

NOTULENSI
TEORI KEWIRAUSAHAAN PEMASARAN

Disusun Oleh :

Kelompok 3 :

1. Dhea Octa Veronika (2113053170)
2. Fani Marlina Sari (2113053241)(Notulensi)
3. Irma Nita Yunizar (2113053046)
4. Melina Putri (2113053010)(Moderator)

Program Studi : S1 PGSD

Kelas : 3 D

Mata Kuliah : Kewirausahaan

Dosen Pengampu : 1. Dr. Sowiyah, M. Pd.

2. Muhiom, M. Pd. I.



PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
JURUSAN ILMU PENDIDIKAN
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2022

1. Nama : Arya Parawangsa

NPM: 2113053125 / 3D

Pertanyaan

Ada beberapa kendala dalam digital marketing yaitu ; mudah untuk ditiru, banyak pesaing, dan kreatifitas harus ditingkatkan. Pertanyaannya, bagaimana jika barang yang kita jual ditiru oleh orang lain dan ternyata barang milik orang lain lebih laku karena lebih murah dari pada kita dan kita tahu bahwa kita saja mengambil laba/keuntungan sudah sedikit tetapi mengapa penjual sebelah menjualnya dengan harga murah. Lalu langkah apa yang harus kita lakukan agar penjualan kita laku dan menghasilkan Laba/keuntungan?

Jawaban

Nama : Irma Nita Yunizar

NPM : 2113053046 / 3D

Jadi pertanyaan ini yaitu termasuk persaingan dalam berbisnis, mengapa demikian? produk yang diciptakan mampu menarik minat banyak orang, maka sudah bisa dipasitkan jika akan muncul produk serupa dalam jumlah banyak dan biasanya pihak yang membuat produk kedua akan memberikan harga lebih murah. persaingan bukan lagi terlihat dari segi pelayanan dan kualitas produk melainkan penurunan harga besar-besaran dan membuat harga produk orang lain menjadi lebih murah. Memang hal ini sangat efektif dan menarik minat konsumen, namun apakah Anda tahu jika persaingan ini sudah tidak benar lagi karena akan melemahkan brand produk di mata konsumen dan nilainya pun menjadi turun.

Seharusnya sebuah bisnis adalah harus menguatkan dan menunjukkan kelebihan produk yang dimiliki dan bukan menunjukkan jika mereka murah dengan produk atau hanya sekedar ingin produk laku keras, cepat habis sehingga mereka dapat memproduksinya lagi. Mungkin sekali atau dua kali, cara ini efektif untuk memikat pelanggan, namun pelanggan yang cerdas tidak hanya akan memilih produk berdasarkan dari harga tapi juga kualitas dan bila terus menurunkan harga, maka usaha Anda pun akan bangkrut karena pengeluaran dana untuk produksi tidak seimbang dengan pemasukan yang diterima akibat banyak memberikan

harga murah. Nah cara mengatasi pesaing yg mudah meniru produk dan harganya lebih murah yaitu :

1. Mengenal kelebihan dan kekurangan bisnis

Mengenal terlebih dahulu apakah kelebihan dan kekurangan dari bisnis kita. Bukan orang lain sebenarnya yang dapat menilai hal tersebut melainkan si pemilik bisnis terlebih dahulu sebelum dikenalkan kepada masyarakat luas. Jujurlah dalam membuat penilaian sebelum Anda jatuh dalam pangsa pasar yang tidak tepat.

2. Membuat pelayanan yang berbeda

Jika ingin memenangkan hati konsumen dan hal ini bukan hanya terlihat dari segi produknya saja. Apabila produk bisnis Anda sama dengan orang lain, maka buatlah perbedaan dari segi pelayanannya.

3. Meningkatkan kualitas produk akan menambah nilai

Semurah apapun produk yang dibuat namun jika kualitasnya buruk, maka konsumen pun enggan untuk membelinya. Kadang produk yang sama belum tentu dibuat dari bahan yang serupa pula sehingga konsumen yang cerdas tak akan tertipu..

langkah apa yang harus kita lakukan agar penjualan kita laku dan menghasilkan Laba/keuntungan? Langkah yang harus di lakukan adalah

1. Tingkatkan kekuatan brand
2. Memperluas target pasar
3. Meningkatkan kualitas produk
4. Memberikan promo menarik
5. Membuat pelanggan puas dan bahagia
6. Menjaga dan merawat pelanggan setia
7. Optimasi media pemasaran
8. Memberikan garansi produk
9. Buktikan dengan testimoni dan review
10. Strategi bundling

2. Nama : Salsabila Putri

NPM : 2113053151 / 3D

Pertanyaan

Tadi dijelaskan bahwasanya salah satu keunggulan digital marketing adalah mampu menghubungkan produsen dengan konsumen melalui internet atau bisa disebut media sosial. Kita ketahui tidak semua orang itu pandai atau bisa dalam menggunakan teknologi, contohnya saja ibu rumah tangga. Menurut saya masih banyak ibu rumah tangga apalagi yang usianya sudah cukup tua tidak bisa menggunakan teknologi (sosial media). Jadi, pertanyaan saya bagaimana cara atau langkah kalian memaksimalkan digital marketing ini jika target pemasaran kalian adalah ibu rumah tangga.

Jawaban

Nama : Dhea Octa Veronika

NPM : 2113053170 /3D

Menurut saya cara atau langkah dalam memaksimalkan digital marketing ini jika target pemasaran adalah ibu rumah tangga dengan cara mensosialisasikan sekaligus mempromosikan produk dengan memberikan cara bagaimana memesan melalui media sosial, contohnya seperti aplikasi tokopedia, kita memberikan tutorial bagaimana cara memesan produk di aplikasi tersebut. Agar ibu rumah tangga dapat mengetahui bagaimana cara memesan produk yang diinginkan di aplikasi tersebut, walaupun kita ketahui mungkin dalam sekali sosialisasi, itu belum bisa mengerti cara memesan di aplikasi, maka kita meminta bantuan kepada anaknya ataupun cucunya yang mengerti tentang teknologi dan membantu itu tersebut untuk melakukan bagaimana cara memesan melalui aplikasi, agar ia dapat mencari sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan.

3. Nama : Niken Azzahra

NPM : 2153053032 / 3C

Pertanyaan

Dalam berwirausaha pemasaran digital apa saja yang sering menjadi tantangan tersebut dan bagaimana mengatasinya?

Jawaban

Nama : Fani Marlina Sari

NPM : 2113053241 / 3D

Dalam berwirausaha pemasaran digital tantangan yang sangat menonjol yaitu banyaknya persaingan seperti sekarang ini, maka selain diperlukan strategi pemasaran yang tepat dan manajemen yang baik, masih ada beberapa faktor penting lainnya seperti produk yang menarik pelanggan. Menciptakan inovasi pada bisnis atau produk dapat membuat memimpin persaingan.

Terdapat 6 trik jitu untuk terus bersaing dalam bisnis yang semakin kompetitif, yaitu:

1. Ciptakan Produk Berbeda

Dengan menciptakan produk yang unik dan usahakan belum ada di pasaran. Maka, produk akan memiliki nilai tambah di mata konsumen. Produk yang unik dan berbeda memiliki ciri khas tertentu dan daya tarik tersendiri bagi para konsumen, sehingga mereka lebih mengenali produk dan memilih produk tersebut dibandingkan produk lainnya yang ada di pasaran.

2. Amati Pasar dan Kenali Pesaing

Saat menghadapi persaingan, sebelumnya lihatlah dahulu potensi pasar yang ada serta cari tahu siapa pesaing yang kompeten saat ini, sehingga tidak salah dalam menentukan strategi. Dengan mengetahui siapa pesaing, secara tidak langsung dapat menentukan bagaimana cara menghadapinya dengan menyusun beberapa strategi demi kepuasan konsumen.

3. Tawarkan Harga Bersaing

Memberikan harga yang bersaing bukan berarti harus menurunkan harga, misalnya dengan memberikan diskon-diskon tertentu sesuai dengan pasaran yang ada dan disesuaikan dengan produk yang dimiliki.

4. Tonjolkan Keunggulan Produk

Fokuskan diri untuk lebih menonjolkan keunggulan produk. Misalnya dengan cara mempertahankan kualitas produk atau layanan prima yang selama ini ditawarkan kepada konsumen, sehingga loyalitas konsumen terhadap produk Anda akan semakin meningkat.

5. Pelajari Kelebihan dan Kelemahan Pesaing

Cari tahu dan pelajari kelebihan apa yang dimiliki pesaing dan memanfaatkan kelemahan pesaing sebagai peluang untuk memenangkan pasar. Ciptakan produk yang tidak diciptakan pesaing atau berikan layanan yang tidak disediakan pesaing, maka peluang untuk memenangkan pasar semakin terbuka.

6. Buatlah Event Promosikan Produk

Cara ini sering digunakan para pelaku usaha karena minat konsumen untuk berburu barang-barang diskon masih sangat tinggi. Adapun tujuannya tak lain adalah memberikan keuntungan tersendiri bagi usaha dalam meningkatkan penjualan dan berlomba memberikan kepuasan terhadap konsumen.