

# **UJIAN TENGAH SEMESTER**

## **PERENCANAAN DAN PERANCANGAN PEMASARAN**

Dosen Pengampu :  
**Wahyu Andriyas, MT.**

Oleh :  
**Hasbi Pauji**  
**1706057**



**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA**  
**SEKOLAH TINGGI TEKNOLOGI GARUT**  
**2021**

**1. Berikan gambaran terkait dengan perubahan paradigma dari ekonomi produksi ke ekonomi pasar!**

Pada paradigma produksi, produsen menjual apa yang dapat mereka produksi saja, hal ini dikarenakan terbatasnya dan kapasitas yang belum memadai baik itu alat, teknologi maupun SDM. Berbeda halnya dengan ekonomi pasar, dimana memproduksi segala sesuatu yang dapat dijual. Hal ini bisa dilihat dari kemajuan teknologi yang mudah digunakan oleh pengguna dan murah serta perkembangan sumber daya manusia yang memungkinkan untuk membuat segala hal yang dibutuhkan konsumen yang memiliki nilai jual.

**2. Jelaskan esensi dari pembahasan membangun kepuasan dan nilai pelanggan dalam kajian manajemen pemasaran!**

Esensi dari membangun kepuasan dan nilai pelanggan dalam kajian manajemen pemasaran ini yakni untuk memuaskan dan nilai dari pelanggan terhadap produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Apabila pelanggan merasa puas dengan produk yang dijual, maka kemungkinan pelanggan akan terus membeli produk dari perusahaan tersebut. Hal tersebut membuat nama perusahaan akan semakin baik lagi di kalangan masyarakat. Selain itu, dampak positif apabila perusahaan dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan, pelanggan ini sendiri akan mengungkapkan keunggulan produk dan memberikan rekomendasi kepada orang lain untuk membeli produk yang perusahaan jual yang didapat secara gratis.

**3. Berikan contoh ilustrasi kasus SWOT analysis dan BCG matrix dalam kajian strategi pemasaran!**

**Analisis SWOT pada Aplikasi Kamus Indonesia Berbasis Android**

*Strenghts* (Kekuatan)

- 1) Aplikasi ini dapat diakses tanpa terhubung ke internet (offline)
- 2) Memiliki banyak puluhan ribu kosakata yang dapat diakses secara gratis
- 3) Tampilan aplikasi yang friendly dan enak dimainkan
- 4) Jumlah donwload terbilang sangat banyak dibanding aplikasi pesaing lainnya
- 5) Penjelasan yang mudah dipahami oleh pengguna

- 6) Proses mudah dalam pencarian kata.

#### Weakness (Kelemahan)

- 1) Tidak semua aplikasi android kompatibel di setiap device
- 2) Pengguna aplikasi tidak bisa menambahkan kosa kata, dan edit kosa kata sendiri
- 3) Sering terjadi bugs, sehingga sangat mengganggu
- 4) Upgrade versi masih lambat
- 5) Aplikasi masih berat dan susah dibuka.

#### Opportunnity (Peluang)

- 1) Pengguna smartphone berbasis android lebih banyak daripada OS lain diseluruh dunia
- 2) Sifat android berbasis open source memudahkan dalam hal pengembangan aplikasi ke versi-versi selanjutnya
- 3) Pengembang aplikasi pada android memiliki jumlah yang lebih banyak dibandingkan platform OS lain
- 4) Proses yang mudah untuk mengunggah atau memperoleh aplikasi yang dikembangkan di Playstore
- 5) Banyak pengguna android cenderung memilih mengunduh aplikasi yang gratis
- 6) Menciptakan aplikasi yang sebelumnya berupa naskah cetak, menjadi bentuk mobile application sehingga lebih efisien.

#### Threats (Ancaman)

- 1) Banyak developer lain yang mengembangkan aplikasi serupa dan memiliki fitur yang lebih mendukung
- 2) Komentar yang buruk yang diberikan pengguna di playstore bisa mempengaruhi calon pengguna lain.
- 3) Versi baru OS android bisa saja mengancam aplikasi sehingga ada beberapa fungsi dalam aplikasi yang tidak bisa berjalan semestinya.

**4. Mengapa suatu perusahaan perlu melakukan analisis terhadap perilaku konsumen?**

Alasan suatu perusahaan perlu melakukan analisis terhadap perilaku konsumen karena perusahaan atau produsen dengan konsumen saling memiliki ketergantungan satu sama lain. Dengan perusahaan menganalisa atau memperhatikan perilaku konsumen, maka perusahaan akan tau hal-hal apa saja kebutuhan dan keinginan konsumen, sehingga akan membantu perusahaan dalam membuat dan merencanakan produksi. Dengan demikian perusahaan mampu menjual produknya terhadap konsumen secara tepat sasaran dan tepat guna sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen.

**5. Berikan suatu ilustrasi kasus mengenai pengembangan strategi pemasaran, mulai dari tahap segmentation, targeting & positioning (Jelaskan secara sistematis aplikasi masing-masing tahapan tersebut terhadap kasus yang anda pilih, parameter apa saja yang dipergunakan, serta tujuan apa yang ingin dicapai pada masing-masing tahapan)!**

**Motor Honda Beat**

Honda merupakan salah satu pabrikan motor asal Jepang yang tidak perlu ditanyakan lagi kualitasnya. Salah satu produk yang berhasil dipasarkan adalah Honda Beat.

Pengembangan strategi pemasaran menggunakan analisis STP:

**1. Segmenting:**

Berikut adalah segmenting pasar untuk motor Honda Beat:

- a) Segmentasi Geografis: Tidak ada Batasan wilayah, dengan kata lain dapat menyebar ke seluruh wilayah segmen pasar.  
Tujuan: dapat dibeli oleh seluruh konsumen yang berasal dari manapun tanpa ada batasan
- b) Segmentasi Demografi: Untuk pengguna motor wanita dan anak muda  
Tujuan: calon pembeli kalangan wanita anak muda dapat memprioritaskan untuk membeli motor matic ini
- c) Segmentasi Psikografis: Dipreuntukkan untuk konsumen yang lebih menyukai perjalanan yang santai dan teknologi matic  
Tujuan: Pembeli yang sering bepergian dengan jarak dekat ataupun jauh dan simple mampu tetraik untuk membeli motor ini

- d) Segmentasi perilaku: Cocok untuk pengguna yang suka membawa barang karena bagasi yang cukup luas serta performa gesit dan irit

## 2. Targeting

Produk Honda Beat ini ditargetkan untuk kalangan wanita dan pria muda yang menyukai jenis motor yang menggunakan teknologi matic, yang mengutamakan kenyamanan berkendara karena tanpa menggunakan gigi transmisi.

Tujuan: kalangan pasar wanita dan pria muda sangat menjajikan untuk membeli produk ini, karena motor ini sangat terlihat kekinian

## 3. Positioning

Produk motor Honda Beat sebagai motor matic terlaris di Indonesia. Selain itu, dengan adanya beberapa inovasi terhadap teknologi matic seperti desain yang sporty dan kinerja mesin yang irit.

Tujuan: Motor matic ini tidak hanya mengandalkan model atau desain otor tapi juga ditunhang dengan performa yang mumpuni.