

## **NOTULENSI KEWIRAUSAHAAN**

### **KELOMPOK 3 (TEORI KEWIRAUSAHAAN DAN PEMASARAN)**

#### **Anggota Kelompok 3:**

1. Adelia Ananda SP (2113053286) : Presentator 2
2. Aisyah Rahmayanti (2113053243) : Presentator 3
3. Desi Regita Cahyani (2113053230) : Presentator 4 dan Notulensi
4. Lismawati Dewi (2113053098) : Presentator 1
5. Julio Purna Putra (215305300 ) : Moderator

#### **LIST PERTANYAAN DAN JAWABAN**

##### **Termin 1**

##### **1. Galuh Ramadhan (2113053063)**

Di ppt telah kalian jelaskan mengenai pemasaran digital. Pertanyaan saya adalah apa langkah-langkah untuk memulai bisnis dengan memakai pemasaran digital dan apa saja tantangan terbesar dalam menggunakan bisnis pemasaran digital?.

**Jawaban : Aisyah Rahmayanti (2113053243)**

Langkah-langkah untuk memulai bisnis berbasis digital marketing:

##### **1. Menentukan Tujuan Bisnis**

Persiapan pertama dalam menjalankan bisnis digital adalah menentukan tujuan. Mengapa ini penting dilakukan di awal? Sebab dengan tujuan yang jelas, maka bisa menentukan strategi bisnis yang tepat. Selain itu, dengan adanya tujuan yang jelas maka akan memudahkan Anda untuk fokus, sekaligus selalu semangat menjalankan bisnis sampai tujuan tersebut bisa dicapai.

## 2. Membuat Website

Bisa pula dijadikan media untuk melayani konsumen, misalnya dijadikan sebagai tempat untuk transaksi. Proses pembuatan website ini bisa cukup lama, karena perlu didesain sedemikian rupa agar mencerminkan produk atau jasa yang dipasarkan.

## 3. Memiliki Akun Media Sosial

Memiliki website saja tidak akan cukup untuk bisa menjalankan bisnis digital dengan baik. Supaya bisa membangun kepercayaan target pasar dan memberi pelayanan yang lebih profesional. Maka perlu membuat akun resmi di sejumlah media sosial populer. Utamakan Instagram, Facebook, Twitter, dan Youtube.

## 4. Melakukan Riset Pasar

Persiapan berikutnya adalah melakukan riset, tujuannya untuk menentukan produk maupun jasa jenis apa yang akan disediakan. Selain itu, bisa melihat kondisi persaingan, kisaran harga yang layak, dan lain sebagainya. Sehingga sebelum menjalankan bisnis digital pastikan melakukan riset dulu.

## Tantangan

### 1. Ketergantungan pada Perkembangan Teknologi

Teknologi komunikasi membantu bisnis untuk tumbuh dan berkembang, menciptakan hubungan dengan pelanggan, memperkuat efektivitas organisasi, dan membantu manusia untuk bisa belajar tentang satu sama lain. Teknologi seperti internet, telepon seluler, media sosial, dan sistem manajemen customer service sangat memengaruhi cara perusahaan dalam berkomunikasi dengan calon pelanggan. segala bentuk media pemasaran terpaksa menghadirkan inovasi-inovasi baru agar tetap relevan dengan zaman. Dengan ekspektasi konsumen yang tinggi dan penggunaan perangkat digital yang begitu pesat, pemasar saat ini akan dihadapkan pada sebuah tantangan baru dalam menyikapi hal tersebut.

### 2. Isu Keamanan dan Privasi

Privasi dan keamanan menjadi perhatian nomor satu konsumen online. Menurut Brandon Gaille, 86% pengguna mengambil langkah aktif untuk meningkatkan keamanan online

mereka. Karena semakin banyak peraturan dan pedoman privasi data yang diterapkan oleh pemerintah, industri, dan berbagai organisasi keamanan di seluruh dunia, hal itu menjadi hal yang penting bagi pemasar untuk memahami aturan ini serta mengikutinya dengan atau akan menghadapi hukuman dan denda yang berlaku.

### 3. Infrastruktur Internet yang Belum Merata di Indonesia

Tantangan dalam melakukan digital marketing selanjutnya adalah akses internet yang belum merata di Indonesia. Studi yang dilakukan oleh The Economist Intelligence Unit menempatkan Indonesia di urutan ke-57 dari 100 negara dalam Indeks Internet Inklusif sehingga menunjukkan bahwa masih banyak hal yang harus dilakukan untuk meningkatkan fungsi ekonomi digital. Secara global, Indonesia berada di bagian terbawah dan di posisi keempat di antara negara-negara berpenghasilan menengah ke bawah lainnya dalam hal inklusivitas internet.

## 2. Diah Nur Aisyah (2113053065)

Dari ppt yang telah kalian jelaskan terdapat pengertian dari pemasaran, yaitu sebuah strategi bisnis yang mengacu pada aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mempromosikan penjualan suatu produk. Pertanyaan saya adakah strategi pemasaran yang efektif untuk berbisnis? Bila ada tolong jelaskan!

### Jawaban : Adelia Ananda SP (2113053286)

#### 1. Menentukan tujuan dan anggaran

Untuk memulai sesuatu pasti kita memiliki target atau tujuan yang akan dicapai serta menyusun anggaran yang akan dikeluarkan.

#### 2. Memanfaatkan Google bisnisku

Fitur ini berguna untuk mempermudah konsumen mengenai informasi bisnisnya.

#### 3. Menentukan satu kanal media sosial utama

Tentunya pada era saat ini teknologi semakin meningkat dan sosmed merupakan jalan jitu untuk pemasaran.

4. Gmail marketing  
Kurang lebihnya fungsinya sama dengan social media.
5. Terapan content marketing  
Teknik dimana melibatkan pembuatan dan distribusi konten yang relevan dan menarik tentunya agar konsumen tertarik.
6. Membagikan konten yang relevan penting dan konsisten.
7. Riset keyword  
Riset ini berfungsi untuk menentukan kunci apa yang relevan untuk blog atau website.
8. Membangun relasi Dengan memperbanyak relasi tentu saja mempermudah produsen untuk memasarkan produknya.

### **3. Anggun Destiana Safitri 2163053006**

Kapan dan dalam kondisi seperti apa yang mengharuskan perusahaan mengganti strategi pemasaran?

#### **Jawaban : Desi Regita Cahyani (2113053230)**

- Saat hasil evaluasi strategi pemasaran menunjukkan strategi yang telah ada perlu diganti karena tidak berjalan secara efektif atau tidak menghasilkan sesuai target. Strategi marketing atau pemasaran tidak boleh dibiarkan begitu saja, namun perlu dievaluasi, ditinjau terus-menerus, dan disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan dan keinginan konsumen. Strategi marketing atau pemasaran yang Anda jalankan sangat penting untuk dievaluasi untuk membandingkan antara target dengan pencapaian program. Anda dapat mengetahui hal tersebut dengan melihat aktivitas mana yang telah berhasil, aktivitas mana yang perlu ditingkatkan, dan aktivitas mana yang perlu diganti.
- Adanya perubahan kondisi dan situasi pasar serta perekonomian dimana pasar semakin berkembang, teknologi berubah dan pesaing-pesaing baru bermunculan.
- Saat semakin rumit dan kompleksnya aktivitas perusahaan, maka dibutuhkan suatu kontrol yang lebih baik.
- Saat semakin terdesentralisirnya kekuasaan dan wewenang, para manajer membutuhkan suatu alat untuk mengetahui aktivitas dan kinerja para bawahannya.

## **Termin 2**

### **1. Salsa Nabila (2113053218)**

Salah satu prinsip pemasaran adalah promotion. Bagaimana jika promotion tersebut ditiadakan, apakah akan menghambat pemasaran tersebut?

#### **Jawaban : Aisyah Rahmayanti (2113053243)**

Apabila Promosi tidak dilakukan dalam proses pemasaran, maka kemungkinan kegagalan dalam berbisnis akan lebih besar, karena promosi merupakan strategi yang dilakukan untuk memberi informasi dan mempengaruhi target konsumen agar membeli produk yang anda tawarkan.

Promosi sangat penting dilakukan oleh setiap bisnis apapun, bisnis dalam skala kecil maupun besar. Melakukan promosi akan dapat mempengaruhi hasil penjualan suatu produk dan hal itu akan berdampak pada aktivitas perusahaan.

### **2. Selli Oftiah (2113053180)**

Pada ppt dijelaskan bahwa terdapat 4 kelompok Strategi dalam pemasaran salah satunya yaitu price. Bagaimana seorang yang baru memulai usahanya untuk menentukan suatu harga pada produk barang/jasanya agar sesuai dengan target pasar dan penjual mendapatkan income yang cukup dalam memulai bisnisnya tersebut ?

#### **Jawaban : Julio Purna Putra (215305300 )**

Harga adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pihak pembeli untuk bisa memiliki sebuah produk. harga menjadi salah satu pertimbangan utama ketika konsumen akan membeli suatu produk. Dalam menentukan harga jual juga harus bisa sesuai dengan nilai yang diberikan dan dapat diterima oleh kalangan konsumen. Sebab jika harga yang Anda berikan terlalu tinggi dari pada nilai yang diterima oleh konsumen, maka usaha kemungkinan akan kehilangan konsumen. Sedangkan jika harga yang Anda tetapkan terlalu rendah dari pada nilai yang diterima, maka perusahaan Anda kemungkinan tidak akan berhasil dalam mendapatkan laba. untuk menentukan suatu harga pada produk barang/jasanya agar sesuai dengan target pasar dan penjual

mendapatkan income yang cukup dalam memulai bisnisnya tersebut dapat menggunakan metode berbasis biaya, yaitu memperhitungkan dan menetapkan biaya produksi, operasional dan biaya pemasaran serta tingkat laba yang diharapkan. Cara untuk menentukan harganya adalah dengan Penetapan harga rendah. Tujuan dari strategi ini ialah untuk membangun pijakkan yang kuat di pasar. Apabila Usaha tersebut sudah berhasil mengambil perhatian pelanggan di pasar, maka pengusaha dapat menaikkan harga produk

### **3. I Made Suwarjana (2113053235)**

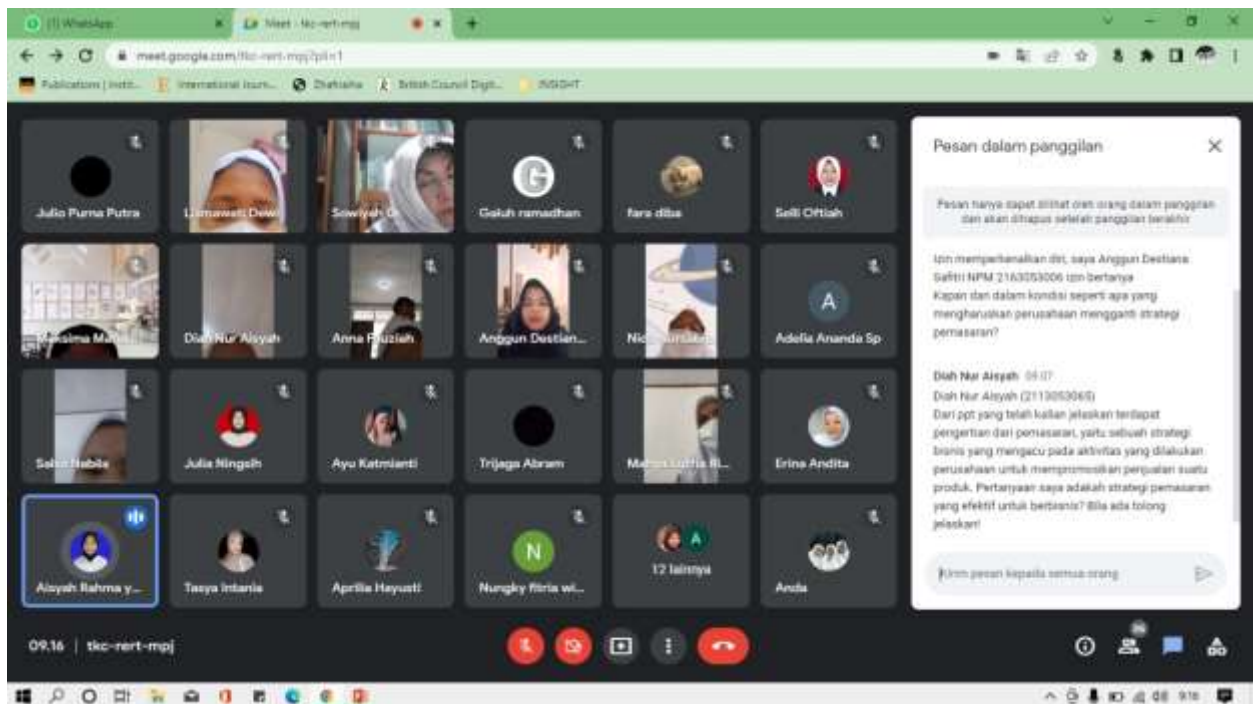
Pada prinsip pemasaran yg trakhir yaitu promotion yaitu usaha mengkomunikasikan produk dan jasa yang ditawarkan kepada masyarakat target pasar. Lalu adakah tata cara dalam melakukan pronsip promotion tersebut agar usaha dapat berjalan dengan lancar dan proses promotion berjalan dengan efektif? bila ada sebutkan dan jelaskan?

#### **Jawaban: Lismawati Dewi (2113053098)**

Tata cara dalam melakukan promosi pemasaran yaitu :

1. Mengetahui dimana dan diwaktu kapan untuk dapat menyampaikan promosi kepada pasar sasaran yang dituju
2. Memiliki perkiraan untuk dapat menjangkau audiens ataupun konsumen dengan menggunakan iklan secara online, maupun dimedia televisi, radio atau bahkan banner.
3. Mengetahui kapan waktu terbaik untuk melakukan kegiatan promosi seperti dihari raya maupun dimomen-momen tertentu.
4. Mengetahui bagaimana para pesaing melakukan promosi dan tidak mempengaruhi aktivitas promosi kita.

## Bukti screenshoot pelaksanaan presentasi melalui google meet



WhatsApp Meet: tko-nerf-mqj

meet.google.com/tko-nerf-mqj?pin=1

Publication (Inte... International Isar... Zhekiha... British Council Dig... JUSDAIT

09:21 | tko-nerf-mqj

Pesan dalam panggilan

Pesan hanya dapat dilihat oleh orang dalam panggilan dan akan dihapus setelah panggilan berakhir.

I made suwarjana 211305223 dan bertanya  
Pada prinsip pemasaran yg terakhir yaitu promosi yaitu usaha mengkomunikasikan produk dan jasa yang ditawarkan kepada masyarakat target pasar. Lalu adakah tata cara dalam melakukan promosi promosi tersebut agar usaha dapat berjalan dengan lancar dan proses promosi berjalan dengan efektif/bisa ada sebutan dan jelaskan

Gakuh ramadhan 09:19  
Gakuh Ramadhan 2113053032  
Di ppt telah kalian jelaskan mengenai pemasaran digital. Pertanyaan saya adalah apa langkah-langkah untuk memulai bisnis dengan memasarkan pemasaran digital dan apa saja tantangan terbesar dalam melaksanakan bisnis pemasaran digital.

Kirim pesan kepada semua orang

WhatsApp Meet: tko-nerf-mqj

meet.google.com/tko-nerf-mqj?pin=1

Publication (Inte... International Isar... Zhekiha... British Council Dig... JUSDAIT

09:31 | tko-nerf-mqj

Pesan dalam panggilan

Pesan hanya dapat dilihat oleh orang dalam panggilan dan akan dihapus setelah panggilan berakhir.

Selli Offiah 09:30  
Selli Offiah 2113053180  
Pada ppt dijelaskan bahwa terdapat 4 kelompok strategi dalam pemasaran salah satunya yaitu price. Bagaimana seorang yang baru memulai usahanya untuk menentukan suatu harga pada produk barang/jasanya agar sesuai dengan target pasar dan penjual mendapatkan income yang cukup dalam memulai bisnisnya tersebut.

Salsia Nabila 09:30  
Salsia Nabila 2113053218  
Salah satu prinsip pemasaran adalah promosi. Bagaimana jika promosi dilakukan, apakah akan menghambat pemasaran tersebut?

Kirim pesan kepada semua orang