

## LEMBAR SOAL TUGAS TUTORIAL II

		<b>Kode MK &amp; Nomor Modul</b>	<b>Nomor KB</b>
Fakultas	: FHISIP		
Program Studi	: Administrasi Bisnis		
Kode/Nama MK	: FSAB4205/Manajemen Pemasaran		
Penulis Soal/Institusi	: Arie I Gunawan/Politeknik Negeri Bandung		
Penelaah Soal/Institusi	: Sarah Anistia, S.T., M.A.B/ Universitas Terbuka		
Tahun Penulisan	: 2025		
Butir Soal No.	: 1		
Skor Maks.	: 100		

**Capaian Pembelajaran :** Mahasiswa mampu melakukan praktik identifikasi segmentasi pasar dan strategi positioning bisnis pada bisnis baru dalam skala kecil

**Indikator :** Membuat segmentasi pasar pada bisnis baru dalam skala kecil strategi positioning bisnis tersebut

### **Tugas Tutorial II: Identifikasi Segmen Pasar & Positioning Bisnis**

Tugas ini bertujuan untuk mengembangkan kemampuan anda dalam topik segmentasi pasar. Pada tugas 2 ini Anda diminta untuk memilih satu jenis bisnis baru yang ingin Anda jalankan, anda bisa memilih sesuai keinginan anda tau dapat random saja (misalnya, kafe, toko pakaian, layanan kebersihan, dll.).

#### **Langkah-Langkah Berpraktik:**

1. Identifikasi dan jelaskan minimal tiga segmen pasar yang mungkin menjadi target untuk bisnis tersebut!
2. Sertakan analisis karakteristik demografis, psikografis, dan perilaku dari masing-masing segmen.
3. Buatlah strategi positioning untuk bisnis tersebut dengan mempertimbangkan tahapan daur hidup produk

**Waktu :** Waktu yang diperlukan dalam pengeroaan tugas 2 adalah 1 sks Praktik = 150 menit