

# Pemasaran Produk Jasa

Disusun oleh Tim Pengampu:

Sulistiyono  
Ahmad Nasrulloh  
(ahmadnasrulloh@yahoo.co.id)

# PRODUK DAN JASA

*Orang membeli solusi atas  
Permasalahan mereka dan  
Kepuasan atas keinginan  
Dan kebutuhannya*

## DUA HAL UNTUK MEMPEROLEH KEUNGGULAN BERSAING :

1. Kenali produk/Jasa anda lebih baik daripada pesaing  
Anda mengenali produk/jasa mereka.
2. Kenali manfaat Produk/Jasa anda dari sudut pandang  
Pelanggan anda

# JARINGAN PRODUK/JASA

PASAR INTI

PASAR SASARAN BARU

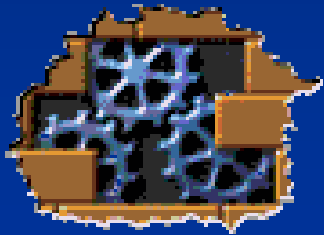
Produk lama  
Pelanggan  
Lama  
(Resiko Kecil)

Produk lama  
Pelanggan  
Baru (Beresiko)

PRODUK

Produk baru  
Pelanggan  
Lama  
(Beresiko)

Produk  
Baru  
Pelanggan  
Baru  
(Resiko  
Tinggi)



# Harga, Lokasi, dan Praktek Penjualan

**Bagaimana anda Menetapkan Harga**

**Harga**  
**= Citra + Pelayanan + Produk + Overhead + Laba**

**Faktor-faktor penetapan Harga**

# Faktor-faktor penetapan Harga


- Sensitifitas Harga
- Diferensiasi Produk
- Persaingan
- Pelayanan
- Lokasi
- Pasar sasaran
- Tujuan Pemasaran
- Biaya Usaha



Nilai yang diterima Pelanggan =  
Produk + Barang tak berwujud + keahlian khusus

# EMPAT METODE PENETAPAN HARGA

- Tingkat harga yang disarankan atau yang sedang berjalan.
- Penetapan harga dengan biaya penuh
- Marjin kotor
- Mark up yang fleksibel



Metode yang terbaik  
Kombinasikan ke 4 metode

# Bagaimana Lokasi Mempengaruhi usaha anda

Tantangan Pemasaran adalah :  
Bagaimana Anda mengevaluasi kekuatan  
dan kelemahan lokasi Anda ?

Lokasi yang kurang memadai akan memaksa  
Anda untuk mengeluarkan lebih banyak biaya  
Periklanan, sementara tempat yang bagus  
memberikan kesempatan kepada Anda untuk  
mengeluarkan biaya yang lebih sedikit

# INFORMASI YANG DIPERLUKAN

- Berapa banyak orang yang lewat selama jam kerja anda
- Kapan mereka lewat
- Siapa orang-orang tersebut
- Dari mana mereka (lingkungan sekeliling/tidak)
- Apa rencana belanja mereka
- Berapa banyak prospek yang logis untuk produk/jasa anda
- Apakah ada faktor musiman atau fluktuasi yang dapat diprediksikan
- Dimana mereka membeli produk/jasa anda akhir-akhir ini



# INFORMASI UNTUK EVALUASI

- 1) Bagaimana arus lalu lintas pada lokasi tersebut
- 2) Apakah terdapat toko dan kantor lainnya pada daerah tersebut
- 3) Bagaimana kondisi tempat parkir
- 4) Berapa biaya yang diperlukan

- Matur Nuwun