

# Bab 7

## Perbedaan Pandangan Kognisi dan Perilaku

# Perbedaan Pandangan Kognitif dan Pendekatan Perilaku

## Pandangan Kognitif

- Konsumen lebih difokuskan pada apa yang dipikirkan oleh konsumen.
- Didasarkan pada riset tentang topik seperti pemrosesan informasi dan ilmu kognitif yang sedang berjalan.

# Lanjutan...,

## Pendekatan Perilaku

- Didasarkan pada suatu pandangan yang sedang berlaku saat ini “analisis perilaku terapan”
- Menekankan pada perilaku nyata apa yang dilakukannya, yaitu perilaku yang dapat diamati langsung dan diukur.
- Manfaat pendekatan perilaku bagi konsumen, yaitu:
  1. Mengembangkan strategi pemasaran
  2. Mengevaluasi strategi pemasaran

# Perbedaan antara Pandangan Kognitif dan Pendekatan perilaku dilihat dari segi:

- a) Perbedaan posisi dan asumsi
- b) Pendekatan riset dan praktis
- c) Pandangan pemasaran

# Perbedaan posisi dan asumsi

- Pandangan kognitif

Memungkinkan masuknya faktor teori atau mental yang diukur secara tidak langsung melalui apa yang disebut laporan verbal

- Pandangan perilaku cenderung meneliti perilaku yang dapat diukur langsung

- Perbedaan utama antara kedua pandangan terletak pada penyebab terjadinya perilaku.

# Pendekatan dan Tahapan Riset

- Pendekatan kognitif cenderung mengarahkan diri pada penjelasan dan pengujian teori.
- Pendekatan perilaku sering menggunakan prediksi dan control perilaku sebagai tujuan dasar riset
- Perbedaan utama diantara keduanya adalah pada titik awal pelaksanaan riset
- Kedua pendekatan tersebut dapat memberikan informasi yang berguna untuk mendisain strategi pemasaran.

# Pandangan Pemasaran

- Dari sudut pandang kognitif, pemasaran sering dipandang sebagai suatu ilmu yang mencari penjelasan.
- Dari sudut pandang perilaku, pemasaran dapat dipandang sebagai suatu teknologi yang mencari jawaban atas permasalahan praktis.

# Pengertian Promosi Dagang dan Promosi Konsumen

## Promosi Dagang

- Merupakan promosi yang dilakukan oleh konsumen perusahaan, dapat merupakan salah satu bagian dari saluran distribusi. Misalnya, bantuan biaya iklan atau display yang digunakan oleh perusahaan untuk mendorong produknya ke konsumen melalui saluran distribusi

# Lanjutan.....,

## Promosi Konsumen

- adalah promosi yang digunakan perusahaan untuk merayu konsumen agar membeli produk serta mengunjungi toko-toko pengecer. Misalnya, kupon potongan harga dan contoh gratis.
- Beberapa contoh promosi konsumen yang sering digunakan antara lain:
  1. Contoh gratis
  2. Tawaran harga
  3. Paket bonus
  4. Diskon dan uang kembali
  5. Undian dan kontes
  6. Hadiah
  7. Kupon