-care* yang menenangkan.

## Unique Selling Proposition (USP)

- Efek relaksasi lembut tapi tetap terasa (tidak bikin ngantuk berat).
- Herbal natural, aman untuk konsumsi harian.
- **Praktis** tinggal seduh, cocok untuk rutinitas mahasiswa.
- Rasa enak & ringan, tidak seperti jamu.
- Harga terjangkau untuk anak kuliah.

# Research Objectives

- Memahami perilaku dan masalah pengguna terkait stres & kebutuhan relaksasi.
- Menggali pengalaman pengguna terhadap produk herbal/penenang.
- Membuat User Persona yang merepresentasikan target pengguna CalmTea.
- Menyusun Customer Journey Map dari awareness hingga loyalty.

- *In-depth interview*
- 1 orang (representatif)
- *Semi-structured interview*
- ±20 menit

# Research Methods



# ZAZA

## DEMOGRAFI

**Age:** 21 th

**Occupation:** Mahasiswa Akhir,  
*freelance*

**Location:** Bandung Raya (Kos)

**Income Range:** 1,2–1,5 juta

## PSIKOGRAFI

- Kepribadian: Teliti, sensitif, perfektis
- Tipe stres: Mudah tertekan akademik
- Prioritas: Efisiensi & waktu
- Cara merespons stres: minum teh hangat, musik, mandi hangat, tidur

## PAIN POINTS

- Pikiran tidak fokus saat stres
- Jantung berdebar, susah tidur
- Minuman herbal lain rasa aneh / manis

## KUTIPAN UTAMA

*“Aku butuh sesuatu yang cepat bikin tenang tanpa bikin ngantuk berat.”*

*“Pikiran penuh, tapi badan nggak mau diajak kerja.*

*versi yang bisa diminum sebelum tidur dan versi yang bisa diminum siang hari tanpa bikin ngantuk.*

## GOALS & MOTIVATIONS

- Butuh produk yang bisa cepat bikin tenang
- Ingin tetap produktif sambil mengurangi cemas
- Mencari minuman yang enak & aman sehari-hari
- Mengejar skripsi & deadline
- Mau tetap fokus tanpa *stress overload*

## PAINT POINTS

- Takut efek samping obat penenang
- Susah menemukan produk yang efektif & enak

## DIGITAL BEHAVIOR

- Google & TikTok
- **TikTok, Instagram, YouTube**
- Shopee

# Mapping the Customer Journey

Stage	Awareness	Consideration	Decision	Action	Loyalty
User Needs	Melihat konten tentang stres & mencari cara menenangkan diri	Membandingkan berbagai produk penenang herbal	Memilih CalmTea sebagai kandidat terbaik	Membeli CalmTea pertama kali	Konsumsi rutin, kasih review, beli ulang
Touch Points	TikTok, Google, YouTube, obrolan teman	TikTok review, marketplace, IG	Shopee, IG Ads, review video	Shopee/Alfamart	Instagram, Shopee repeat, TikTok
Customer Experience					
Pain Points	Informasi simpang siur, banyak produk klaimnya tidak jelas	Takut efek samping, takut ngantuk berat, ragu rasa	Harga produk, takut rasa aneh	Ongkir mahal, stok terbatas	Rasa bisa membosankan, efek kadang terasa lambat
Strategic Fix	Edukasi: konten penjelasan manfaat herbal, video singkat “cara menenangkan diri cepat”, konten expert	UGC review jujur, testimonial mahasiswa, komparasi “CalmTea vs herbal lain”, highlight keamanannya	Promo awal, sampler murah, free sachet tester, konten rasa & cara seduh	Bundling hemat, free ongkir, paket 3–5 sachet, penempatan di minimarket	Varian rasa baru, packaging premium, loyalty point, tips konsumsi untuk hasil optimal

# Kesimpulan

Riset menunjukkan bahwa pengguna **CalmTea** membutuhkan solusi yang aman, praktis, dan menenangkan untuk stres sehari-hari. Melalui User Persona dan CJM, terlihat bahwa mereka tertarik pada produk herbal, namun masih menghadapi hambatan seperti informasi yang kurang jelas, kekhawatiran keamanan, harga, dan rasa yang monoton. Selain itu Zaza merekomendasikan produk **CalmTea** punya versi yang bisa diminum sebelum tidur dan versi yang bisa diminum siang hari tanpa bikin ngantuk.

Temuan ini membuka peluang bagi **CalmTea** untuk memperkuat edukasi, menghadirkan konten testimoni/UGC, menawarkan promo yang relevan, serta melakukan inovasi varian rasa. Secara keseluruhan, **CalmTea** memiliki potensi besar menjadi solusi herbal favorit bagi konsumen muda yang ingin mengelola stres dengan cara alami.

---