

TEKNIK dan STRATEGI PASAR

TEKNIK & STRATEGI PASAR

Pemasaran adalah:

kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen (*probe*), dalam menghasilkan barang dan jasa (*Product*) dan untuk memuaskan kebutuhan konsumen.

Tujuan pemasaran adalah: bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen.

Utk dpt mencapai tujuan diperlukan:

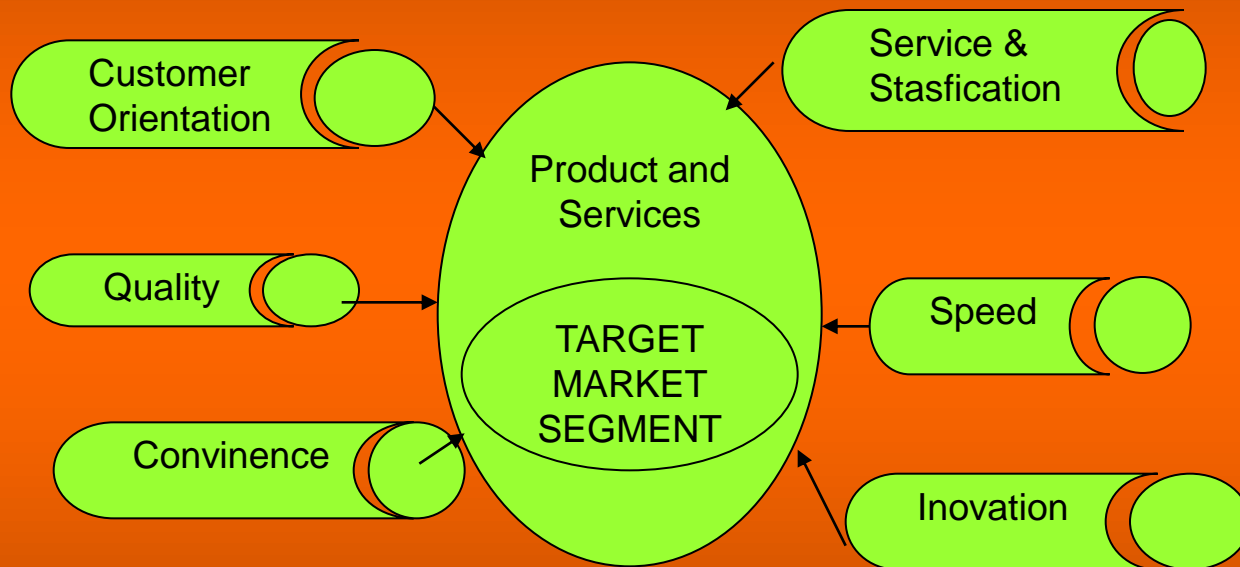
Perencanaan pemasaran sbb:

TEKNIK & STRATEGI PASAR

Perencanaan Pemasaran

1. Penentuan kebutuhan pasar
2. Memilih pasar sasaran khusus yaitu:
 - Pasar individu
 - Relung pasar
 - Segmentasi
3. Pemilihan strategi pasar
Kaitan dgn marketing Mix
 - Product, price, promotion & place
4. Menempatkan strategi pasar dlm persaingan
(Market driven)

Strategi Market Driven

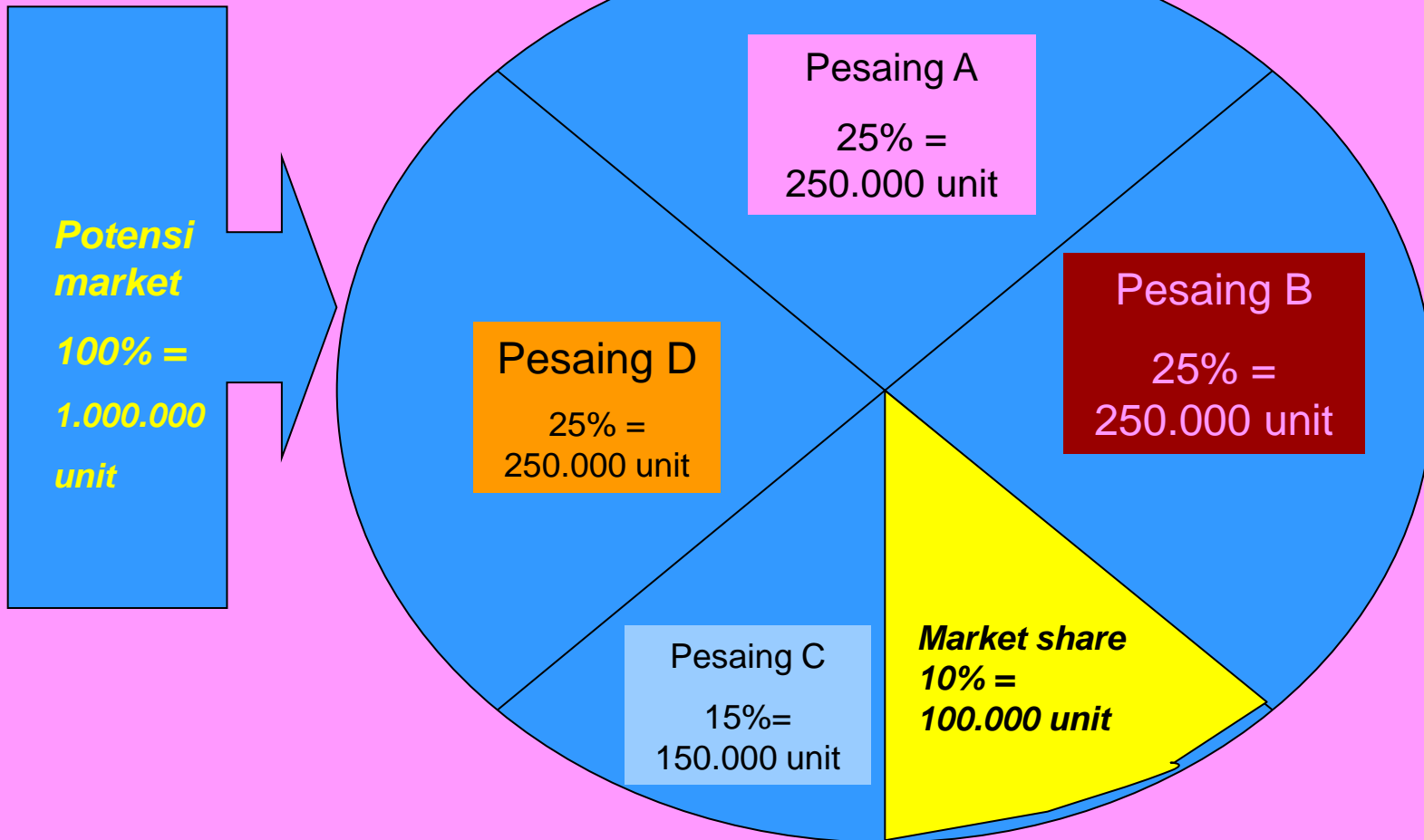


TEKNIK & STRATEGI PASAR

Strategi Pasar:

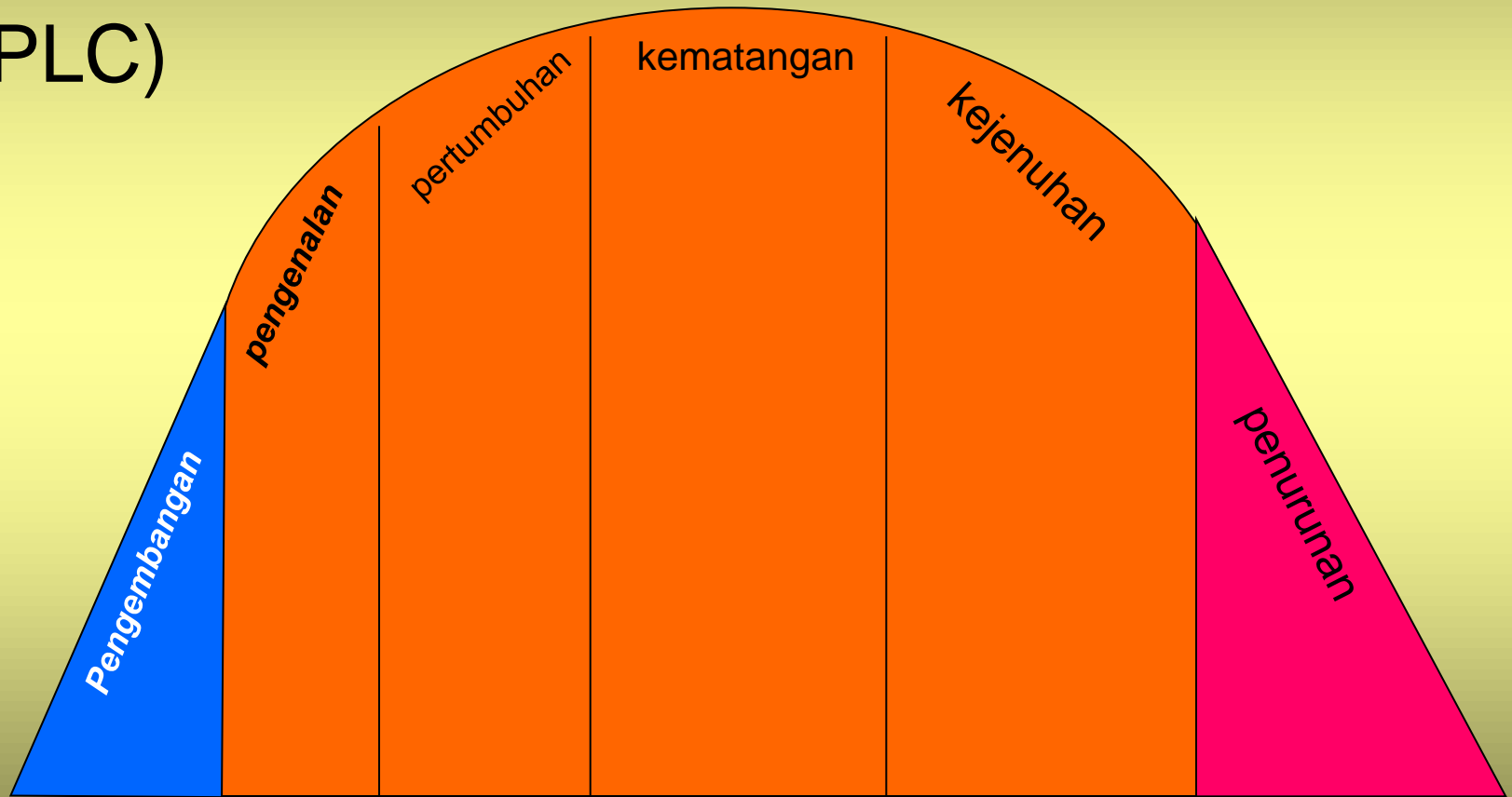
1. Penelitian & pengembangan pasar (*probe*)
2. Produk (*Product*)
Thp pengembangan, pengenalan, pertumbuhan, kematangan, kejenuhan, penurunan
3. Tempat (*Place*)
Saluran distribusi, tempat usaha, tata letak
4. Harga (*Price*)
Penetration, skimming, sliding down, Follow-the leader-pricing.
5. Promosi (*Promotion*)
Iklan, Sales promosi, dll

TEKNIK & STRATEGI PASAR

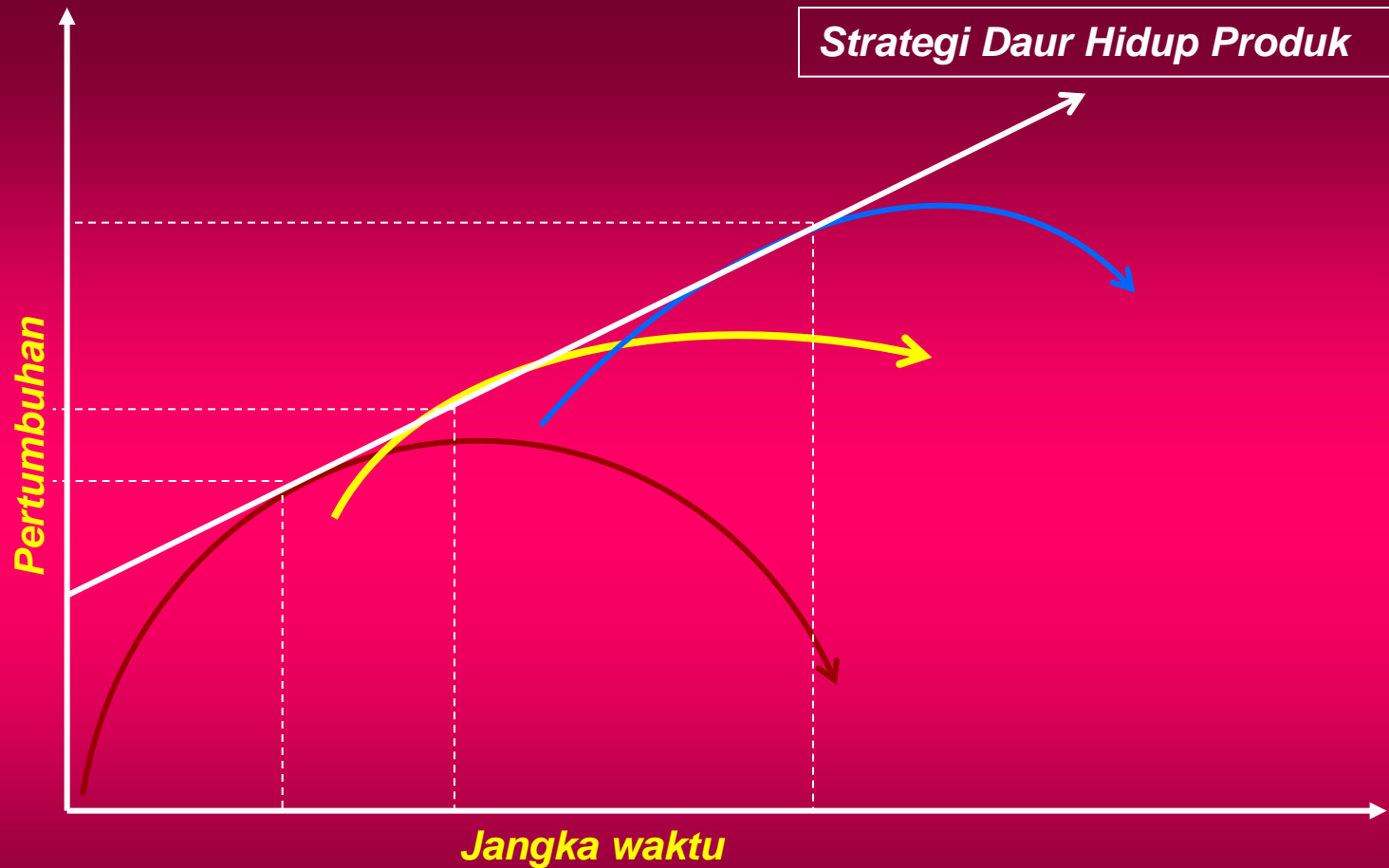


TEKNIK & STRATEGI PASAR

Product life cycle (PLC)

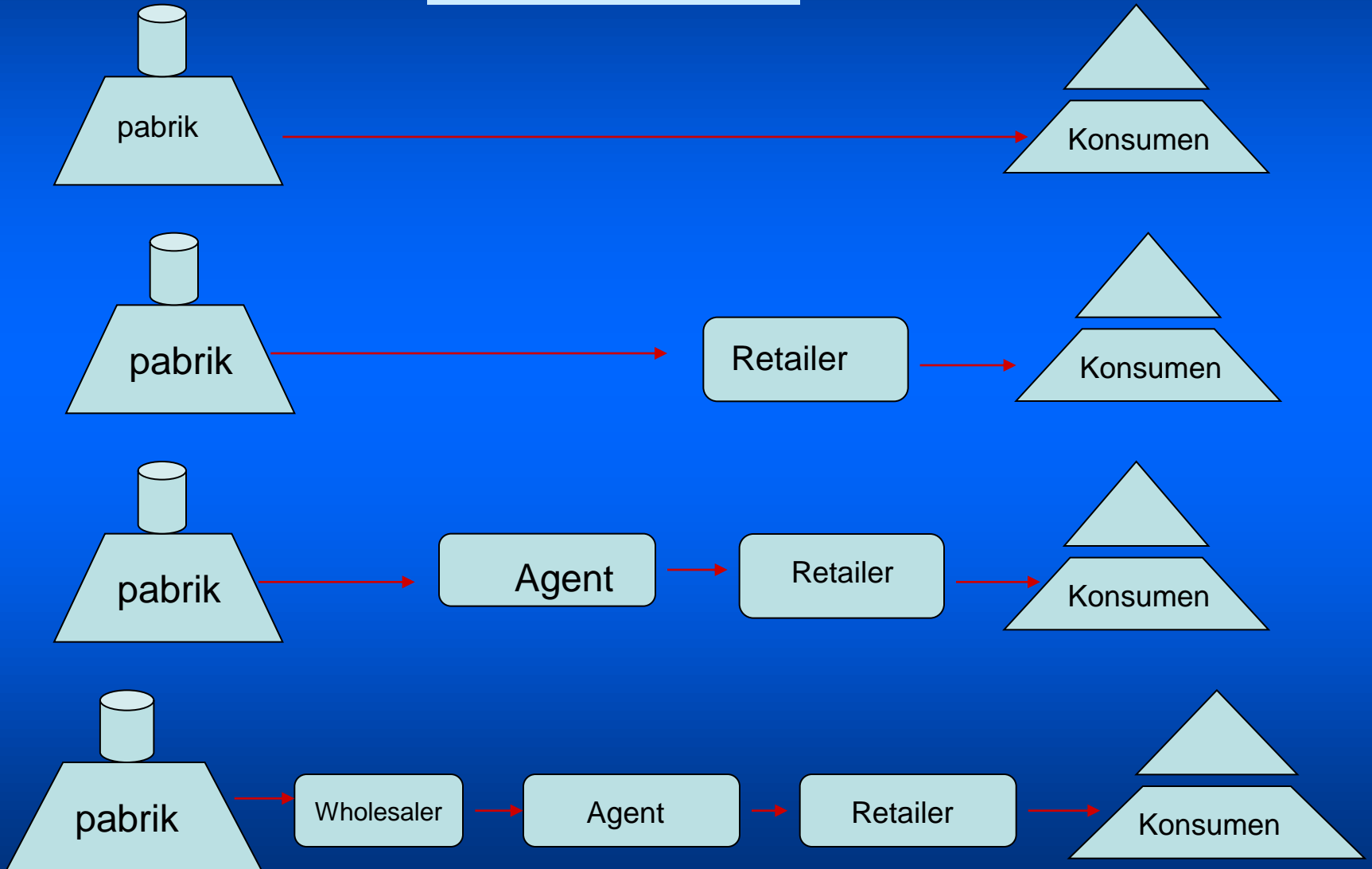


TEKNIK & STRATEGI PASAR



TEKNIK & STRATEGI PASAR

Saluran distribusi



TEKNIK & STRATEGI PASAR

STRATEGI HARGA

1. Strategi Penetrasi Harga (*Price Penetration*)

Menetapkan harga dibawah harga normal.

2. Strategi Harga Skimming (*Skimming Price*)

Menetapkan harga diatas harga normal.

3. Strategi “ *Sliding –Down-The- Demand- Curve* “

Tujuan dari strategi ini adalah untuk merebut keunggulan bersaing melalui keunggulan teknologi.

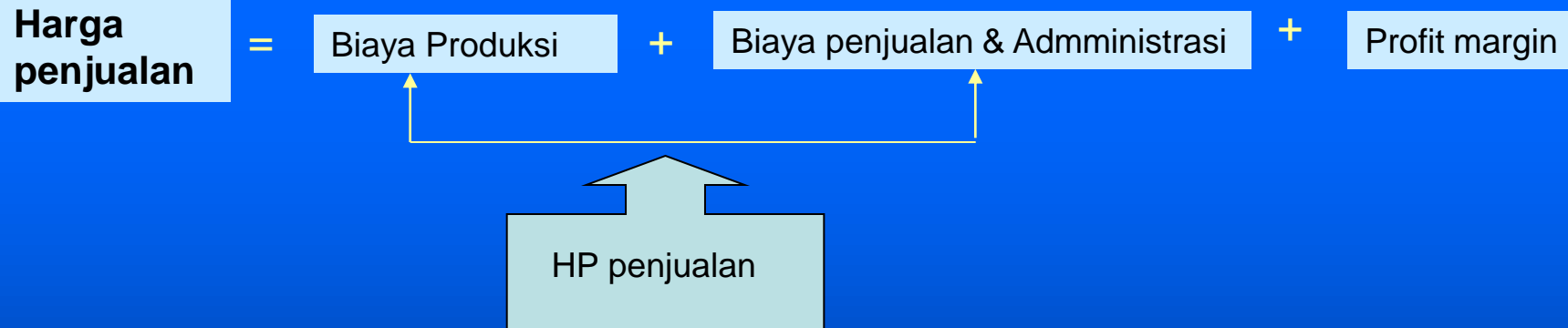
4. Strategi “ *Follow –the- Leader- pricing* “

Biasa dilakukan oleh pedagang kecil dengan mengamati berbagai kebijaksanaan harga pesaing dan harga individual dengan meninjau periklanannya.

TEKNIK & STRATEGI PASAR

Penentuan Harga pokok

1. Strategi *Cost Plus Pricing*



TEKNIK & STRATEGI PASAR

2. Strategi *Break Even Point (BEP)*

$$\text{Harga jual BEP} = \frac{\text{Laba} + \left[\text{Biaya variabel/unit} \times \text{Jml produk} \right] + \text{Total biaya tetap}}{\text{Jumlah produksi}}$$

Contoh:

$$\begin{aligned} \text{Harga jual BEP} &= \frac{0 + \left[\text{Rp. 101.000} \times 10.000 \text{ unit} \right] + \text{Rp. 20.000}}{10.000 \text{ Unit}} \\ &= \text{RP. 104.5000 per Unit} \end{aligned}$$

TEKNIK & STRATEGI PASAR

Promosi

Promosi merupakan cara berkomunikasi dlm menawarkan barang & jasa supaya konsumen mengenal dan membeli.

Ada beberapa jenis promosi, yaitu :

- 1. Periklanan.*
- 2. Promosi Penjualan.*
- 3. Wiraniaga.*
- 4. Pemasaran langsung.*
- 5. Humas.*

- Pasar merupakan faktor utama yang menentukan kelangsungan sebuah bisnis
- Sedangkan pemasaran merupakan suatu alat atau metode untuk memenangkan pasar