

Notulensi Presentasi Kewirausahaan

Teori Kewirausahaan Pemasaran

Kelompok 4

Moderator : Haya Asyifa 2113053007

Notulensi : Nisa Juwita 2113053256

Anggota : Annisa Dian Pratiwi 2113053026

Rulik Widiyarti 2113053263

1. **Dian Ananta Isrovi** : Bagaimana upaya yang seharusnya dilakukan agar usaha kita dapat bertahan meskipun banyak pesaing yang memiliki usaha sama seperti kita?

Jawab :

Nisa Juwita : Perlu diketahui bahwasannya memang rezeki itu tidak kemana, Bukan berarti rezeki sudah ada yang ngatur kita hanya berangku tangan mengandalkan kalimat tersebut. Tetapi disamping itu kita harus memiliki usaha yang lebih untuk mempertahankan usaha di era gempuran persaingan yang semakin kuat. Jika tidak ada usaha yang dilakukan tentu semua akan sia-sia. Yang terpenting adalah dalam menjalankan suatu bisnis yang menjadi kunci adalah adanya usaha dan doa. Ada beberapa hal yang dapat dilakukan untuk dapat tetap berdiri dan bertahan, diantaranya yaitu:

- 1) Terus melakukan upgrade untuk memperkuat identitas brand dan juga memperluas pasar.
- 2) Membuat inovasi yang unik sesuai dengan perkembangan zaman. Sehingga dalam hal ini harus selalu mengikuti apa saja yang sedang eksis ataupun ngtrend, serta harus selalu kreatif dan inovatif dengan tujuan untuk dapat membedakan usaha kita dengan usaha orang lain, baik itu dari segi kualitas maupun harga jual.
- 3) Selalu memiliki strategi dalam manajemen resiko yang akan muncul dan juga melakukan pengelolaan usaha dengan baik.
- 4) Selalu mengutamakan kualitas terbaik untuk pelanggan dengan terus mengembangkan usaha sesuai dengan kebutuhan konsumen.
- 5) Harus selalu menerima saran dan masukan dari orang lain yang bersifat membangun.

- 6) Sebagai pelaku usaha harus melakukan penyelidikan ataupun penelitian untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan yang diminta oleh para konsumen.
2. **Muhammad Arya Wirayuda** : Salah satu kendala serta tantangan dalam pemasaran yaitu perencanaan strategi pemasaran yang tidak matang. Dalam hal ini, bagaimana solusi yang bisa diberikan agar strategi khususnya dalam hal pemasaran ini dapat berjalan dengan baik sesuai dengan apa yang direncanakan?

Jawab :

Nisa Juwita : Dalam merencanakan strategi pemasaran memang harus direncanakan dengan sabik mungkin, karena jika tidak direncanakan dengan baik tentu akan berakibat pada kegagalan pemasaran dan juga bermasalah pada peningkatan penjualan. Ada beberapa hal yang menjadi solusi untuk mengatasi perencanaan yang tidak matang, diantaranya yaitu :

- 1) Yang terlebih dahulu dilakukan yaitu dengan mengenali target pasar, dari sini nantinya kita akan memahami kebutuhan konsumen dan juga berbagai peluang yang harus dimanfaatkan.
 - 2) Membuat berbagai planning sebagai cadangan apabila ada planning yang tidak berjalan, sehingga dari sini pelaku usaha tidak kehabisan ide untuk terus mengembangkan strateginya.
 - 3) Selalu melakukan uji coba dan tidak takut dalam mengambil resiko, tetapi harus dengan penuh pertimbangan.
 - 4) Semakin melakukan pengembangan usaha agar dapat membantu meningkatkan dan meminimalisir dampak yang ada.
 - 5) Melakukan evaluasi untuk mengetahui letak kesalahan yang nantinya akan dilakukan perbaikan.
3. **Vera Nalia** : Nilai-Nilai kewirausahaan apa yang harus ditanamkan kepada generasi muda agar mereka mengembangkan jiwa kewirausahaan?

Jawab :

Rulik Widiarti : Sebagai generasi muda memang perlu ditanamkan jiwa kewirausahaan, mulailah dari hal yang terkecil dan mulai dari sekarang. Dalam proses penanamannya sebaiknya dilakukan dengan menggunakan strategi khusus agar dengan cepat dipahami

dan juga menggugah jiwa kewirausahaan dalam diri generasi muda, adapun nilai-nilai kewirausahaan yang dapat ditanamkan kepada generasi muda diantaranya yaitu :

1) Kreativitas

Generasi muda harus memiliki kreativitas, sehingga dalam hal ini akan terus membangun ide dan juga pemikiran yang menghasilkan berbagai perkembangan.

2) Inovatif

3) Berani mengambil resiko

4) Memiliki semangat

Yang artinya generasi muda memiliki kemauan dan juga mau belajar

5) Memiliki etika bisnis dan norma

6) Bertanggung jawab

4. **Ronald Sitorus** : Bagaimana menanggapi konsumen yang kesal dengan pelayanan dari pemasaran kita?padahal kita sudah belajar berbagai hal mengenai pemasaran? (Ronald)

Jawab :

Rulik Widiarti : Yang dapat kita lakukan yaitu kita harus menerima terlebih dahulu tanggapan ataupun complain dari paa konsumen, yang terpenting sebagai pemasar kita jangan sampai ikut tersulut untuk terbawa emosi. Apapun tanggapan yang diberikan, jadikan semua hal tersebut menjadi sebuah saran yang akan membangun dan memperbaiki cara pemasaran agar menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya. Kemudian jangan merasa paling benar dan jangan juga merasa paling salah, sebisa mungkin tetap memperlakukan konsumen dengan semaksimal mungkin sebagai wujud solusi atas permasalahan yang diadukan oleh konsumen.

Berikan kalimat permintaan maaf dan terima kasih sebagai bentuk respon cepat dari komplain konsumen.Dan yang terakhir dan yang paling penting adalah sebagai pemasar harus melakukan evaluasi untuk menyelidiki dan memperoleh letak kesalahan yang mengakibatkan complain konsumen, yang kemudian dijadikan sebagai bahan pelajaran dan pengalaman serta dilakukannya perbaikan.

5. **Adinda Arivia Nosa** : Salah satu tantangan dalam pemasaran adalah tidak mampu mengikuti perkembangan yang ada. Menurut kelompok kalian, bagaimana agar kita

sebagai wirausahawan mampu mengikuti perkembangan pada saat ini di mana banyak sekali persaingan pada produk pemasaran?

Jawab :

Annisa Dian Pratiwi :

- a. Kenali konsumen.
 - b. Tunjukkan diferensiasi.
 - c. Terus berinovasi.
 - d. Memperkuat brand.
 - e. Meningkatkan kehadiran online.
 - f. Perluas jangkauan pasar.
 - g. Mencari mitra.
6. **Triana Anggun Saputri :** Hal apa yang menjadi pertimbangan paling penting dalam menentukan strategi pemasaran?

Jawab :

Annisa Dian Pratiwi :

- a. Penyusunan strategi
Strategi adalah kunci awal dalam berwirausaha, melalui strategi kita dapat melihat ke depan atau membayangkan jalannya usaha kita. Menyusun rencana dan mengidentifikasi kekurangan yang mungkin terjadi.
- b. Memahami konsumen
Perlu membuat ceruk segmentasi konsumen agar pemasaran bisa lebih tepat sasaran.
- c. Buat bujet marketing
Bujet perlu dibuat konsisten dengan pertumbuhan yang Anda inginkan.
- d. Memilih media yang dijadikan sebagai lapak promosi