



# Product Knowledge

> MK E-Commerce

Oleh: Indah Khoerunnisa



# Product Knowledge ?

- Product knowledge atau dalam bahasa Indonesia berarti wawasan mengenai produk.
- Setiap produk memiliki karakter yang harus dipelajari, sehingga product knowledge menjadi salah satu pilar penting dalam penjualan.

Beberapa unsur pengetahuan dalam product knowledge di antaranya:

- Pengembangan product,
- USP (Unique Selling Point);
- Harga;
- Target Segment



product knowledge

# Product Development

serangkaian tahapan yang dilakukan oleh penjual atau pebisnis untuk menciptakan atau mengembangkan suatu produk yang akan dipasarkan.



## IDEA STAGE

Melakukan riset untuk mencari tahu apa yang dibutuhkan masyarakat, sehingga bisa mengembangkan suatu produk.



## IDEA VALIDATION STAGE

Melakukan riset lebih lanjut apakah ide-ide yang telah dikumpulkan tersebut memiliki prospek atau tidak



## PRODUCT DEVELOPMENT STAGE

Melakukan pengembangan pada produk dari hasil validasi ide sebelumnya.



## TESTING STAGE

Memberikan produk kepada calon customer untuk mendapatkan ulasan agar bisa melakukan evaluasi produk.



## LAUNCHING STAGE

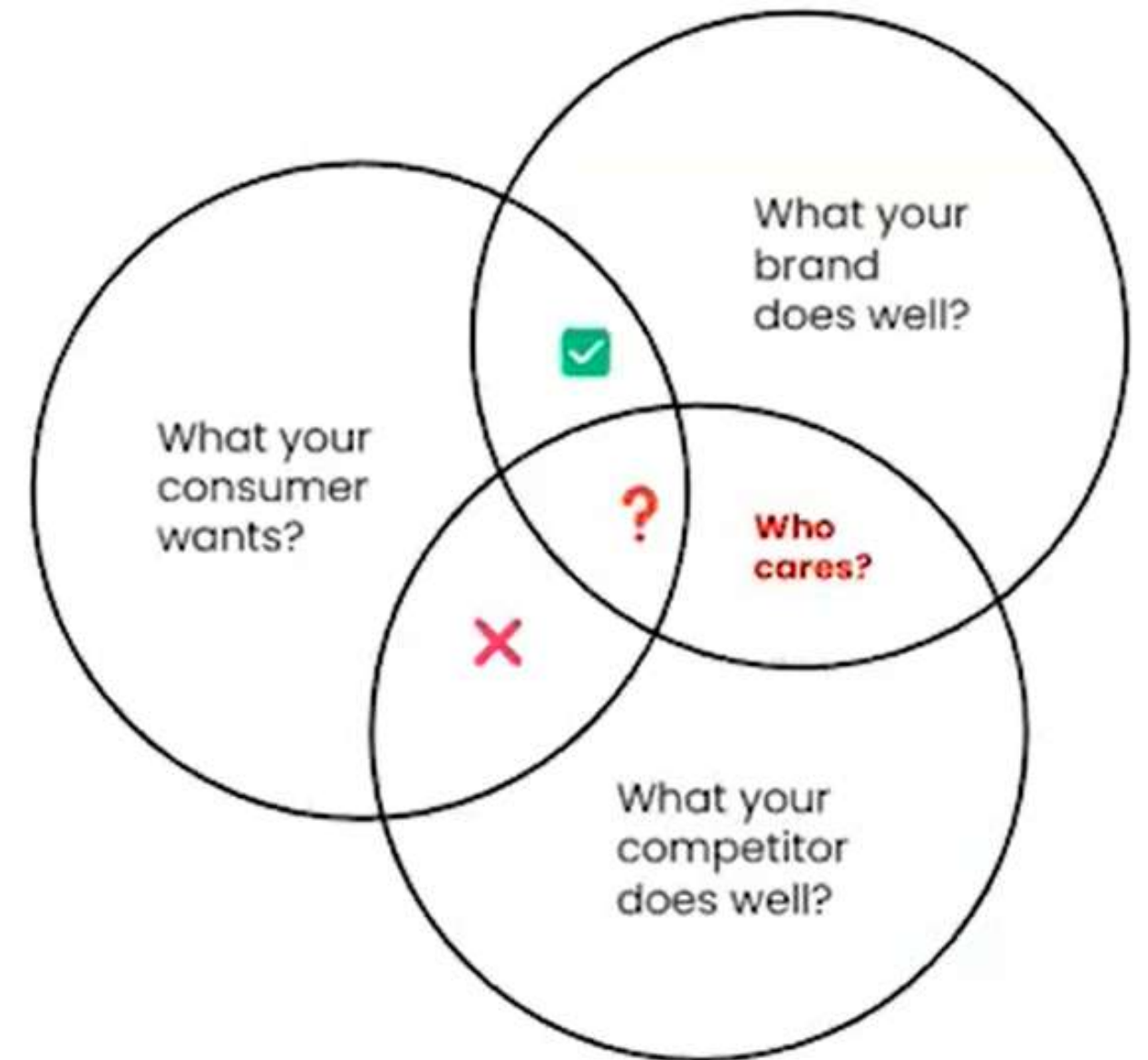
Menerbitkan dan memasarkan produk

# USP-Unique Selling Point

dalam bahasa Indonesia berarti nilai jual yang unik, merupakan sebuah faktor penting pada suatu produk agar bisa lebih menonjol dari kompetitor. Sederhananya, nilai pembeda yang memiliki nilai jual lebih. USP ini bisa kita gunakan untuk kampanye marketing. .

## Winning Zone

- Titik perbedaan dari produk competitor dan harus ditegaskan jelas mengapa produkmu Adalah pilihan yang tepat. USP digunakan sebagai dasar dari marketing campaign.
- USP dapat berupa:
  - Fitur produk atau layanan
  - Karakteristik teknis khusus
  - Inovasi
  - Desain unik
- Tanpa USP, produk tidak memiliki identitas unik, tujuan customer membeli hanya jika memiliki harga terbaik/ termurah



# Price (Harga)

Identifikasi target pasar yang akan dibidik. Siapa yang akan membeli produkmu?

- Cara menentukan harga terbaik untuk produk:
  - Pahami strategi penetapan harga yang umum digunakan pada industry tersebut
  - Fokus pada keuntungan bisnis jangka Panjang
  - Pantau dan sesuaikan harga

Strategi Penetapan Harga:

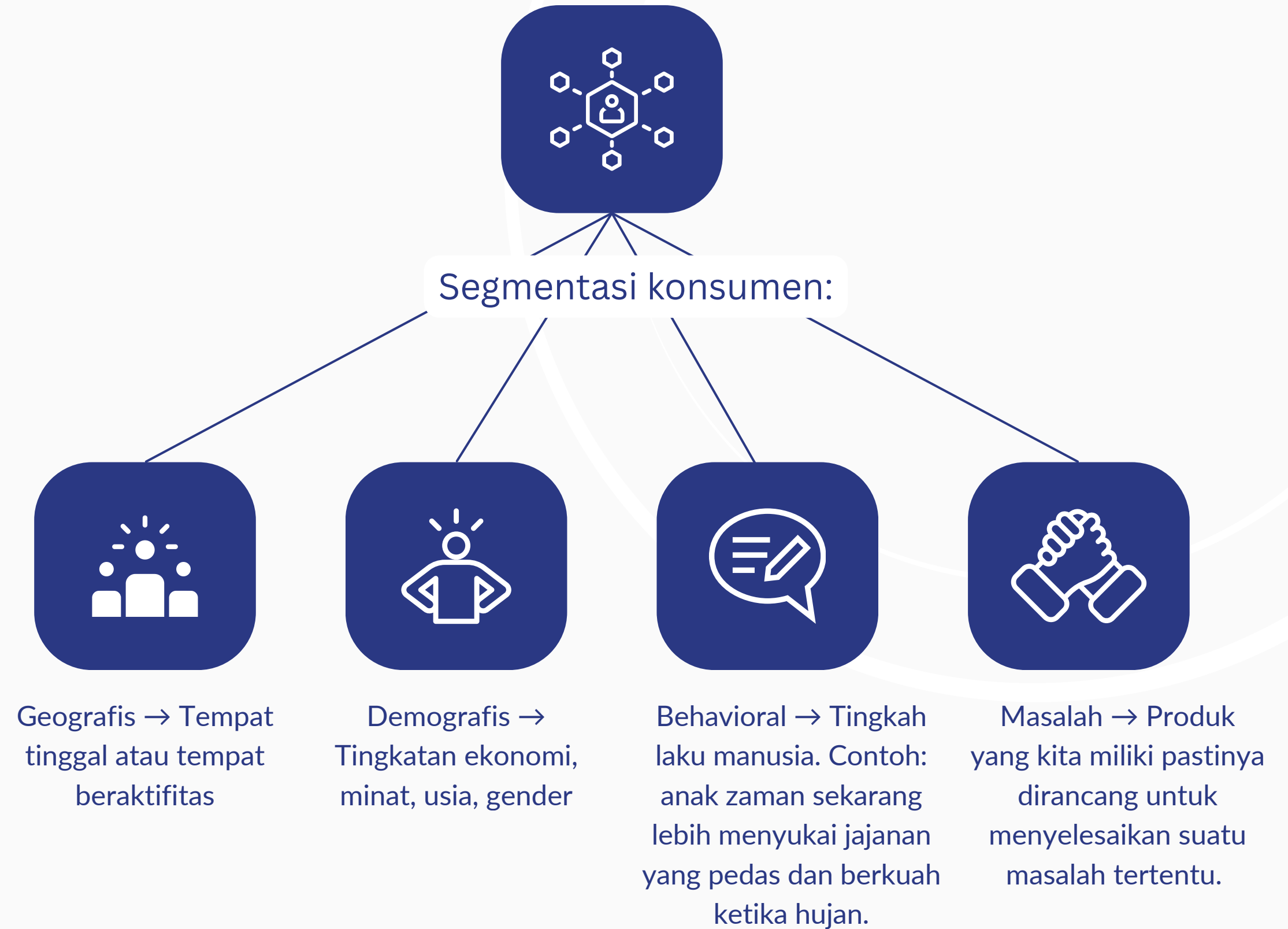
- Cost-Based Pricing (berdasarkan biaya produksi)
  - $HPP \text{ (Harga Pokok Produksi)} + \text{Biaya Variabel} + \text{Margin Keuntungan}$
- Competition-Based Pricing (Berdasarkan harga jual kompetitif)





# Target Segment

- Menentukan target pembeli secara jelas atau detail akan membantu kita meningkatkan penjualan. Kita bisa menentukan segmentasi pasar dengan mengidentifikasi kelompok konsumen yang membutuhkan produk kita.



Success

# Cara Mengunggah Product



Login ke Seller Center

Produk Saya

Tambahkan Produk Baru

3 hal yang membuat produk mudah dicari oleh customer:

- Nama produk
- Kelompokkan ke kategori produk yang tepat
- Deskripsi

Foto Produk \* Foto 1:1

 Tambahkan Foto (0/9)

☐ Foto 3:4: Buat produk fashion-mu terlihat lebih menarik dengan foto berukuran 3:4. [Pelajari lebih lanjut](#)

Video Produk  Tambah Video

- Ukuran: Maks. 30MB dan resolusi maks. 1.280x1.280px
- Durasi: 10-60detik
- Format: MP4
- Catatan: Kamu dapat menampilkan produk saat video sedang diproses. Video akan muncul setelah berhasil diproses.

\* Nama Produk  0/255

\* Kategori

\* Deskripsi Produk

☐ Informasi Produk

☐ Spesifikasi

☐ Informasi Penjualan

☐ Pengiriman

☒ Lainnya

# Cara Mengunggah Product



**Spesifikasi**

Lengkap: 0 / 11 Lengkapi atribut produkmu agar dapat lebih banyak dilihat oleh Pembeli [Cara mengatur atribut.](#)

|                 |               |              |               |
|-----------------|---------------|--------------|---------------|
| * Merek         | Silakan pilih | * Bahan      | Silakan pilih |
| * Motif         | Silakan pilih | Gaya         | Silakan pilih |
| Tinggi Pinggang | Silakan pilih | Ukuran Jumbo | Silakan pilih |
| Musim           | Silakan pilih | Kecil        | Silakan pilih |
| Tipe Bawahan    | Silakan pilih | Negara Asal  | Silakan pilih |

Tampilkan lebih banyak

- Lengkapi spesifikasi produk supaya customer lebih mudah memahami produk yang dijual
- Spesifikasi berdasarkan kategori produk
- Meningkatkan kesempatan produk mudah ditemukan melalui filter halaman pencarian

# Cara Mengunggah Product



## Informasi Penjualan

Variasi

[+ Aktifkan Variasi](#)

\* Harga

Rp

\* Stok

\* Min. Jumlah  
Pembelian

Min. jumlah pembelian adalah min. jumlah yang harus dipesan Pembeli untuk membeli produk atau variasi. Pembeli tidak dapat membuat pesanan jika stok kurang dari min. jumlah pembelian

Maks. Jumlah  
Pembelian

Grosir

[+ Tambah Harga Grosir](#)

Harga grosir akan disembunyikan ketika produk dalam promosi Kombo Hemat & Paket Diskon.

Panduan Ukuran



[Tambah Panduan Ukuran Baru](#)

# Cara Mengunggah Product



### Pengiriman

\* Berat

Mohon masukka gr

←

Ukuran Paket

L

cm

×

P

cm

×

T

cm

\* Produk Berbahaya ⓘ

☒ Tidak

☐ Mengandung baterai/magnet/cairan/bahan mudah terbakar

Ongkos Kirim

Jasa Kirim Toko

Berat tidak valid ☐

### Lainnya

Pre-Order

☒ Tidak

☐ Ya

Kirimkan produk dalam 2 hari (tidak termasuk hari Sabtu, Minggu, libur nasional dan non-operasional jasa kirim).

Kondisi

Baru

SKU Induk

-

Kembali

Simpan & Arsipkan

Simpan & Tampilkan

Ukuran paket penting untuk diisi selain berat khususnya untuk bulky items

# Foto Produk



- Tanpa foto, pembeli akan sangat sulit membayangkan produk yang nantinya akan digunakan
- Inspirasi + detail angel + fungsi + saat digunakan/dimakan + review/ rating produk

# Nama Produk



Mawar Matic Detergent Cair Mesin Bukaan  
Depan 1 Liter – Detergent  
**Minimal 40 karakter, Maximal 70 karkater**

Brand + Jenis Produk + Keterangan tambahan

## Tips

1. Gunakan kata yang mudah dicari (memiliki search volume yang tinggi)
2. Masukkan produk ke kategori yang tepat
3. Hanya melampirkan 1 brand/merek, tidak boleh melampirkan nama brand competitor

# Pentingnya Mengelola Stok ProdukJualan



- Jumlah stok yang ada di e-commerce (toko) harus sesuai dengan jumlah fisik di Gudang (untuk menghindari out of stock)
- Maintain stok untuk produk best seller (hero sku), harus diprioritaskan, jangan sampai habis
- Alokasikan stok untuk 2 tujuan (daily stock dan campaign stock)
- Buat forecast stok dalam 1 bulan sesuai dengan historical data sales
- Hindari menolak pesanan karena stok habis untuk menjaga kredibilitas toko dan menghindari sanksi

## Contoh simulasi stock forecast dan management

| Product     | Historical Sales Last 3 Month |            |            | Avg last 3 months | Forecast Data |                 |       |
|-------------|-------------------------------|------------|------------|-------------------|---------------|-----------------|-------|
|             | 1 Agu 2023                    | 1 Sep 2023 | 1 Okt 2023 |                   | 1 Nov 2023    | Stock for 11.11 | Total |
| Detergent A | 120                           | 131        | 115        | 122               | 122           | 12              | 134   |
| Detergent B | 100                           | 98         | 105        | 101               | 101           | 10              | 111   |
| Detergent C | 52                            | 46         | 43         | 47                | 47            | 5               | 52    |
| Detergent D | 12                            | 15         | 8          | 12                | 12            | 0               | 12    |
| Total       | 284                           | 290        | 271        | 282               | 282           | 26              | 308   |



# Terima kasih

