



9 STRATEGI

Kelola Permintaan Pasar

Website

www.hijrahacademy.com

Instagram

@hijrahacademy

Telegram

t.me/hijrahacademy

Fanspage

[hijrahacademy](#)

Alamat

Jl. Pandega Marta, No. 78, Pogung Lor, Sinduadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta 55284

PENGERTIAN PERMINTAAN PASAR

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga tertentu selama periode waktu tertentu. Permintaan suatu barang dipasar akan terjadi apabila konsumen mempunyai keinginan (**willing**) dan kemampuan (**ability**) untuk membeli, dimana akan terjadinya permintaan jika konsumen sudah memiliki keinginan dan kemampuan.

Jadi jika konsumen hanya memiliki salah satu antara keinginan atau kemampuan saja maka permintaan akan barang belum terjadi.



Permintaan pasar merupakan hasil penjumlahan dari permintaan-permintaan individu terhadap barang atau jasa tertentu. Permintaan seseorang atau inividu terhadap suatu barang atau jasa dipengaruhi oleh banyak faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah harga barang itu sendiri, harga barang lain yang mempunyai hubungan (substitusi atau komplementer), pendapatan seseorang, selera, jumlah anggota keluarga, dan sebagainya.

Faktor yang paling berpengaruh terhadap jumlah barang yang diminta konsumen adalah



Harga Barang

Harga suatu barang semakin tinggi maka jumlah barang yang diminta konsumen semakin sedikit, dan sebaliknya semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak pula jumlah yang diminta.



Jumlah Barang

Jumlah barang yang diminta ditunjang oleh pendapatan seseorang. Apabila pendapatan meningkat, sementara faktor-faktor lain seperti harga tidak berubah atau konstan, maka permintaan seseorang terhadap suatu barang atau jasa dapat meningkat.



Kebiasaan atau Selera Konsumen

Semakin tingginya selera konsumen terhadap suatu barang atau jasa, maka permintaan terhadap barang atau jasa tersebut pun meningkat pula

**Dalam menghadapi permintaan pasar yang meningkat,
diperlukan strategi yang tepat.**

Berikut ini 9 strategi untuk mengatasi permintaan pasar !



01

Memastikan Segala Proses Berjalan sesuai Rencana

02

Menentukan Standar dalam Mengelola Permintaan

03

Melakukan Proses Kolaboratif

04

Tidak Bergantung pada Prediksi

05

Membuat SOP, Agar Mudah Dinilai & Dievaluasi

06

Merapikan Data Permintaan, dan Rajin Membersihkannya

07

Mengembangkan Produk Komplementer

08

Mencari Solusi Terbaik untuk Setiap Permasalahan

09

Jadikan Kesalahan sebagai Feedback Positif



Memastikan Segala Proses Berjalan sesuai Rencana

Perencanaan akan permintaan pasar merupakan bagian dari proses penjualan dan perencanaan operasional, bukan suatu proses yang berdiri sendiri. Buatlah rencana bisnis yang terbaik dan pastikan setiap prosesnya berjalan lancar untuk mendorong kemajuan bisnis dalam memenuhi permintaan pelanggan.

Menentukan Standar dalam Mengelola Permintaan

Buatlah standar dalam mengelola permintaan pasar, jika perlu lakukan analisa dan kategorikan berdasarkan jenis produk, tipe pelanggan atau daerah geografis. Tentukan cara atau strategi yang baik untuk mempredksi dan merencanakan permintaan pelanggan.

Melakukan Proses Kolaboratif

Proses Kolaboratif maksudnya, menggabungkan data statistik dengan pengetahuan dan pengalaman lapangan. Statistik memang memberikan pondasi yang kuat untuk strategi mengelola permintaan. Tetapi nilai yang sebenarnya berasal dari pengalaman yang tidak mungkin dikerjakan oleh sistem. Upayakan untuk menggunakan. Upayakan untuk menggunakan intuisi dan dekatkan diri kepada sumber permintaan atau pelanggan.

Tidak Bergantung pada Prediksi

Prediksi adalah komponen dari strategi dalam mengelola permintaan dan berkaitan dengan pertimbangan terbaik kita dalam menakar permintaan di masa mendatang. Namun sangat sepenuhnya bergantung dengan prediksi. Temukan peluang baru untuk membuat perencanaan yang terbaik.

Membuat SOP, Agar Mudah Dinilai & Dievaluasi

Membuat serangkaian Standar Operasional Prosedur (SOP) secara tepat dan ukur secara teratur. Hal ini akan membuat kita mengetahui apabila terdapat suatu masalah dan bisa segera di evaluasi.

Merapikan Data Permintaan, dan Rajin Membersihkannya

Permintaan dalam jumlah yang besar akan memerlukan penyimpanan data yang besar tentunya. Maka rapikan dan bersihkan secara berkala. Hal ini diperlukan sebagai upaya menjaga data pelanggan tetap aman. Karena bagaimanapun pelanggan merupakan aset penting dalam sebuah bisnis.

Mengembangkan Produk Komplementer

Tujuan mengembangkan produk yaitu, untuk mengalihkan perhatian permintaan konsumen. Sehingga permintaan yang terus meningkat dapat teratasi. Selain itu, mengembangkan produk komplementer juga dapat memberikan manfaat tambahan dalam bisnis, karena mendapat pemasukan yang lebih.

Mencari Solusi Terbaik untuk Setiap Permasalahan

Bisnis yang unggul selalu memiliki cara untuk mengatasi setiap masalah. Dalam mencari solusi, kita perlu melihat dari berbagai sudut pandang, dan usahakan untuk mempertimbangkannya matang-matang sebelum mengeksekusinya.

Jadikan Kesalahan sebagai Feedback Positif

Kesalahan tidak selamanya dapat dihindarkan. Menjadikan kesalahan sebagai feedback positif akan berdampak baik pada bisnis. Dengan begitu kita akan terus melakukan perbaikan-perbaikan untuk mengatasi kesalahan tersebut. Hal ini akan mengarah kepada manajemen operasional yang baik dan akan memberikan pelayanan yang lebih baik pula.



Itulah 9 strategi dalam mengelola permintaan pasar. Kita bisa mempraktikkan agar bisnis selalu berjalan efektif dan efisien.