

# Memahami Dua Jenis Kebutuhan Konsumen

## Ciptakan Produk Usaha Sosial yang Khas dan Memiliki Nilai



**Menjual Ide**  
Memahami Konsumen



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:  
Manuela Natasha Yatasi

TERINSPIRASI DARI:  
Bob Clark, 25 K Marketing (2011) **Consumer Needs – Functional or Emotional?**





# Mengenal Dua Jenis Kebutuhan Konsumen

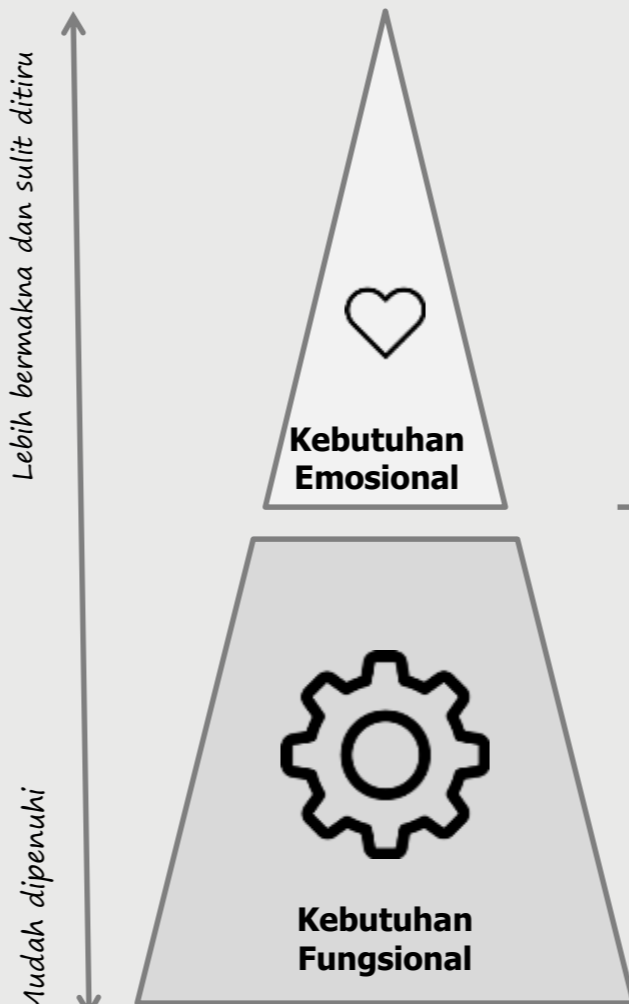
Menjual produk/jasa dengan kualitas yang baik saja seringkali belum cukup bagi sebuah usaha untuk dapat memenangkan hati konsumen. Terlebih bagi Usaha Sosial yang memberi dampak sosial lewat usahanya. Oleh karena itu, penting bagi wirausahawan sosial untuk memahami dua jenis kebutuhan konsumen.

## Mengapa ini penting?

- Membantu wirausahawan sosial menentukan dan menyampaikan nilai yang ditawarkan pada konsumen
- Membantu wirausahawan sosial untuk menentukan harga jual berdasarkan kedua jenis kebutuhan
- Memperkuat ciri khas nilai dari sebuah produk

## DUA JENIS KEBUTUHAN KONSUMEN

Ada dua jenis kebutuhan konsumen yang perlu Anda ketahui, yaitu kebutuhan emosional dan fungsional. Berikut ini perbandingan kedua kebutuhan konsumen tersebut, mulai dari definisi, contoh, dan tingkat kemudahannya untuk Anda penuhi.

	<u>Tingkat Kebutuhan</u>	<u>Definisi</u>	<u>Contoh</u>
Lebih bermakna dan sulit ditiru	 <p>Kebutuhan Emosional</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kebutuhan yang menjadi dasar kebutuhan fungsional konsumen.</li><li>• Membutuhkan pengetahuan yang lebih dalam lagi mengenai karakteristik konsumen.</li><li>• Membantu membangun <i>brand</i> dan hubungan yang kuat dengan konsumen.</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>Membeli air minum kemasan bermerek Aqua karena sudah percaya akan kualitas produknya.</li><li>Memesan makanan di restoran atau kafe untuk bersosialisasi dan <i>prestige</i>.</li></ol>
Mudah dipenuhi	<p>Kebutuhan Fungsional</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Merupakan kebutuhan dasar yang harus dipenuhi oleh setiap Usaha Sosial ketika menjual barang/jasa.</li><li>• Umumnya terukur, dapat dikategorikan dengan jelas, dan sifatnya general.</li><li>• Sulit untuk dijadikan ciri khas suatu <i>brand</i>.</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>Membeli air minum kemasan untuk memenuhi kebutuhan air dalam tubuh.</li><li>Memesan makanan dengan jasa <i>delivery</i> ke rumah karena sedang sangat kelaparan.</li></ol>