

MODUL AJAR
DASAR-DASAR PEMASARAN
KELAS X/ FASE E

Nama	DIAN NOVITASARI, S.E, MM.	Jenjang/Kelas	SMK / X	KODE MAPEL DDP.X.PBBP.5
Asal Sekolah	SMK Negeri 9 Bandar Lampung	Mapel	Dasar-dasar Pemasaran	
Alokasi Waktu Pertemuan	24 X 45 Menit 4 X 6 JP	Fase	E	
Capaian Pembelajaran	Pada akhir fase E, peserta didik mampu menjelaskan proses bisnis dalam bidang pemasaran secara menyeluruh pada berbagai jenis usaha, lingkup pemasaran, pengetahuan dasar pemasaran, melaksanakan pelayanan pelanggan, Mengidentifikasi perilaku konsumen serta dapat mewujudkan kepuasan pelanggan (<i>customer satisfaction</i>).			
Tujuan Pembelajaran	Memahami proses bisnis dalam bidang pemasaran secara menyeluruh pada berbagai jenis usaha.			
Kata Kunci	Ruang lingkup bisnis dan pemasaran Jenis jenis, Pemasaran Proses Bisnis berbagai industri dalam bidang pemasaran			
Materi ajar alat dan bahan	Memahami Proses bisnis dalam bidang pemasaran. Laptop, LCD, Ppt, Modul.			
Sarana	Digital dan Non digital berupa Buku paket, <i>e-book</i> , portal pembelajaran, tautan edukasi di internet, surat kabar, majalah, televisi, teks iklan di ruang publik. Video pembelajaran di internet			
Prasarana	Perangkat keras (PC, Laptop, Smartphone, Tablet, Headset) Perangkat lunak (Aplikasi pembelajaran: Whatsapp, Zoom, Kelas Maya, Google Classroom, Media Sosial: Youtube, IG, dll) Jaringan internet			
Moda Pembelajaran	Panduan antara tatap muka dan PJJ (Blended Learning)			
Model pembelajaran	Problem Based leaning (PBL) dengan cara diskusi kelompok.			
Asesmen	Penilaian Asesmen Individu dan Kelompok Jenis : tertulis observasi			

Profil Pelajar Pancasila.

Kegiatan	Profil Pelajar Pancasila	Praktik Inti
Diskusi Observasi	Mandiri	a. Mengemukakan pandangan pribadi pada saat diskusi. b. Berperan aktif dalam pembelajaran menyampaikan ide/kritik/saran dan menjawab pertanyaan
Diskusi Observasi	Berfikir Kritis	Bernalar kritis dalam mengemukakan pendapat/gagasan
	Kreatif	a. Mencari informasi yang diperoleh dari internet. b. Kreatif dalam menganalisa proses bisnis dalam bidang pemasaran.

1 KOMPETENSI AWAL

Kemampuan awal yang dipersyaratkan untuk mempelajari modul ini Peserta didik sudah memiliki kemampuan dasar tentang materi Ekonomi pada pembelajaran IPS

2. TARGET PESERTA DIDIK

Perangkat ajar ini dapat digunakan guru untuk mengajar di Kelas X (Sepuluh) Program Keahlian Pemasaran SMK Bisnis dan Manajemen

- Siswa reguler/tipikal
- Jumlah Siswa : 34 peserta didik

3. MATERI :

Materi disajikan dalam bentuk aktivitas pembelajaran (mengamati, menyimak, membaca, bertanya, mencoba, berlatih, berdiskusi, presentasi, bermain peran, menulis, atau lainnya) sehingga menghasilkan proses kognitif, afektif dan psikomotorik yang membentuk karakter terdiri:

- Membaca buku dan dokumen , menuliskan hasilnya secara mandiri melalui proses daring atau luring
- Mengamati Proses bisnis (dalam berita, jurnal, Tayangan media,) dan menuliskan dalam dokumen
- Mengobservasi , mengamati , menanyakan pemasaran konvensional dan modern, melalui Kunjungan Belajar di IDUKA
- Penugasan proyek sederhana secara berkelompok
- Materi disajikan tidak hanya dalam bentuk teks, tetapi juga dalam gambar

4. PERSIAPAN PEMBELAJARAN

1.	Proses Bisnis dalam bidang Pemasaran.	Penugasan mencari informasi tentang proses bisnis dalam bidang pemasaran secara menyeluruh pada berbagai jenis usaha	kelas	- ATK - Lembar Kerja - HP, internet	18 jam	Mengukur sejauh mana pemahaman siswa	Sambil siswa melakukan proses pembelajaran guru menanyakan secara acak kepada siswa terhadap pemahaman materi	Di akhir kompetensi/tengah semester/akhir semester melakukan tes secara holistic tujuan untuk menentukan siswa kompeten tdk/mengetahui ketuntasan
----	---------------------------------------	--	-------	--	--------	--------------------------------------	---	---

5 PEMAHAMAN BERMAKNA

Pengelolaan bisnis dalam bidang pemasaran

6 PERTANYAAN PEMANTIK

1. Pernahkan kalian berbelanja atau melakukan kegiatan dipasar ?
2. Coba kalian mengamati kegiatan apa saja yang dilakukan orang-orang dipasar?
3. Proses pemasaran apa yang sering kalian lihat atau perhatikan.

LANGKAH LANGKAH PEMBELAJARAN

PERTEMUAN 3 (TIGA) 6 JP X45 MENIT = 270 MENIT

PROSES BISNIS DALAM BIDANG PEMASARAN

KEGIATAN PENDAHULUAN 30 MENIT	
1.	Guru memberi salam
2.	Guru meminta peserta didik memimpin doa.
3.	Guru menanyakan kabar tentang kesehatan peserta didik.
4	Guru mengabsen peserta didik, mengecek kerapian berpakaian, kebersihan kelas.
5	Guru menyampaikan tujuan pembelajaran, manfaat, dan teknik penilaian yang digunakan dan menyampaikan bahwa tujuan belajar sesi ini adalah belajar mengenai proses bisnis dan bidang pemasaran
6	Guru mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang mengaitkan pengetahuan sebelumnya dengan materi yang akan dipelajari. (apersepsi).
7	Guru memberi motivasi dengan membimbing peserta didik memahami pentingnya ketrampilan softskill dalam Proses bisnis dalam bidang pemasaran dengan melakukan apersepsi melalui tanya jawab

KEGIATAN INTI 180 MENIT	
1	Guru menjelaskan materi dan peserta didik diminta secara kelompok mencari informasi tentang Proses bisns dan Jenis ,target dan alat yang dipakai dalam Pemasaran
2	Peserta didik mencermati bacaan aktivitas Siswa berkaitan dengan materi pembelajaran. Kemudian siswa menanggapi atau bertanya jawab tentang bahasan materi tersebut
3	Guru meminta peserta didik masuk ke <i>google classroom</i> dan bertanya jawab tentang isi video yang sudah dilihat.
4	Guru menanyakan tentang pemahaman materi yang telah dipelajari
5	Guru membagikan LKPD (Lembar Kerja Peserta Didik) untuk dikerjakan secara individu melalui group whatsapp dan diarahkan untuk mengerjakan LKPD Peserta didik mengerjakan tugas sesuai dengan petunjuk yang terdapat pada LKPD yang diberikan
6	Peserta didik menyajikan hasil diskusi melalui surel, <i>whatsapp</i> atau aplikasi daring lainnya dan saling memberikan catatan saran dan tanggapan terhadap karya teman/kelompok lain.
7	Peserta didik menyimpulkan hasil diskusi dan memperbaiki hasil kerja
8	Setiap siswa mengumpulkan laporan hasil kerja kepada guru
9	Guru memberikan evaluasi

PENUTUP 30 MENIT	
1	Guru membimbing peserta didik dalam merangkum materi yang telah dipelajari dengan mengacu pada indikator pencapaian kompetensi.
2	Peserta didik melakukan refleksi
3	Guru memberikan umpan balik terhadap proses dan hasil pembelajaran
4	Guru memberikan umpan balik dan penugasan
5	Guru menginformasikan pembelajaran berikutnya

3. PENILAIAN PEMBELAJARAN (ASSESSMENT)

TERTULIS	PERFORMA	SIKAP
<ul style="list-style-type: none"> Menggunakan ujian online yang sudah disiapkan guru dengan google classroom 	<ul style="list-style-type: none"> Dengan Teknik observasi guru mengamati kinerja sebagai aspek keterampilan peserta didik. dilihat dari hasil pekerjaan dan kelengkapannya 	<ul style="list-style-type: none"> Disiplin (Dapat dilihat dari timestamp saat mulai mengerjakan) Kerja keras dan Tanggung Jawab (Dapat dilihat dari kelengkapan dalam mengerjakan soal)

A. Penilaian Pengetahuan

Nama Sekolah : SMK

Program Keahlian : Bisnis dan Manajemen

Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran

Mata Pelajaran : Marketing

Kompetensi Dasar	IPK	Materi	Indikator Soal	Bentuk Soal	No Soal
3.1.Memahami pasar	3.1. 1 Memahami pasar	Memahami pasar	1. Siswa dapat Memahami pasar	PG PG	1
	3.1. 2 Menjelaskan pasar		2. Siswa dapat Menjelaskan pasar		2

Instrumen soal Pengetahuan

No	Soal	Kunci Jawaban	Skor
1			
2			

A. Penilaian Keterampilan

Nama Sekolah : SMK
 Program Keahlian : Bisnis dan Manajemen
 Kompetensi Keahlian : Bisnis Daring dan Pemasaran
 Mata Pelajaran : Marketing

Kompetensi Dasar	IPK	Materi	Indikator Soal	Bentuk Soal	No Soal
4.1. Merumuskan pengelompokan pasar	4.1.1. Merumuskan pengelompokan pasar 4.1.2. Membagi pengelompokan pasar	Merumuskan pengelompokan pasar	1. Siswa dapat Merumuskan pengelompokan pasar 2. Siswa dapat Membagi pengelompokan pasar	Tes Praktek Tes Praktek	1 2

No	Komponen/Sub Komponen Penilaian	Indikator	Skor
1	Persiapan Kerja		
		a. Penggunaan alat dan bahan	Penggunaan alat dan bahan sesuai prosedur 91 - 100
			Penggunaan alat dan bahan kurang sesuai prosedur 80 - 90
		Penggunaan alat dan bahan tidak sesuai prosedur 70 - 79	
	b. Ketersediaan alat dan bahan		Ketersediaan alat dan bahan lengkap 91 - 100
			Ketersediaan alat dan bahan cukup lengkap 80 - 90
		Ketersediaan alat dan bahan kurang lengkap 70 - 79	
2	Proses dan Hasil Kerja		
		a. Kemampuan Merumuskan pengelompokan pasar	Kemampuan menggunakan Merumuskan pengelompokan pasar tinggi 91 - 100
			Kemampuan menggunakan Merumuskan pengelompokan pasar cukup 80 - 90

No	Komponen/Sub Komponen Penilaian	Indikator	Skor
		Kemampuan menggunakan Merumuskan pengelompokan pasar kurang	70 - 79
	b. Kemampuan Membagi pengelompokan pasar	Kemampuan Membagi pengelompokan pasar tinggi	91 - 100
		Kemampuan Membagi pengelompokan pasar cukup	80 - 90
		Kemampuan Membagi pengelompokan pasar kurang	70 - 79
	c. Kemampuan mendapatkan informasi	Kemampuan mendapatkan informasi lengkap	91 - 100
		Kemampuan mendapatkan informasi cukup lengkap	80 - 90
		Kemampuan mendapatkan informasi kurang lengkap	70 - 79
	d. Kemampuan dalam bekerja	Kemampuan dalam bekerja tepat	91 - 100
		Kemampuan dalam bekerja cukup tepat	80 - 90
		Kemampuan dalam bekerja kurang tepat	70 - 79
	e. Laporan	Hasil Laporan disusun rapih	91 - 100
		Hasil Laporan disusun cukup rapih	80 - 90
		Hasil Laporan disusun kurang rapih	70 - 79
3	Sikap kerja		
	a. Keterampilan dalam bekerja	Bekerja dengan terampil	91 - 100
		Bekerja dengan cukup terampil	80 - 90
		Bekerja dengan kurang terampil	70 - 79
	b. Kedisiplinan dalam bekerja	Bekerja dengan disiplin	91 - 100
		Bekerja dengan cukup disiplin	80 - 90
		Bekerja dengan kurang disiplin	70 - 79
	c. Tanggung jawab dalam bekerja	Bertanggung jawab	91 - 100
		Cukup bertanggung jawab	80 - 90
		Kurang bertanggung jawab	70 - 79
	d. Konsentrasi dalam bekerja	Bekerja dengan konsentrasi	91 - 100
		Bekerja dengan cukup konsentrasi	80 - 90
		Bekerja dengan kurang konsentrasi	70 - 79
4	Waktu		
	Penyelesaian pekerjaan	Selesai sebelum waktu berakhir	91 - 100
		Selesai tepat waktu	80 - 90
		Selesai setelah waktu berakhir	70 - 79

Pengolahan Nilai Keterampilan :

	Nilai Praktik(NP)				Σ NK
	Persiapan	Proses dan Hasil Kerja	Sikap Kerja	Waktu	
	1	2	3	5	
Skor Perolehan					
Skor Maksimal					
Bobot	10%	60%	20%	10%	
NK					

Keterangan:

- **Skor Perolehan** merupakan penjumlahan skor per komponen penilaian
- **Skor Maksimal** merupakan skor maksimal per komponen penilaian
- **Bobot** diisi dengan persentase setiap komponen. Besarnya persentase dari setiap komponen ditetapkan secara proposional sesuai karakteristik kompetensi keahlian. Total bobot untuk komponen penilaian adalah 100
- **NK = Nilai Komponen** merupakan perkalian dari skor perolehan dengan bobot dibagi skor maksimal

$$NK = \frac{\Sigma \text{Skor Perolehan}}{\text{Skor Maksimal}} \times \text{Bobot}$$

- **NP = Nilai Praktik** merupakan penjumlahan dari NK

Mengetahui,
Kepala Sekolah

Bandar Lampung, 13 Juli 2021
Guru Mata pelajaran

Suniyar, S.Pd, M.Pd
NIP.19671007 198903 2 008
198002172011012001

Dian Novitasari, S. E, M. M.
NIP.

PENGAYAAN

Pengayaan merupakan program pembelajaran yang diberikan kepada peserta didik yang telah melampaui Kriteria Ketuntasan Minimal atau KKM. diberikan segera setelah peserta didik diketahui telah mencapai KKM berdasarkan hasil penilaian harian. biasanya hanya diberikan sekali, tidak berulang kali sebagaimana pembelajaran remedial,

No.	Langkah - Langkah Kegiatan	Target Hasil
1	Diskusikanlah dengan kelompokmu tentang Fungsi dan Peran pemasaran dalam bisnis{ Minimal 1000 kata }	Ada kelompok dengan nama masing -masing
3	Hasil pengamatan dan diskusi ,buatlah power pointnya atau lengkapilah dengan ilustrasi berupa gambar, video, skema, atau bagan yang sesuai serta dilakukan secara berkelompok	Ada hasil kerja
2	Untuk sumber informasi Gunakan internet, perpustakaan, atau buku sumber lain yang relevan	
3	Presentasikan hasilnya kepada kelompok lain untuk dibandingkan dan saling melengkapi.	Ada laporan individu dan laporan kelompok
4	Mintalah kelompok yang lain untuk menanggapi! Tanggapan dari teman jadikan masukan untuk memperbaiki laporan tugas kalian	Ada tanggapan dari masing - masing kelompok

5 REMEDIAL

Bagi peserta didik setelah melakukan tes tertulis pada akhir pembelajaran yang belum memenuhi Ketuntasan Belajar Minimal (KBM), maka akan diberikan pembelajaran tambahan (*Remidial Teaching*). Kemudian diberikan tes tertulis pada akhir pembelajaran lagi dengan ketentuan:

1. Soal yang diberikan berbeda dengan soal sebelumnya namun setara.
2. Nilai akhir yang akan diambil adalah nilai hasil tes terakhir.
3. Peserta didik yang sudah tuntas (\geq KBM) dipersilakan untuk ikut bagi yang berminat untuk memperbaiki nilai

Coba Kalian cari jawaban atas permasalahan-permasalahan berikut ini!

1. Jelaskan pengertian Pemasaran menurut pengertian kamu !
2. Temukan contoh 4 jenis pasar yang ada di Indonesia !
3. Temukan contoh 5 jenis pemasaran dengan benar
4. Jelaskan konsep pemasaran menurut pengertian kamu
5. Berikan pendapat kamu tentang peran Pemasaran
6. Dalam Bisnis !

6 REFLEKSI.

1 Refleksi Guru

Refleksi adalah kegiatan yang dilakukan dalam proses belajar mengajar dalam bentuk penilaian tertulis dan lisan oleh guru untuk siswa dan mengekspresikan kesan konstruktif, pesan, harapan dan kritik terhadap pembelajaran yang diterima, Guru dapat mengajukan pertanyaan kepada siswa, dengan minta pendapat tentang cara mengajar, suasana pembelajaran, pemahaman pembelajaran. ataupun meminta kritik dan saran kepada siswa terhadap pembelajaran dan dirinya. hal ini dapat dilakukan menjelang pembelajaran berakhir sehingga tidak mengganggu pembelajaran.



1. Apakah kegiatan membuka pelajaran yang saya akukan dapat mengarahkan dan mempersiapkan siswa mengikuti pelajaran dengan baik?

.....
.....
.....
.....

2. Bagaimana tanggapa siswa terhadap materi atau bahan ajar yang saya sajikan sesuai yang diharapkan? (apakah materi terlalu tinggi,terlalu rendah, atau sesuai dengan kemampuan awal siswa) ?

.....
.....
.....
.....

3. Bagaimana respon siswa terhadap media pembelajaran yang digunakan ? apakah media sesuai dan mempermudah siswa menguasai kompetensi atau materi yang diajarkan ?

.....
.....
.....
.....

4. Bagaimana tanggapan siswa terhadap kegiatan belajar yang telah saya rancang ?

.....
.....
.....
.....

5. Bagaimana tanggapan siswa terhadap metode atau teknik pembelajaran yang saya gunakan?

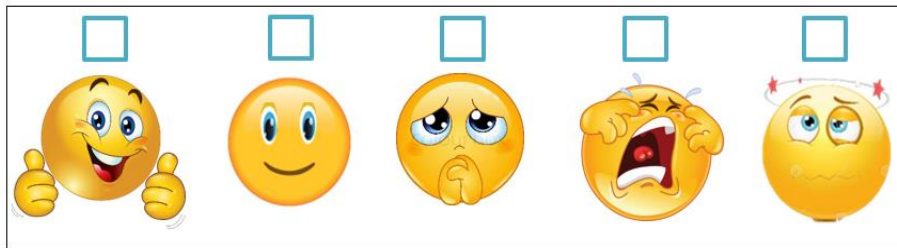
.....
.....
.....
.....

2 Refleksi Siswa

Agar pembelajaran semakin menyenangkan dan bermakna untuk kalian, yuk sejenak berefleksi tentang aktivitas pembelajaran kali ini.

Isilah penilaian diri ini dengan sejujur-jujurnya dan sebenar-benarnya sesuai dengan perasaan kalian ketika mengerjakan suplemen bahan materi ini!

Bubuhkanlah tanda centang (✓) pada salah satu gambar yang dapat mewakili perasaan kalian setelah mempelajari materi ini!



1. Apa yang sudah kalian pelajari?

2. Apa yang kalian kuasai dari materi ini?

3. Bagian apa yang belum kalian kuasai?

4. Apa upaya kalian untuk menguasai yang belum kalian kuasai?
Coba diskusikan dengan teman maupun guru kalian

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

Lembar Kerja Peserta Didik ini ditujukan untuk siswa (bukan guru), dan dapat diperbanyak sesuai kebutuhan untuk diberikan kepada siswa ,Termasuk lembar kerja untuk siswa non-reguler

A Identitas Mata Pelajaran

Mata Pelajaran ; Dasar Dasar Pemasaran
Kelas : X (Sepuluh)
Semester : Ganjil
Materi : E.1 Proses Bisnis dalam bidang Pemasaran
Alokasi Waktu ; 120 Menit

B Capaian Pembelajaran

Pada akhir fase E, peserta didik mampu menjelaskan proses bisnis dalam bidang pemasaran secara menyeluruh pada berbagai jenis usaha

C Tujuan Pembelajaran

1. Mencari Informasi ruang lingkup bisnis dan jenis jenis pemasaran ,target sasaran,media yang digunakan serta alat yang digunakan dalam pemasaran
2. Mendeskripsikan proses bisnis dalam bidang pemasaran secara menyeluruh pada berbagai jenis usaha
3. Mendeskripsikan Pengelolaan bisnis dalam bidang pemasaran

D Petunjuk Kerja

Untuk membantu Anda dalam menguasai kemampuan di atas, LKPD ini dibagi menjadi 2 LKPD sebagai berikut :

1. LKPD 1 Diskusi
 - 1) Mencari Informasi terbaru tentang ruang lingkup bisnis dan jenis jenis pemasaran ,target sasarannya,media yang digunakan serta alat yang digunakan dalam pemasaran
 - 2) Mencari informasi tentang konsep pemasaran

2. LKPD 2 Diskusi
 - 1) Gambarkan out put dan input proses bisnis dalam bidang pemasaran secara menyeluruh pada berbagai jenis usaha kemudian jelaskan sesuai dengan pendapat kalian.
 - 2) Memberi contoh 10 Pengelolaan bisnis dalam bidang pemasaran

Anda dapat menggunakan LKPD ini secara berurutan. Jangan memaksakan diri sebelum benar-benar menguasai bagian demi bagian dalam LKPD ini, karena masing-masing saling berkaitan

LKPD 3

NAMA KELOMPOK

KELAS

Lined writing area for student responses.

MATERI : Proses bisnis dalam bidang pemasaran secara menyeluruh pada Berbagai jenis usaha

Pemasaran merupakan ujung tombak dari suatu bisnis ? Untuk dapat mencapai tujuan dari bisnis tersebut, Pemasaran Memiliki Fungsi -fungsi penting dalam perusahaan yang dibagi menjadi tiga jenis. yaitu fungsi pertukaran, fungsi distribusi dan fungsi perantara. Setiap fungsi tentu memiliki kegiatan dan implementasi yang berbeda-beda dalam bisnis.

Bisnis pemasaran pada dasarnya terkait penciptaan nilai pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang menguntungkan. Proses pemasaran yaitu merupakan tahapan dimana barang atau pun jasa dapat sampai ke tangan konsumen dari produsen.

Siapa saja Pelaku dalam Pemasaran ?

1. Pemasar (marketer): Seseorang yang mencari respon (Perhatian, Pembelian , Dukungan) dari pihak lain.
2. Prospek : Pemberi respon.
3. Pasar: Tempat dimana pembeli dan penjual berkumpul untuk membeli dan menjual barang.



Gambar 1, proses pemasaran sederhana

1 Jenis-jenis *Marketing*

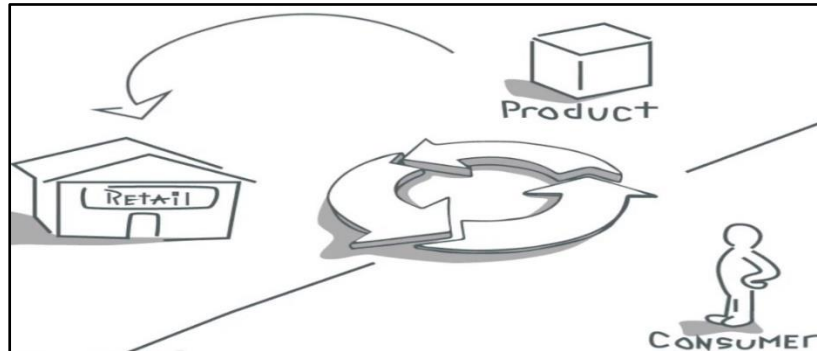
Pada dasarnya *marketing* memiliki ruang lingkup yang cukup luas yang dibagi menjadi berbagai jenis berikut adalah penjelasan detail dari jenis-jenis *marketing*.

a. Berdasarkan Target Pasar

Berdasarkan target pasarnya, marketing dibagi menjadi empat jenis yaitu:

- 1) *Business to Business (B2B)*, yang adalah teknik pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk menargetkan perusahaan lain atau bisnis epada bisnis lainnya dengan menawarkan produk yang dapat memajukan bisnis lain tersebut.
- 2) *Business to Consumer (B2C)*, adalah teknik pemasaran yang dilakukan untuk menargetkan konsumen masyarakat pada umumnya.

- 3) *Consumer to Consumer (C2C)*, teknik pemasaran yang ditujukan dari konsumen untuk konsumen lainnya.
- 4) *Business to Government (B2G)*, adalah teknik pemasaran yang dilakukan dari bisnis untuk instansi pemerintah

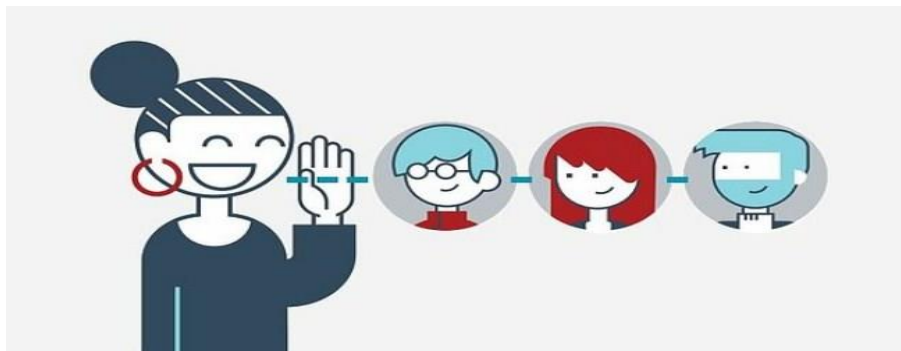


Gambar Business to Consumer (B2C),

b. Berdasarkan Teknik Pemasaran

Berdasarkan teknik pemasaran, marketing dibagi menjadi empat jenis yaitu:

- 1) *Word of Mouth (WOM)*, jenis *marketing* ini mengutamakan lisan sebagai teknik pemasaran.
- 2) *Guerrilla Marketing*, yaitu adalah teknik pemasaran gerilya yang tidak konvensional, memiliki potensi untuk menjadi pemasaran yang interaktif dan sengaja ditempatkan di tempat-tempat yang tidak terduga.
- 3) *Affiliate Marketing*, teknik pemasaran dimana suatu bisnis atau perusahaan memberikan *reward* jika suatu afiliasi dapat membawa konsumen pada bisnis tersebut.
- 4) *Database Marketing*, teknik pemasaran dengan memanfaatkan database konsumen yang berpotensi untuk kemudian mempromosikan produk dengan komunikasi pribadi.

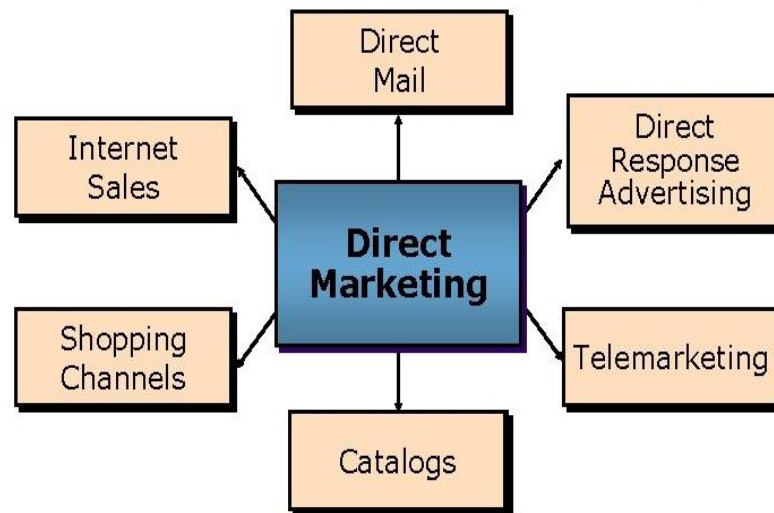


Gambar 2 Business to Consumer (B2C)

c. Berdasarkan Alat yang Digunakan

Berdasarkan alat yang digunakan, *marketing* dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

- 1) *Telemarketing*, yang adalah model pemasaran menggunakan telepon dimana penjual mengumpulkan sejumlah calon konsumen untuk membeli suatu barang atau jasa.
- 2) *Digital Marketing*, yaitu teknik pemasaran yang menggunakan saluran digital untuk mempromosikan produknya seperti televisi, internet, sosial media dan *website*.
- 3) *Direct Mail Marketing*, yaitu teknik pemasaran langsung menggunakan brosur, surat promosi dan iklan jalanan.



Gambar 3 *Direct Mail Marketing*

Bagi Kalian yang ingin memulai usaha, beberapa proses pemasaran berikut perlu dipahami dengan baik

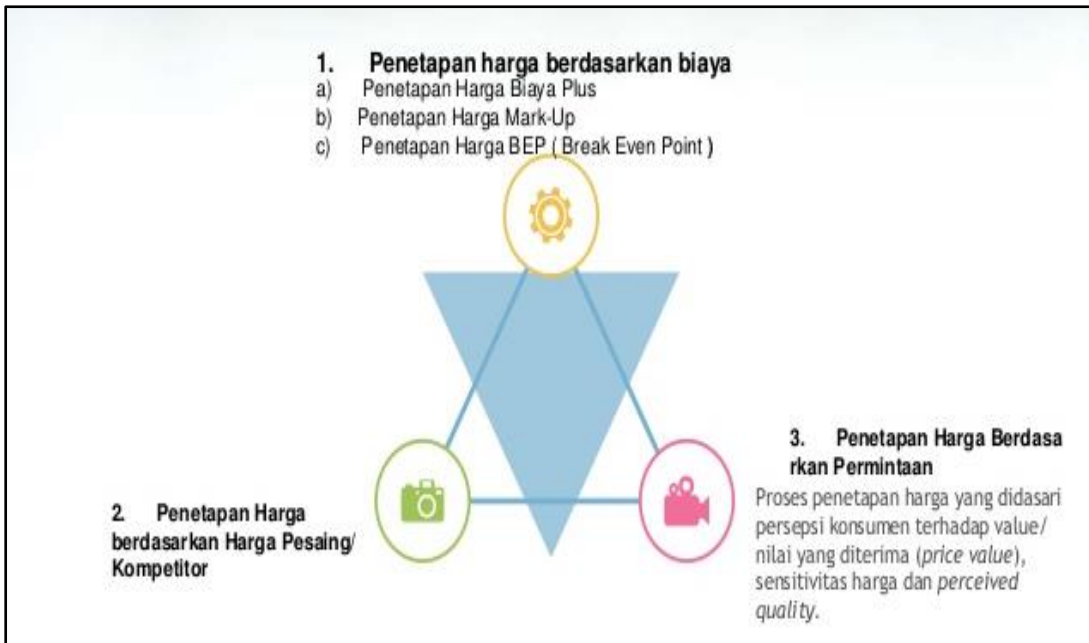
Adapun proses pemasaran terdiri dari:

1. Adanya Produk.

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada masyarakat untuk dilihat, dipegang, dibeli atau dikonsumsi. Dimulai dengan adanya produk atau jasa yang ditawarkan sangatlah penting sebagai awal terjadinya proses pemasaran. Sehingga, pemasar dapat menjawab pertanyaan tentang apa yang akan dipasarkannya.

2. Penetapan Harga.

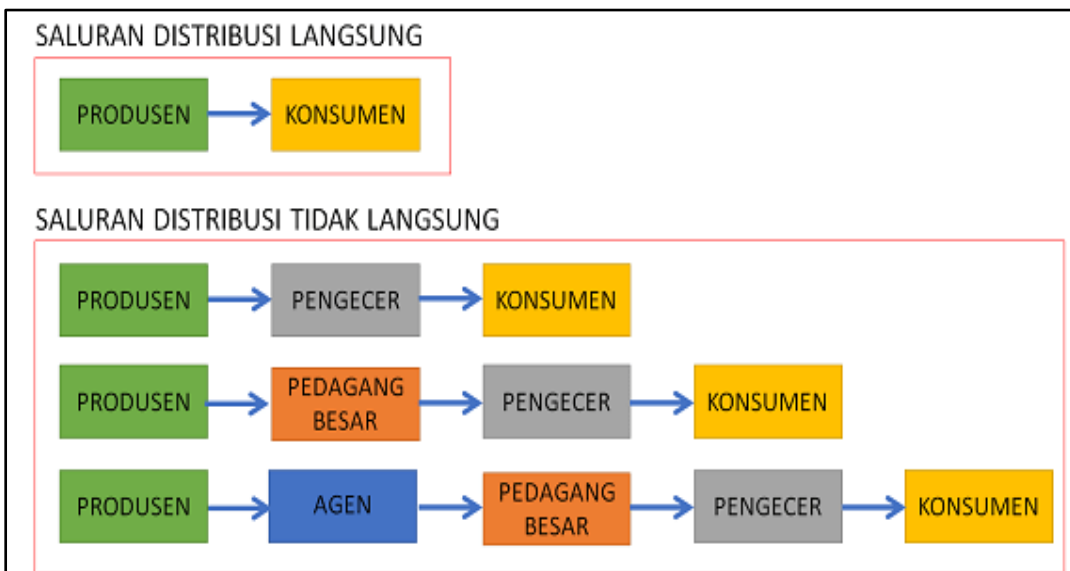
Harga yaitu sejumlah uang yang konsumen bayar untuk membeli produk atau mengganti hal milik produk. Harga meliputi last price, discount, allowance, payment period, credit terms, and retail price. Melalui penetapan harga, pemasar bisa memasarkan produknya sesuai dengan harga yang sudah ditetapkan.



Gambar 4 Penetapan Harga

3. Saluran Distribusi.

Yaitu berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan/dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Tempat meliputi antara lain channels, coverage, assortments, locations, inventory, and transport. Pemasar juga bertindak sebagai distributor dimana tugasnya adalah menjadi penghubung antara produsen dan konsumen agar memperlancar kegiatan perekonomiannya.



Gambar 5 saluran distribusi

4. Promosi.
Promosi yaitu berbagai kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk pada pasar sasaran. Variabel promosi meliputi antara lain sales promotion, advertising, sales force, public relation, and direct marketing.



Gambar 5 Alat Promosi

5. Transaksi jual beli.
Setelah promosi dilakukan dan terjadi ketertarikan konsumen, maka yang terjadi adalah transaksi jual beli.



BAHAN DISKUSI

Secara Umum Proses-proses bisnis inti dalam pemasaran meliputi proses mengamati pasar dengan pengumpulan dan tindakan berdasarkan informasi tentang pasar; proses realisasi penawaran baru dengan meneliti, mengembangkan, dan meluncurkan penawaran berkualitas tinggi dengan cepat dan sesuai anggaran; proses memperoleh pelanggan dengan menentukan pasar sasaran dan mencari pelanggan baru; proses manajemen hubungan pelanggan dengan membangun pemahaman yang lebih dalam dengan pelanggan individu; dan proses manajemen pemenuhan, yakni menerima dan menyetujui pesanan, mengirimkan barang tepat waktu, dan mengumpulkan pembayaran (cerdasco.com)

Amati dan cermati Gambar dibawah ini kemudian diskusikan dan tuliskan komentar atau pernyataan yang terkait dengan gambar tersebut

