



# PELUANG PEMASARAN

# Peluang Pemasaran

## Hubungan Analisis Posisi Perusahaan / Produk & Peluang (1)



### Portofolio Bisnis

**Kumpulan bisnis dan produk yang dimiliki Perusahaan**

1. menganalisis perkembangan bisnis atau produk yang dimiliki saat ini, dan memutuskan bisnis atau produk mana yang harus memperoleh dukungan dana yang lebih banyak, lebih sedikit atau tidak sama sekali.
2. mengembangkan strategi pertumbuhan untuk menambahkan bisnis atau produk baru ke portofolio tersebut



# Peluang Pemasaran

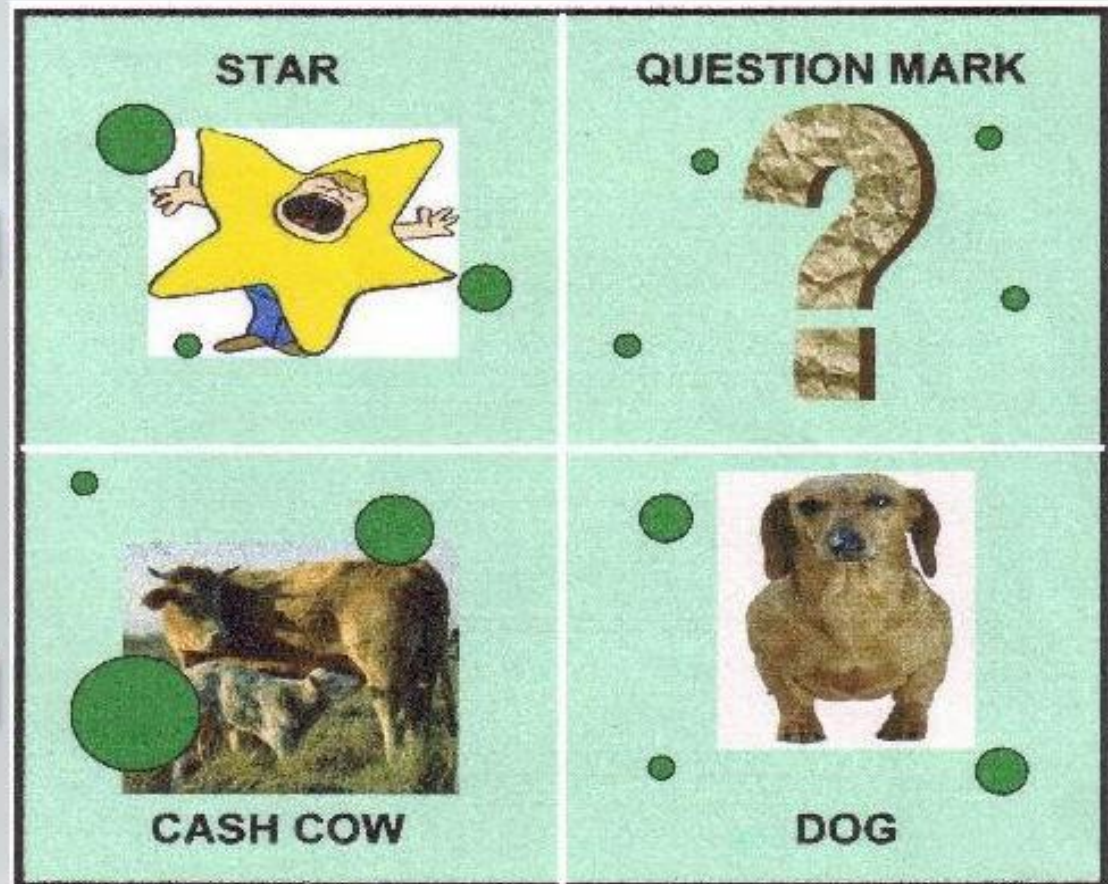
## Hubungan Analisis Posisi & Peluang (2)

### BCG Growth - Share Matrix

Tingkat  
Pertumbuhan  
Penjualan

Tinggi

Rendah



Tinggi

Rendah

**Pangsa Pasar Relatif (Relative Market Share)**

# Peluang Pemasaran

## Hubungan Keunggulan Bersaing & Peluang (1)



### Keunggulan Bersaing

- Kemampuan meningkatkan kualitas
- Kemampuan menawarkan lebih banyak varian produk
- Kemampuan menekan biaya menjadi lebih rendah
- Kemampuan menetapkan harga lebih rendah
- Kemampuan menggunakan beberapa alternatif saluran distribusi
- Kemampuan melakukan upaya promosi yang lebih aktif
- Kemampuan mengerahkan lebih banyak tenaga penjualan



# Peluang Pemasaran

## Hubungan Keunggulan Bersaing & Peluang (2)



### Langkah - Langkah Menganalisis Kompetitor

- Keunggulan dalam menawarkan nilai-nilai yang lebih memuaskan konsumen dibandingkan kompetitor
- Kelompok kompetitor yang memiliki kesamaan atau kemiripan strategi pada target pasar yang sama
- *Benchmarking*. Proses membandingkan produk milik perusahaan dengan milik kompetitor untuk menemukan cara melakukan perbaikan atau penyempurnaan

# Peluang Pemasaran

## Hubungan Riset Pemasaran & Peluang

### Lima Langkah Riset Pemasaran kearah Tindakan Pemasaran





# Peluang Pemasaran

## Hubungan Sistem Informasi & Peluang

