### **CHECKLIST LENGKAP PENYELIDIKAN PESAING**

*(Competitive Research Checklist)*

Penyelidikan pesaing membantu memahami strategi, kekuatan, kelemahan, dan peluang yang boleh dimanfaatkan untuk meningkatkan perniagaan anda. Berikut adalah checklist lengkap untuk melakukan penyelidikan pesaing secara sistematik:

## **1. Kenal Pasti Pesaing**

✅ Tentukan kategori pesaing:

* 🔹 **Pesaing langsung** (menawarkan produk/servis yang sama)
* 🔹 **Pesaing tidak langsung** (menawarkan penyelesaian alternatif)
* 🔹 **Pesaing baru yang berpotensi muncul di pasaran**

✅ Gunakan sumber untuk mengenal pasti pesaing:

* 🔹 Carian Google & Google Maps
* 🔹 Media sosial (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn)
* 🔹 Marketplace (Shopee, Lazada, TikTok Shop, Grab, FoodPanda)
* 🔹 Direktori perniagaan (SEMAJAYA, SSM e-Info, Yellow Pages)
* 🔹 Kajian maklum balas pelanggan & review online
* 🔹 Survey & temu bual pelanggan

## **2. Analisis Profil Pesaing**

✅ Maklumat asas pesaing:

* 🔹 Nama perniagaan & jenama
* 🔹 Lokasi & cawangan
* 🔹 Tahun ditubuhkan
* 🔹 Saiz syarikat (bilangan pekerja, jualan anggaran)

✅ Saluran jualan & pemasaran:

* 🔹 Laman web & blog
* 🔹 E-commerce (Shopee, Lazada, Zalora)
* 🔹 Platform media sosial
* 🔹 Kaedah pengiklanan (Google Ads, Facebook Ads, Influencer Marketing)

✅ Tawaran utama pesaing:

* 🔹 Produk/servis yang dijual
* 🔹 Harga & strategi penetapan harga
* 🔹 Promosi & diskaun yang diberikan
* 🔹 Unique selling proposition (USP) mereka

## **3. Kajian Strategi Digital & Online Presence**

✅ Laman web pesaing:

* 🔹 Reka bentuk & pengalaman pengguna (UX/UI)
* 🔹 Kelajuan & responsif laman web
* 🔹 Kandungan & blog yang dikongsi
* 🔹 Strategi SEO (analisis kata kunci, backlink)
* 🔹 Fungsi e-commerce (pembayaran, tempahan, penghantaran)

✅ Media sosial pesaing:

* 🔹 Platform utama yang digunakan
* 🔹 Jumlah followers & engagement (likes, komen, shares)
* 🔹 Jenis kandungan yang dipost (video, infografik, artikel, promosi)
* 🔹 Strategi hashtag & kolaborasi dengan influencer

✅ Pengiklanan & strategi digital pesaing:

* 🔹 Google Ads & Facebook Ads yang digunakan
* 🔹 Target audience yang disasarkan
* 🔹 Call-to-action (CTA) dalam iklan mereka

## **4. Kajian Sentimen & Reputasi Pesaing**

✅ Maklum balas pelanggan pesaing:

* 🔹 Review di Google My Business, Facebook, Trustpilot
* 🔹 Ulasan pelanggan di Shopee, Lazada, TikTok Shop
* 🔹 Komen di media sosial pesaing

✅ Kelebihan pesaing:

* 🔹 Apa yang pelanggan suka?
* 🔹 Produk/servis yang mendapat rating tinggi

✅ Kelemahan pesaing:

* 🔹 Masalah yang sering diadukan oleh pelanggan?
* 🔹 Bagaimana pesaing mengendalikan aduan pelanggan?

## **5. Analisis Kelebihan Daya Saing (Competitive Advantage)**

✅ Bandingkan kekuatan pesaing dengan perniagaan anda:

* 🔹 Adakah pesaing lebih baik dalam harga, kualiti, atau servis?
* 🔹 Apakah teknologi atau sistem yang mereka gunakan?
* 🔹 Apakah keunikan yang membezakan mereka?

✅ Cari peluang yang belum dimanfaatkan:

* 🔹 Adakah pasaran tertentu yang pesaing belum fokus?
* 🔹 Adakah produk/servis yang boleh ditambah baik?
* 🔹 Adakah terdapat trend baru yang boleh dieksploitasi?

✅ Kenal pasti ancaman dari pesaing:

* 🔹 Adakah pesaing menawarkan harga lebih murah?
* 🔹 Adakah pesaing mempunyai jenama yang lebih kuat?
* 🔹 Adakah pesaing mempunyai hubungan lebih baik dengan pelanggan?

## **6. Rumuskan Strategi untuk Mengatasi Pesaing**

✅ Berdasarkan analisis, tentukan langkah strategik:

* 🔹 **Diferensiasi produk** (menawarkan sesuatu yang lebih unik)
* 🔹 **Strategi harga** (lebih kompetitif atau premium bergantung pada nilai)
* 🔹 **Peningkatan servis pelanggan** (lebih responsif, lebih mesra)
* 🔹 **Strategi pemasaran digital yang lebih agresif**
* 🔹 **Pengoptimuman SEO & pengiklanan online**
* 🔹 **Memanfaatkan kelemahan pesaing untuk menarik pelanggan mereka**

✅ Pantau pesaing secara berkala:

* 🔹 Gunakan alat seperti **SEMrush, Ahrefs, Google Alerts, Facebook Ad Library**
* 🔹 Buat laporan bulanan mengenai pesaing utama

💡 **Kesimpulan**

Penyelidikan pesaing bukan sekadar mengenal pasti siapa pesaing anda, tetapi juga memahami strategi mereka dan bagaimana anda boleh menyesuaikan strategi perniagaan anda untuk terus kekal berdaya saing. Gunakan checklist ini untuk mendapatkan gambaran menyeluruh dan merancang tindakan yang lebih strategik. 🚀

##### 