

Notulensi Kelompok 3
Mata Kuliah Kewirausahaan
Teori Kewirausahaan pemasaran

19 September 2022 (Dilakukan secara daring)

Moderator : Annisa Nathania (2153053040)

Notulen : Diah Widianingsih (2113053171)

Anggota Kelompok: **1. Annisa Nathania (2153053040)**

2. Diah Widianingsih (2113053171)

3. Laela Nur Vazriyah (2113053186)

4. Winda Eriska (2113053079)

Pertanyaan:

1. Icha Kurnia Putri (2113053052)

mengapa seorang wirausaha harus melakukan perencanaan terlebih dahulu ketika akan memulai pemasaran?

dan bagaimana cara memelihara perilaku kreatif kewirausahaan untuk memperoleh peluang yang secara terus menerus di pasar?

Dijawab Oleh:

Winda Eriska (2113053079)

Perencanaan pemasaran adalah suatu usaha yang mengarah pada strategi pemasaran dimana tujuan utamanya yaitu untuk mencapai tujuan pemasaran sehingga marketing plan dilakukan pada serangkaian proses yang sistematis .hal yang termasuk dalam perencanaan pemasaran meliputi pengumpulan informasi, penyebarluasan informasi, strategi promosi dan

koordinasi pemasaran cara memelihara perilaku kreatif kewirausahaan untuk memperoleh peluang yang secara terus menerus di pasar yakni dengan terus berinovasi dan berkreasi dalam menciptakan suatu produk.

Seorang wirausahawan yang baik merupakan seseorang yang mampu membaca kondisi pasar serta beragam peluangnya, ditambah dengan keterampilan, kreativitas dan inovasi, maka akan dengan mudah mereka mampu menembus pasar atau bahkan menguasainya.

2. Negi Titin Widyaningtius (2113053167)

Dalam pelaksanaan pemasaran pasti ada saja masalah yang dihadapi oleh seorang wirausaha lalu bagaimana kah cara mengatasi permasalahan dalam pemasaran ?

Dijawab Oleh:

Diah Widianingsih (2113053171)

Cara mengatasi masalah pemasaran dapat dilakukan dengan cara yaitu:

1. Melakukan evaluasi dan inovasi bisnis

Inovasi bisnis adalah proses penerapan ide-ide baru, kreativitas, dan gagasan untuk meningkatkan produk atau layanan bisnis. Selain inovasi bisnis, dalam menjalani bisnis diperlukan evaluasi. Dengan melakukan evaluasi, Anda mengetahui apa kendala sebelumnya yang membuat marketing Anda mengalami masalah.

2. Membuat strategi pemasaran yang baru

Tidak ada salahnya untuk membuat strategi pemasaran yang baru. Siapa tahu dengan memodifikasi strategi pemasaran yang Anda akan membuat hasil yang memuaskan. Tapi Anda perlu mengidentifikasi masalah marketing pada strategi sebelumnya, kemudian memperbaikinya di strategi yang baru

3. Maksimalkan Penggunaan Media Sosial

Media sosial menjadi salah satu cara paling efektif untuk memasarkan bisnis Anda. Dengan menggunakan media sosial, Anda dapat menjangkau lebih banyak pelanggan untuk mengetahui produk-produk

yang Anda tawarkan. Otomatis, hal itu dapat meningkatkan penjualan bisnis Anda.

4. Mencari Target yang Lebih Sesuai dengan Produk

Bisa saja dalam pemasaran target pasar Anda tidak tepat. Oleh karena itu, cara mengatasi masalah pemasaran ketiga ini Anda bisa melakukan riset target baru. Buatlah segmentasi pasar baru sesuai dengan produk Anda untuk menemukan target baru yang tepat. Manfaatkan database customer yang Anda miliki untuk mempermudah menemukan target pelanggan baru.

5. Uji coba strategi baru

Salah satu yang paling penting dalam bisnis adalah masalah pemasaran. Karena pemasaran sangat penting, pebisnis perlu melakukan uji coba strategi baru dalam menjual produk atau jasa bisnis Anda.

Tidak hanya menyiapkan strategi, Anda juga perlu mengujinya. Misalnya, Anda menyiapkan strategi dengan menciptakan produk baru. Biasanya, sebelum produk atau jasa di rilis, Anda akan memperkenalkan produk tersebut dahulu pada masyarakat. Dengan melihat respons pelanggan, Anda bisa mengevaluasi strategi baru yang telah Anda jalankan.

3. Nama : Annisa Putri Aisyah (2113053169) Kelas 3D

Izin bertanya apakah kewenangan negara dalam memberikan hak monopoli kepada BUMN untuk menyelenggarakan monopoli atas barang dan atau jasa yang menguasai hajat hidup orang banyak serta cabang produksi yang penting bagi negara termasuk ke dalam permasalahan dalam analisis ruang lingkup pasar? Jelaskan dan berikan solusi dalam menangani hal tersebut?

Dijawab Oleh:

Laela Nur Vazrriyah (2113053186)

Hak monopoli BUMN tidak termasuk dalam analisis ruang lingkup pasar, hal ini dikarenakan dalam penjabaran Pasal 51 UU No. 5 Tahun 1999 bukan bersifat pelarangan, melainkan pengecualian. Monopoli yang diberikan kepada BUMN ialah monopoli yang bersifat alamiah. Kewenangan BUMN dalam pengecualian tersebut diupayakan untuk menghindari adanya eksploitasi bentuk monopoli yang tidak terkontrol. BUMN bukan monopoli pasar, tapi penyeimbang Swasta. Pasar Monopoli ialah Kebijakan pemerintah yang diberlakukan untuk mengatasi anti monopoli, diantaranya: Membatasi ruang gerak monopolis dengan adanya campur tangan pemerintah dan penentuan harga maupun produksi. Melakukan regulasi ekonomi terhadap monopoli bila kemunculannya tidak dapat dihindari lagi. Anggota KPPU, Tadjuddin Noor Said menerangkan BUMN kerap melakukan monopoli lantaran memposisikan diri sebagai bagian dari negara atau pemerintah. Padahal BUMN tidak berbeda dengan perseroan. Yang beda hanyalah kepemilikan saham. seperti contohnya banyaknya perkara dan laporan karena Pertamina dianggap melakukan praktik-praktik monopoli. Padahal secara peraturan perundang-undangan, Pertamina diperbolehkan melakukan monopoli karena Pertamina sebagai BUMN melakukan kegiatan untuk hajat hidup orang banyak. Tapi dalam realitasnya, masih ada pelaku usaha yang melaporkan Pertamina, termasuk juga anak-anak perusahaan Pertamina.Bisa dipahami mengapa persaingan usaha tidak sehat dan peraktek monopoli dilarang karena dapat menimbulkan distorsi pasar. Pasar menjadi tidak seimbang dan pada

gilirannya harga-harga tidak lagi dikendalikan oleh hukum pasar, melainkan ditentukan oleh sekelompok orang yang menguasai kekuatan pasar.