

BAB

# 03

## Menentukan Produk Utama & Positioning

### Paket Solusi

Bukan sekadar kumpulan file

### 6

#### Angle Menjual

Sudut yang membuat pembeli yakin

### "

#### Big Promise

Satu janji besar yang menutup

Kamu sudah tahu pasarnya. Sekarang waktunya **mengemas produk**. Bab ini membantu kamu membentuk produk agar tidak terlihat seperti tumpukan file biasa — melainkan seperti **paket solusi lengkap** yang langsung terasa bernilai dan layak dibayar mahal.

Produk Utama

Positioning

Big Promise

## Dari "kumpulan file" menjadi "paket solusi"

Tujuan bab ini: membantu kamu membentuk produk agar **tidak terlihat seperti kumpulan file biasa, tetapi seperti paket solusi lengkap**.

Dua orang bisa menjual isi yang sama persis. Yang satu menawarkan "20 file Excel", yang lain menawarkan "satu paket lengkap untuk merapikan seluruh hidup & bisnismu". Isinya identik — tapi yang kedua terasa jauh lebih bernilai, lebih mudah dipahami, dan lebih pantas dibayar mahal. **Itulah kekuatan positioning**.

Positioning adalah cara kamu membingkai produk di kepala pembeli: apa ini, untuk siapa, dan kenapa layak dimiliki. Pergeseran framing inilah yang kita bangun di bab ini.

### × YANG DIHINDARI

#### Kumpulan file biasa

"Ini ada beberapa template Excel." Terasa murah, membingungkan, dan mudah ditawar.



### ✓ YANG DIBANGUN

#### Paket solusi lengkap

"Satu paket untuk merapikan bisnis, keuangan, & produktivitasmu." Terasa lengkap & bernilai.

### Inti positioning

Jangan ubah isinya — ubah **cara pembeli melihatnya**. Beri produkmu nama yang kuat, janji yang jelas, dan bingkai sebagai "solusi", bukan "file". Nilai produk naik tanpa menambah satu kolom pun.

## A

## CONTOH POSITIONING PRODUK

## Begini cara mengemasnya jadi produk utama

Berikut contoh positioning untuk produk utama — sebuah **mega bundle** yang menyatukan banyak template ke dalam satu paket bernilai tinggi.

★ PRODUK UTAMA · MEGA BUNDLE

## Mega Bundle Template Excel & Google Sheets **Multi Bidang**

Paket template siap pakai untuk membantu **bisnis, pekerjaan, keuangan, produktivitas, pendidikan, HR, content planning, event, dan kebutuhan sehari-hari** jadi lebih rapi, praktis, dan profesional.

### MENJANGKAU BANYAK KEBUTUHAN:



### ◆ Kenapa format "bundle" menang

Satu paket besar terasa **lebih bernilai** daripada produk eceran, memberi pembeli rasa "untung banyak", dan menutup keraguan karena **satu pembelian menyelesaikan banyak kebutuhan** sekaligus. Ini juga membuat harga lebih mudah dijaga tinggi.

### Anatomi positioning yang kuat

Perhatikan polanya: **Nama yang besar & jelas** ("Mega Bundle... Multi Bidang") + **cakupan kebutuhan** (bisnis, keuangan, dst.) + **hasil akhir** (rapi, praktis, profesional). Tiga elemen ini bisa kamu pakai untuk produk apa pun.

## Enam sudut yang membuat pembeli yakin

Positioning didukung oleh **angle** — sudut pesan yang kamu tonjalkan dalam jualan. Inilah enam angle paling menjual untuk produk template seperti ini.

1

**Hemat Waktu**

Tidak perlu membuat file dari nol. Tinggal pakai, pekerjaan selesai dalam hitungan menit.

2

**Lebih Rapi**

Data tersusun otomatis dan terstruktur, sehingga hasil kerja langsung terlihat profesional.

3

**Mudah Dipakai**

Tidak perlu jago Excel. Cukup edit dan isi data, semuanya sudah disiapkan.

4

**Banyak Kebutuhan**

Bisa untuk bisnis, pribadi, kerja, sekolah, hingga konten — satu paket menjawab banyak hal.

5

**Bisa Dijual Ulang**

Cocok sebagai peluang produk digital — pembeli bisa menjualnya kembali untuk menghasilkan.

6

**Bonus Materi Jualan**

Pembeli tidak hanya dapat produk, tetapi juga dibantu untuk mulai berjualan sendiri.

### ◆ Cara memakai angle

Tidak semua angle dipakai sekaligus dengan bobot sama. Pilih **1–2 angle utama** sesuai pembelimu — untuk reseller, tonjalkan "bisa dijual ulang" & "bonus materi jualan"; untuk pengguna pribadi, tonjalkan "hemat waktu" & "lebih rapi".

## BIG PROMISE

“

Cukup **satu paket**, kamu punya **ratusan template** siap pakai untuk mengatur bisnis, keuangan, produktivitas, pekerjaan — dan bahkan bisa **dijadikan produk digital untuk dijual ulang**.

Big Promise adalah **satu kalimat besar** yang merangkum seluruh nilai produkmu. Inilah yang pembeli ingat, yang kamu pasang di headline halaman jualan, dan yang menutup keraguan mereka. Buat besar, jelas, dan jujur — janji yang benar-benar bisa kamu penuhi.

## Yang perlu kamu bawa dari bab ini

-  **Positioning > isi.** Bingkai produk sebagai paket solusi lengkap, bukan kumpulan file biasa.
-  **Format bundle menang.** Satu paket besar terasa lebih bernilai dan menutup keraguan karena menyelesaikan banyak kebutuhan sekaligus.
-  **Anatomi positioning:** nama yang besar + cakupan kebutuhan + hasil akhir (rapi, praktis, profesional).
-  **6 angle menjual:** hemat waktu, lebih rapi, mudah dipakai, banyak kebutuhan, bisa dijual ulang, bonus materi jualan.
-  **Big Promise menutup.** Satu kalimat besar yang jujur, jelas, dan mudah diingat sebagai inti penawaran.

### Refleksi sebelum lanjut ke Bab 4

- Beri produkmu satu **nama positioning** yang besar & jelas (pola: [Mega/Ultimate] + [isi] + [cakupan]).
- Pilih 1–2 **angle utama** dari enam yang ada, sesuai siapa pembeli incaranmu.
- Tulis **Big Promise**–mu sendiri dalam satu kalimat — pastikan janjinya benar–benar bisa kamu penuhi.

### Selanjutnya — Bab 04



Produk & positioning sudah jelas. Berikutnya kita susun penawaran & harga agar paket ini terasa "wajib dibeli".