

# Mengetahui Pesaing Usaha Sosial Anda

## Rencanakan Strategi yang Matang



**Menjual Ide**  
Menentukan Strategi Pemasaran



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:  
(Chrissena Novendy Putra)





# Mengetahui Pesaing Usaha Sosial Anda

Kita mungkin sering mendengar istilah pesaing. Sebagai seorang wirausahawan sosial, apakah Anda tahu siapa saja yang menjadi pesaing usaha sosial Anda? Pesaing adalah:

1. Mereka yang sedang dan akan menjual produk atau jasa yang sama kepada target kelompok konsumen yang sama dengan Anda.
2. Mereka yang menjual produk atau jasa di kategori atau industri yang sama dengan Anda.

Sebagai sebuah usaha sosial, banyak tantangan dan rintangan agar dapat bertahan dan membuat tujuan Anda tercapai. Salah satunya, ketika ada sebuah bisnis yang memiliki produk atau jasa yang sama dan memiliki target konsumen yang sama seperti usaha sosial Anda atau yang beroperasi di kategori dan industri yang sama.

## MENGETAHUI PESAING ANDA ITU PENTING!

Hal itu menjadi penting karena produk dan jasa yang pesaing miliki akan memengaruhi pelaksanaan strategi Anda. Strategi disusun untuk mencapai sebuah tujuan. Salah satu tujuan usaha sosial tentu menciptakan dampak positif dari produk dan jasa yang disediakan untuk pelanggan. Adanya pesaing akan memengaruhi seberapa besar dampak yang dapat diciptakan usaha sosial yang bersangkutan. Keberadaan dan strategi pesaing berperan besar membantu Anda mengetahui perbedaan dan nilai tambah Anda, melalui produk atau jasa usaha sosial Anda. Untuk mengetahui pesaing, analisis terhadap pesaing bersangkutan harus dilakukan. Analisis dilakukan untuk tahu bagaimana respons pesaing terhadap tindakan dan kondisi di pasar.

Karena itu, kami akan jelaskan mengenai apa saja yang harus Anda perhatikan dari para pesaing.



## APA YANG HARUS ANDA KETAHUI DARI PESAING?

1. Produk atau jasa yang disediakan pesaing kepada pelanggan terkait fungsi, teknologi yang digunakan dan bahan-bahan atau komponen yang digunakan, penggunaannya oleh pelanggan
2. Kelompok-kelompok konsumen yang menjadi target sekarang dan target potensi pesaing serta karakteristiknya

