

MARKETING MANAGEMENT

12th edition



Pertemuan 3 Sistem Informasi Pemasaran dan Analisis Lingkungan



Sistem Informasi Pemasaran



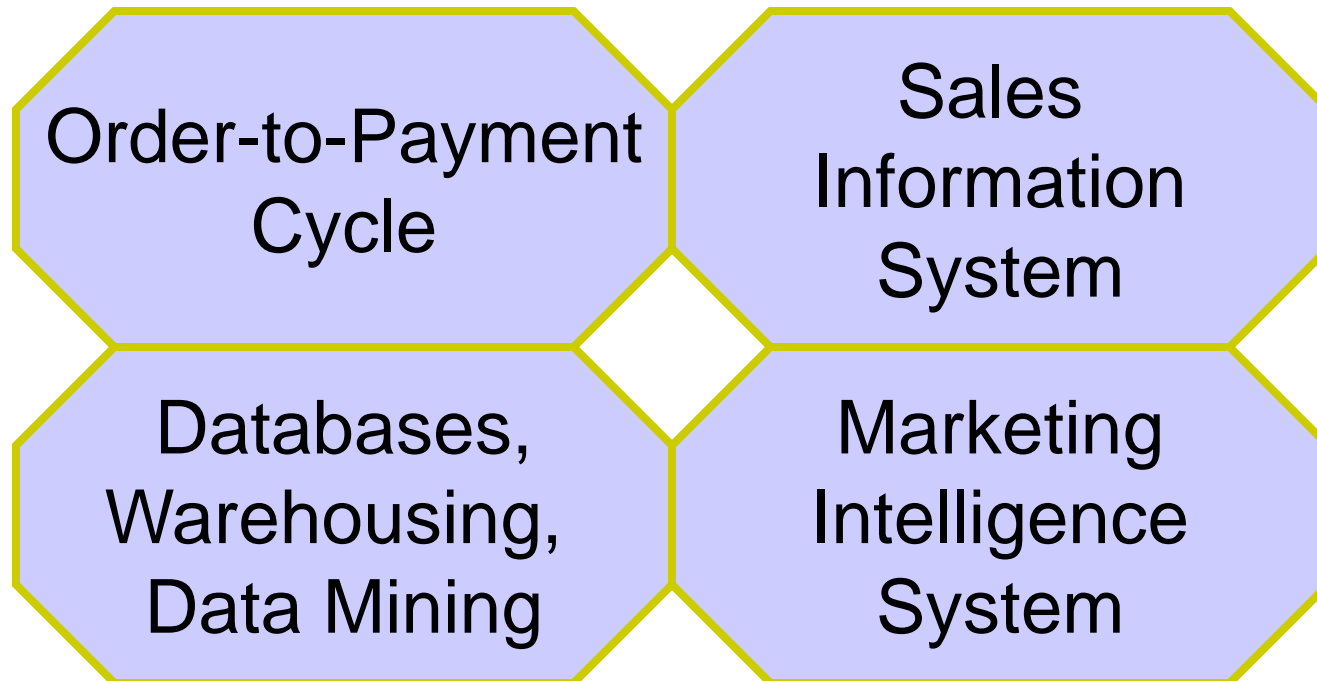
Sistem Informasi Pemasaran (SIP) terdiri dari orang, peralatan dan prosedur untuk mengumpulkan, menyortir, menganalisis, mengevaluasi, dan mendistribusikan informasi yang sesuai dengan kebutuhan, tepat waktu, dan akurat kepada pembuat keputusan pemasaran

Peran SIP adalah untuk menilai informasi yang dibutuhkan manajer, membangun informasi yg dibutuhkan, dan mendistribusikan informasi tersebut dengan tepat waktu.

Informasi dikembangkan melalui:

- Data Internal Perusahaan
- Aktivitas Intelijen Pemasaran
- Riset Pemasaran
- Analisis Keputusan Pemasaran

Data Internal



Tahapan untuk meningkatkan Marketing Intelligence



Melatih tenaga penjual untuk menganalisis perkembangan baru

Memotivasi anggota saluran untuk memberikan informasi

Membina jaringan secara eksternal

Memanfaatkan panel penasihat pelanggan

Memanfaatkan pemerintah dan sumber daya

Membeli informasi

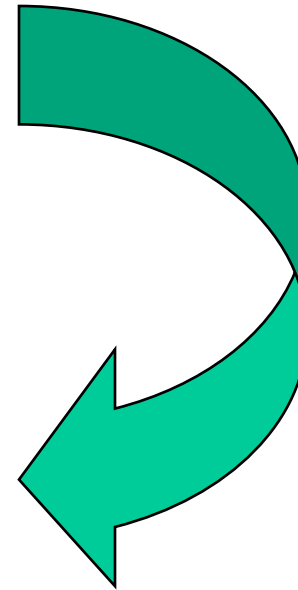
Mengumpulkan umpan balik pelanggan secara online



Analisis Lingkungan

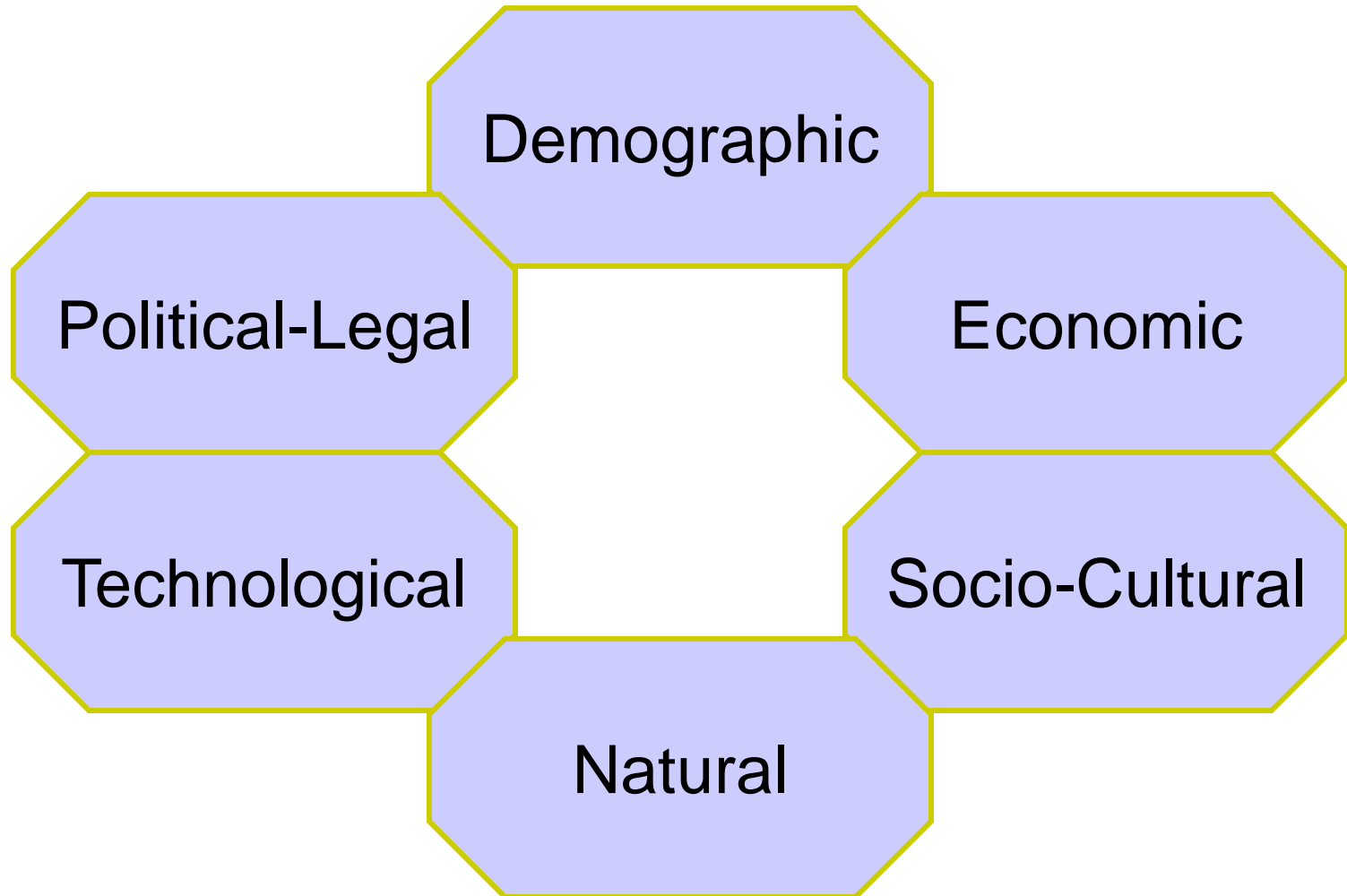


- Lingkungan Eksternal
 - Eksternal Makro
 - Eksternal Mikro
- Lingkungan Internal



Analisis SWOT

Kekuatan Lingkungan Eksternal Makro



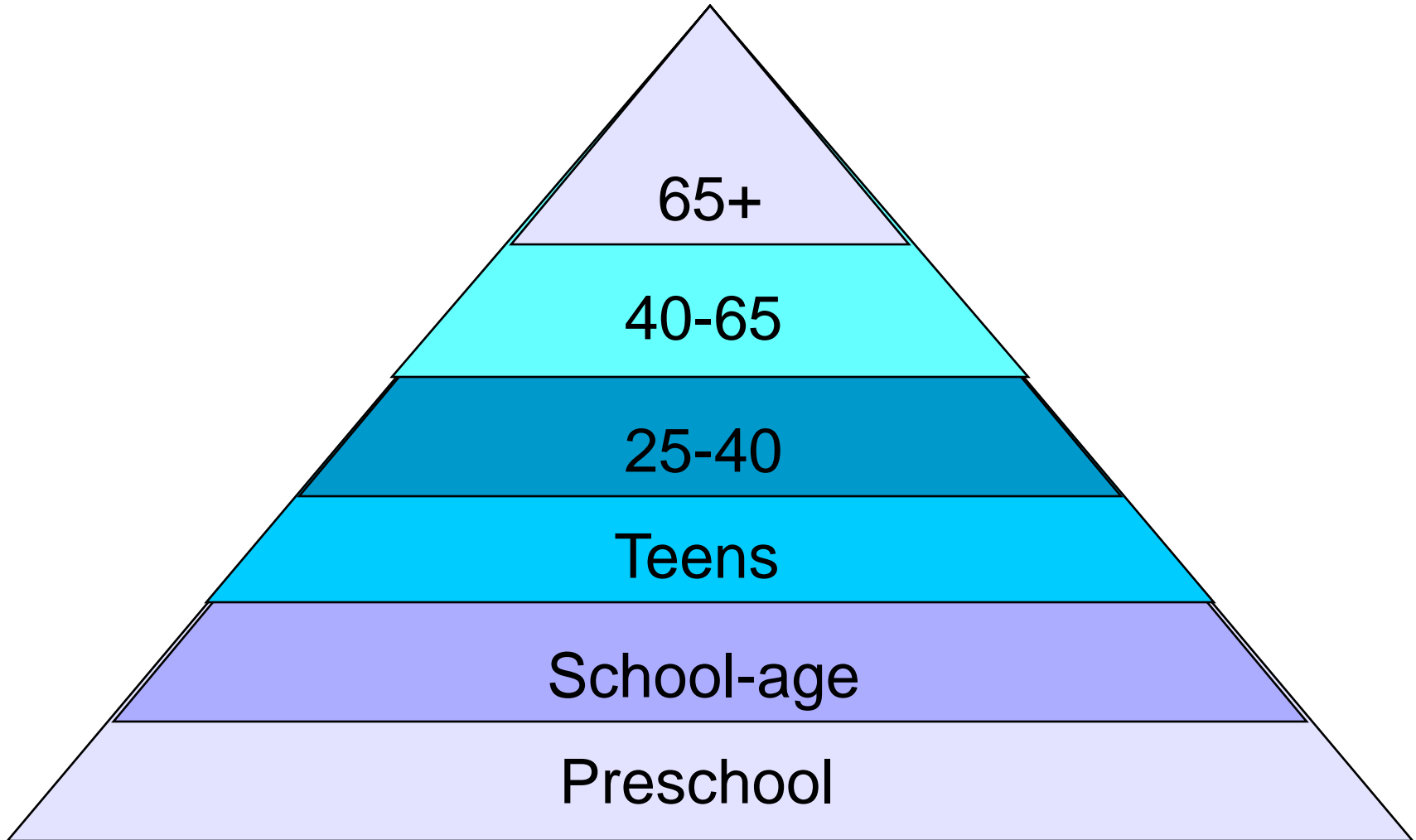
Populasi dan Demografi



- Ukuran/Jumlah
- Tingkat pertumbuhan
- Distribusi usia
- Bauran etnik
- Tingkat pendidikan

- Pola rumah tangga
- Karakteristik regional
- Pergerakan

Kelompok Usia



Lingkungan Ekonomi



- \$ Daya beli
- \$ Distribusi pendapatan
- \$ Tabungan
- \$ Hutang
- \$ Ketersediaan kredit

Lingkungan Sosial-Budaya



Pandangan terhadap dirinya sendiri

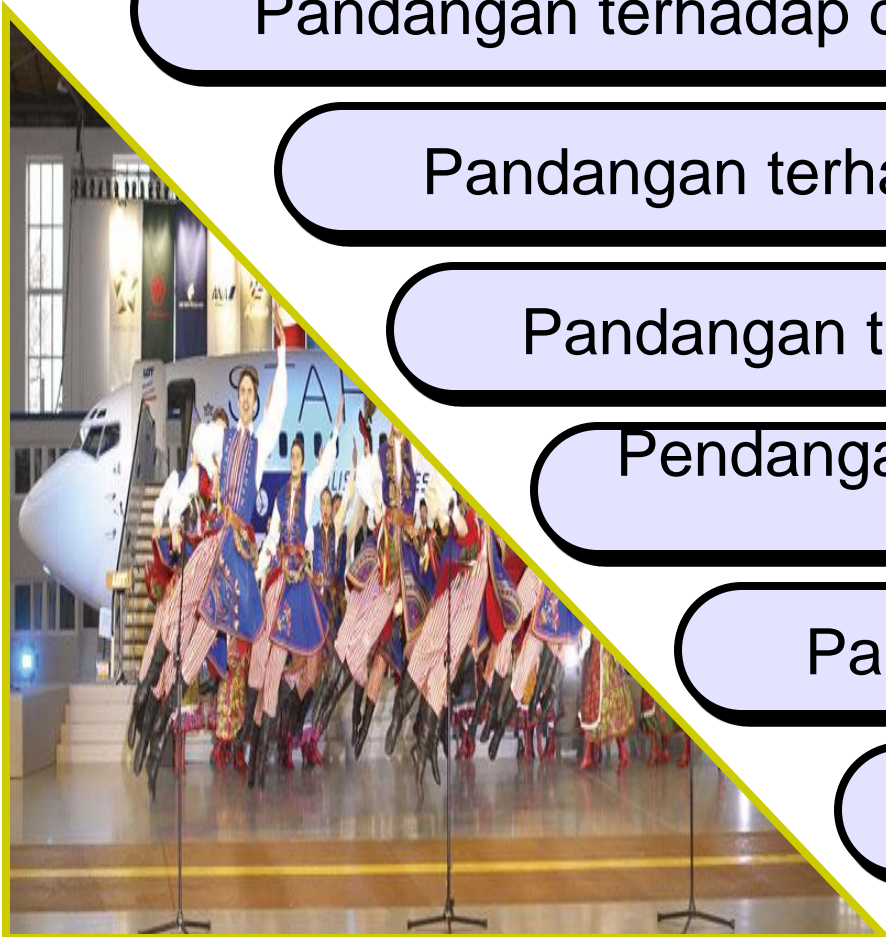
Pandangan terhadap orang lain

Pandangan terhadap organisasi

Pandangan terhadap lingkungan sosial

Pandangan terhadap alam

Pandangan terhadap alam semesta



Natural Environment



Bahan baku yang semakin berkurang

Meningkatnya Biaya energi

Anti-pollution pressures

Proteksi pemerintah



Lingkungan Teknologi



Perubahan

Peluang untuk
inovasi

Anggaran R&D
yg beragam

Peningkatan
regulasi



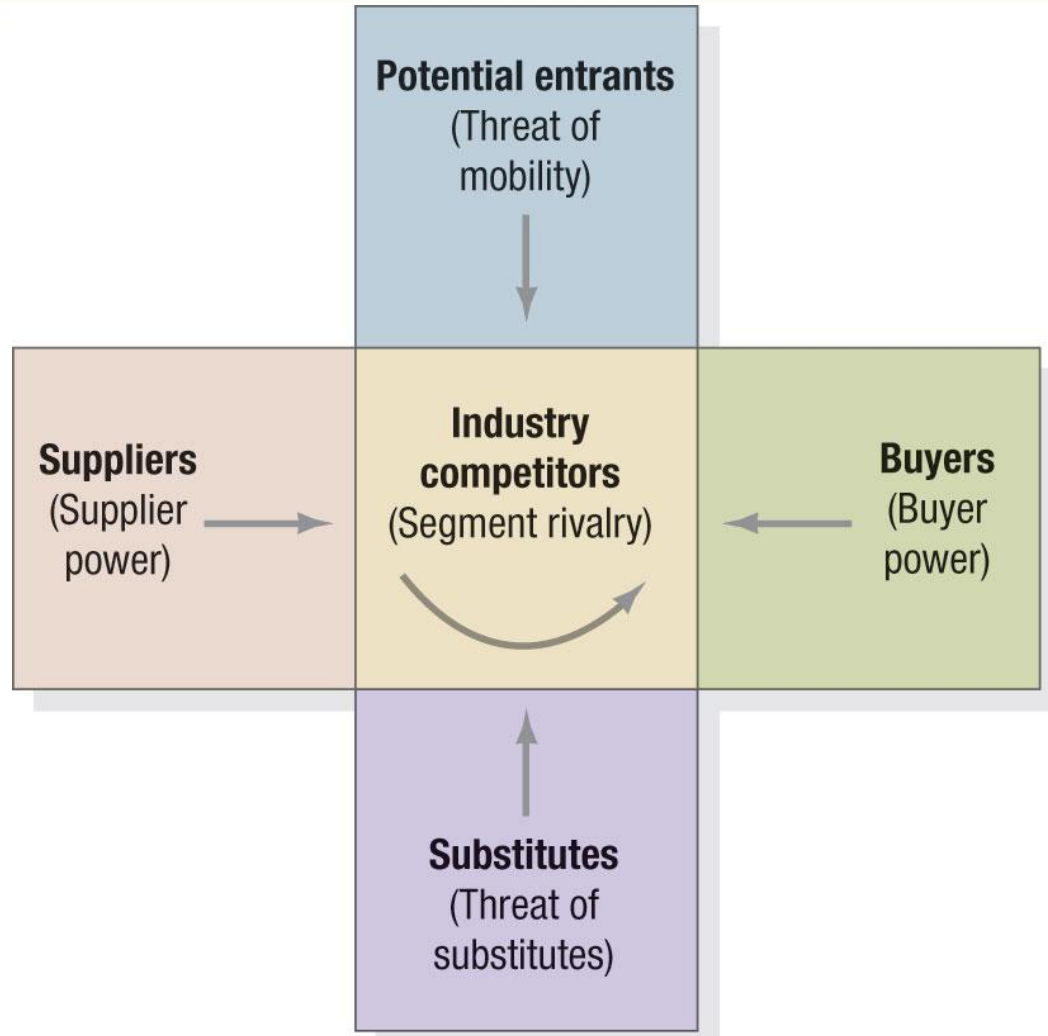
Lingkungan Politik-Legal



Peningkatan
legislasi usaha/UU

Perkembangan
kelompok khusus

Five Forces Model versi Porter



Konsep Persaingan dalam Industri



- Jumlah penjual dan tingkat diferensiasi
- Halangan masuk, mobilitas, halangan keluar
- Struktur biaya
- Tingkat integrasi vertikal
- Tingkat globalisasi

Konsep Persaingan dalam Industri



Monopoli

Oligopoli

Persaingan Monopolistik

Persaingan Sempurna



Analisis Pesaing



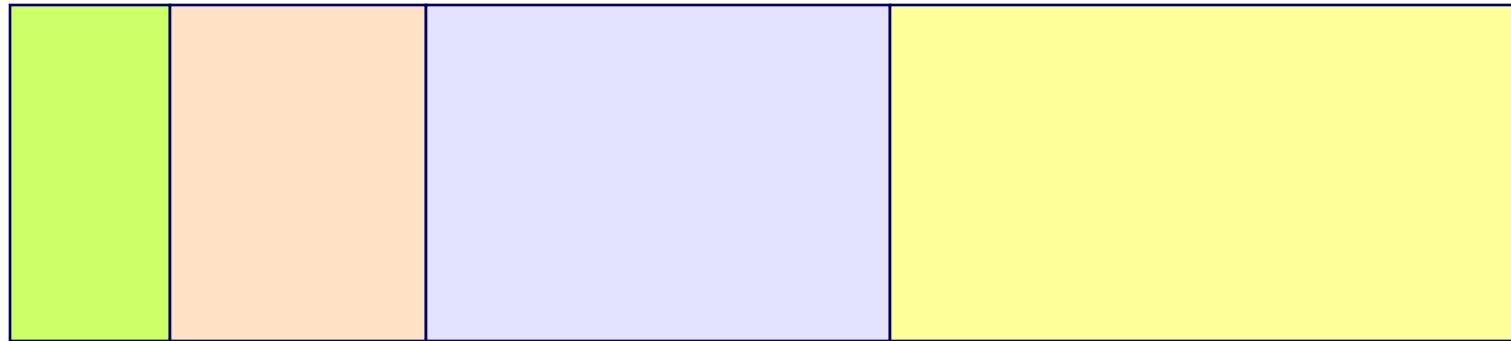
Share of market

Share of mind

Share of heart



Struktur Pasar



10%	20%	30%	40%
Market Nichers	Market Follower	Market Challenger	Market Leader

Memperluas Pasar

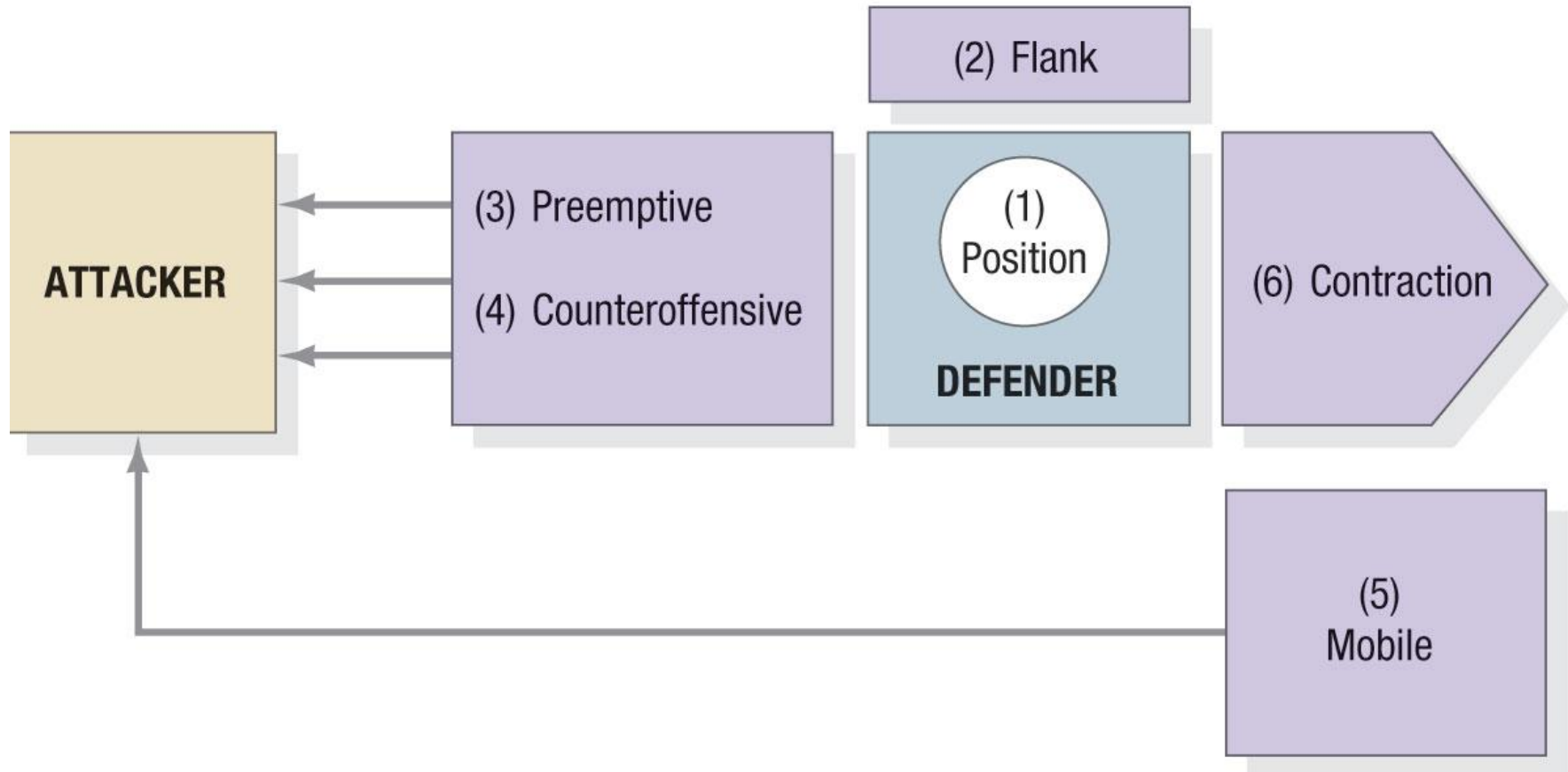


Pelanggan baru

Pertambahan
pengguna



Enam Jenis Strategi Bertahan



Strategi Persaingan Lainnya



**Market
Challengers**

**Market
Followers**

**Market
Nichers**

Strategi Market Challenger



- Mendefinisikan tujuan stratejik dan pesaing
- Memilih strategi menyerang umum
- Memilih strategi menyerang khusus

Strategi Menyerang Umum



Frontal Attack

Flank Attack

**Encirclement
Attack**

Bypass Attack

Guerrilla Warfare

Strategi Menyerang



- Diskon Harga
- Barang dng harga murah
- Barang dengan harga yg bernilai
- Barang prestise
- Product proliferaation
- Produk inovasi
- Perbaikan jasa
- Inovasi distribusi
- Pengurangan biaya manufaktur
- Promosi periklanan intensif

Samsung Attacks Using Innovation



Press Release

2005



GO



(06, Apr, 2005 / SEC)

SAMSUNG Introduces 3D Game Phones with Vibration

- Vibration function and 1 million polygon/second graphic accelerator chip is built in to enhance game realism
- Multi-key and dedicated game keys elevate play to game console level

+ Larger Image



Strategi Market Follower

Counterfeiter

Cloner

Imitator

Adapter

Numbers are a wonderful thing. But you have to be talking about the right numbers. Anyone can build a big engine. That's just a simple matter of bore and stroke. A big displacement number can sound impressive, but the real trick is to build a big engine that runs big.

Let's not just talk displacement... lets talk torque!

What do you WANT?

TALK OR TORQUE?

PROVEN S&S ORIGINALITY

Because every industry has a leader.

Performance is in stock at your S&S Dealer.

S&S Cycle, Inc. • 14025 Cty. Hwy. G. • Viola, Wisconsin • 608-627-2080 • www.sscycle.com

Strategi Market Nicher



Orientasi yg Seimbang



**Competitor-
Centered**

**Customer-
Centered**