

ABSTRAK

Saat ini usaha penerbitan menjadi daya tarik tersendiri bagi pelaku usaha, salah satunya RA Planner yang didirikan oleh alumni Universitas Telkom. RA Planner merupakan rumah produksi buku jurnal, salah satunya jurnal kehamilan My Baby Journal. Fenomena yang ditemukan pada produk My Baby Journal apabila dibandingkan dengan produk lain, produk ini termasuk yang sulit untuk menembus target pasar sehingga tingkat penjualannya tidak setinggi produk lainnya. Hal ini dikaitkan dengan pernyataan dari CEO RA Planner bahwa percetakan pertamaselama 2 tahun lamanya belum juga habis. Pada penelitian ini akan mengungkapkan kebutuhan dan keinginan dari konsumen maupun calon konsumen dengan merumuskan profil konsumen menurut Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur dengan cara mengidentifikasi *customer jobs*, *customer pains*, dan *customer gains*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data wawancara, observasi non partisipan, dan dokumentasi. Uji keabsahan pada penelitian ini menggunakan teknik triangulasi data. Hasil dari penelitian ini adalah profil konsumen RA Planner untuk produk My Baby Journal, dimana targetnya adalah ibu rumah tangga yang kesehariannya adalah mengurus anak, senang mengabadikan momen melalui galeri handphone, yang memiliki minat terhadap desain menarik dan konten seputar ibu hamil yang bermanfaat, dan senang meng-update perkembangan anak melalui buku jurnal. Sedangkan hal-hal yang mengganggu bagi informan adalah kurangnya disiplin untuk mengisi sehingga banyak konten yang tidak terisi. Kemudian yang konsumen inginkan terhadap produk jurnal kehamilan adalah memiliki desain yang menarik dan informasi yang jelas di dalamnya.

Kata Kunci: Profil Konsumen, Desain Proposisi Nilai, Jasa Penerbitan