



# Meningkatkan Keterampilan Pemasaran dan Penjualan Efektif

*Womenpreneur Training Series  
Kegiatan Pengabdian Masyarakat  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya*

**Indah Rizki Maulia, S.Psi., MM.  
(NIP/NIDN: 050610004/ 0306018201)  
Bekasi, 29 Agustus 2020**



# MATERI

*On-Line Training*  
dengan aplikasi Zoom



***Womenpreneur  
Training Series***

**Welcome!!**

# Tata Tertib dan Adab Menimba Ilmu

**1**

**Silahkan duduk dengan nyaman, baiknya tidak sambil rebahan (kecuali sedang tidak enak badan)**

**2**

**Berdo'a memohon kemampuan untuk memahami dan menerapkan ilmu yang akan diperoleh**

**3**

**Mute suara, raise hand jika ingin berkomentar/bertanya**

**4**

**Pertanyaan bisa ditulis pada chat dan akan dibahas saat selesai materi**



# Profil Trainer



Nama : Indah Rizki Maulia,S.Psi.,M.M.  
Domisili : Bekasi Utara  
Pendidikan : S1 Psikologi Universitas Indonesia  
S2 Magister Manajemen Universitas Bhayangkara  
Jakarta Raya  
Aktivitas : Dosen Manajemen Fakultas Ekonomi & Bisnis UBJ  
Project Manager DIR Consulting  
(konsultan Manajemen SDM dan organisasi)  
web: : [www.dirconsult.co.id](http://www.dirconsult.co.id)



# Bahasan

01

Membangun Motivasi Usaha

02

Merencanakan Pemasaran

03

Penjualan Efektif

04

Menumbuhkan Loyalitas  
Konsumen

The background features a white field with clusters of overlapping triangles in shades of green, blue, purple, and orange on the left and right sides. In the center, a starburst graphic is composed of overlapping triangles in the same color palette. A white circle is centered within this starburst, containing the text.

**Membangun  
Motivasi Usaha**

The slide features a white background with decorative geometric shapes, primarily triangles, in shades of green, blue, purple, and orange, scattered along the left and right edges. The text is centered in a black, sans-serif font.

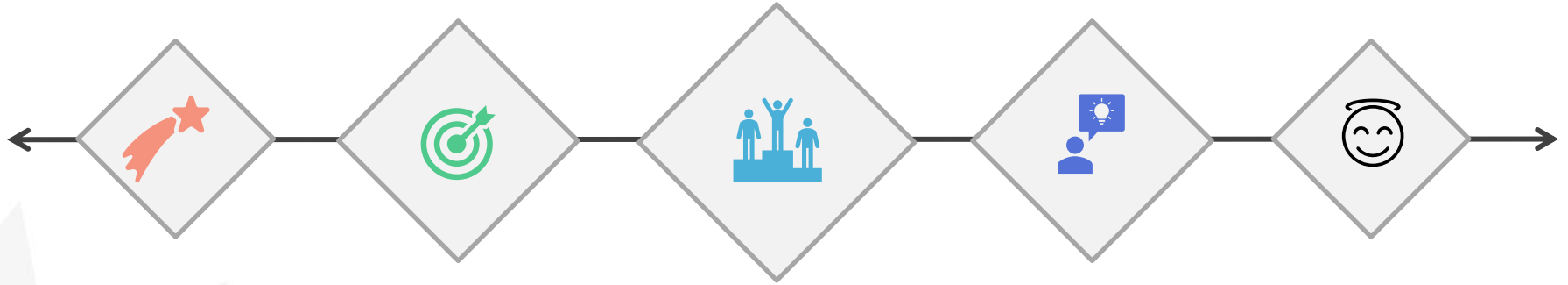
Kenapa Perlu Punya Usaha /  
Dagang / Jualan ???



## **Kenapa Perlu Punya Usaha / Dagang / Jualan ???**

- Perekonomian makin sulit
- Banyak PHK
- Banyak pemotongan gaji
- Banyak perusahaan dan institusi terancam bangkrut
- Biaya kebutuhan hidup makin meningkat
- Butuh biaya untuk mewujudkan impian pribadi dan keluarga
- Supaya bisa banyak sedekah

# Langkah-Langkah Membangun Motivasi Usaha



01

**Temukan Alasan  
Yang Paling Kuat  
Kenapa Harus  
Mulai/Mengembang  
kan Usaha**

02

**Tetapkan Target**

03

**Yakin Bahwa  
Setiap Orang  
Pasti Punya  
Potensi Untuk  
Memulai Usaha**

04

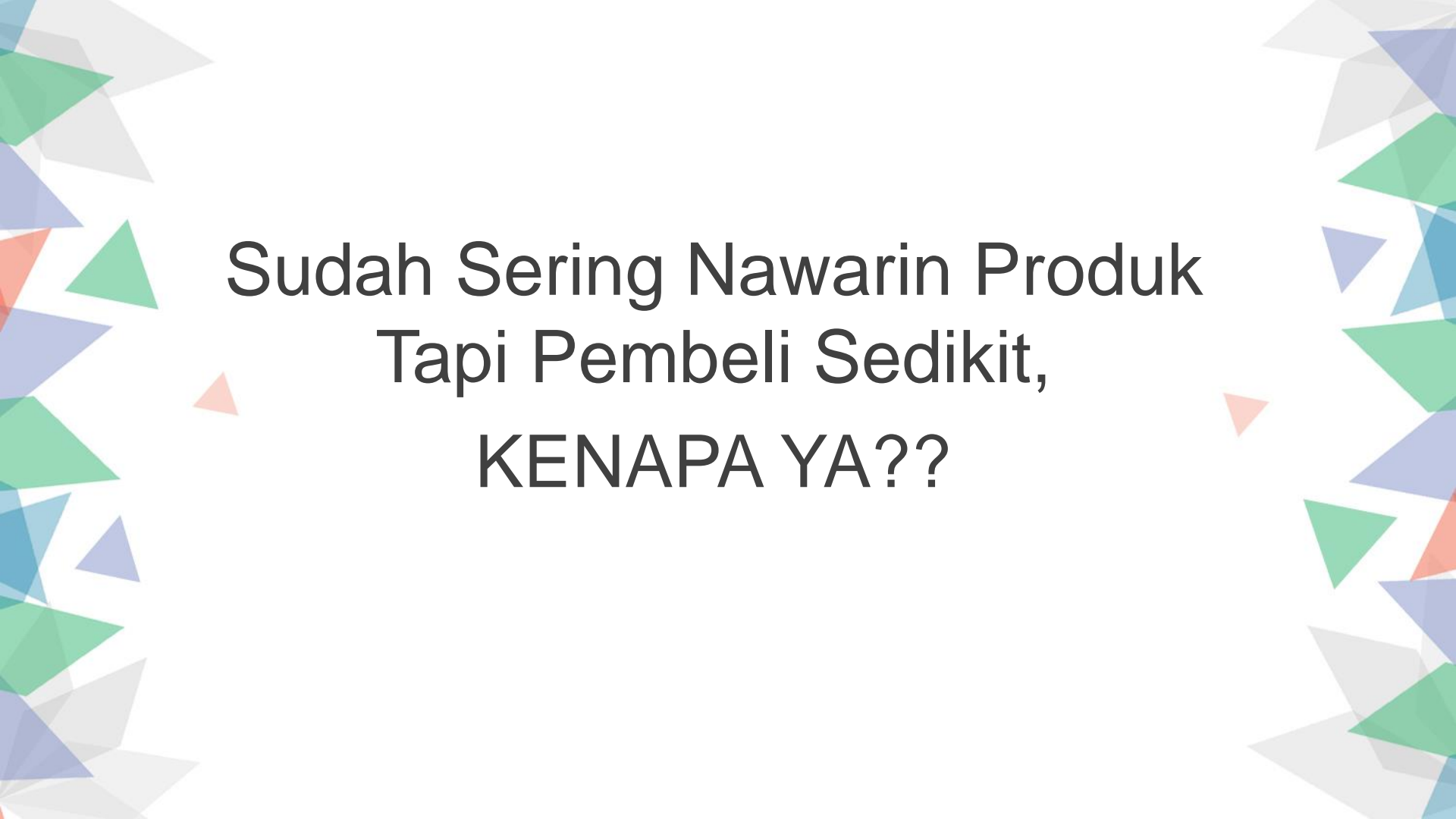
**Baca kisah-  
kisah/biografi  
Pengusaha-  
pengusaha  
sukses**

05

**Do'a minta  
kekuatan dan  
kemampuan dari  
Yang Maha Kaya**

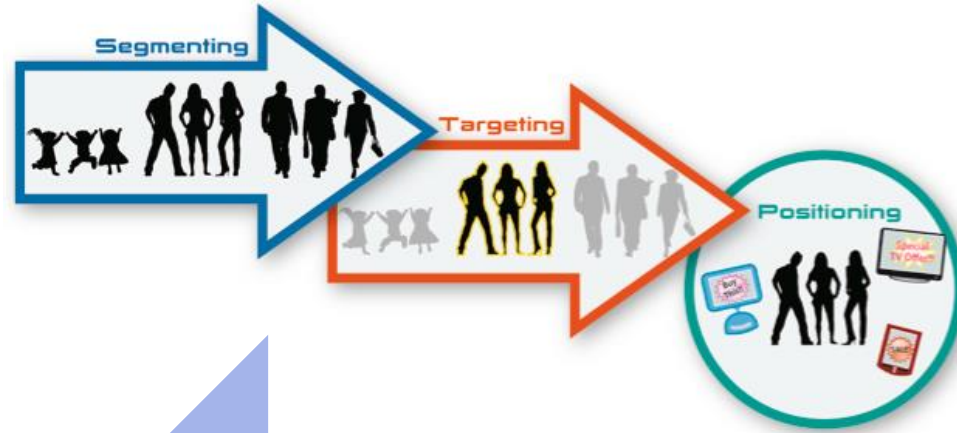
The background features a white field with clusters of semi-transparent, overlapping triangles in shades of green, blue, purple, and orange on the left and right sides. In the center, a starburst graphic is composed of twelve overlapping triangles in the same color palette, arranged in a circular pattern. A white circle is superimposed on the center of this starburst.

**Merencanakan  
Pemasaran**



Sudah Sering Nawarin Produk  
Tapi Pembeli Sedikit,  
**KENAPA YA??**

# Strategi Pemasaran



## Segmenting

Membuat segmentasi konsumen (mengelompokkan konsumen berdasar kriteria dan kebutuhannya)

S

## Targeting

Memilih kelompok konsumen yang akan dijadikan target /focus utama dalam pemasaran

T

P

## Positioning

Menetapkan posisi produk/usaha dibandingkan dengan produk/usaha sejenis

# Perhatikan 4P

Pastikan Produk memiliki kualitas yang baik, dikemas dengan baik, dan kitapunya pemahaman yang detil tentang produk yang dijual. Produk unik atau yang jauh mengungguli produk sejenis akan lebih disukai

**Product  
Produk**

Tentukan harga yang bersaing dan wajar. Tidak terlalu murah ataupun mahal. Disesuaikan dengan kualitas produk, daya beli konsumen, dan produk serupa di pasaran.

**Price  
Harga**

Tempat usaha. Mudah diakses dan populer, menyenangkan untuk dikunjungi. Untuk took online pilih aplikasi yang paling sering dan banyak digunakan target konsumen.

**Place  
Tempat**

Buatlah konsep promosi yang sesuai dengan karakter target konsumen (perhatikan warna, gambar, kata-kata yang digunakan). Promosi perlu dilakukan secara konsisten dan kontinu dengan memperhatikan adab pergaulan.

**Promotion  
Promosi**

The background features a white field with clusters of semi-transparent, overlapping triangles in shades of green, blue, purple, and orange on the left and right sides. In the center, a white circle is surrounded by a starburst pattern of overlapping triangles in the same color palette. The text "Penjualan Efektif" is centered within the white circle.

**Penjualan  
Efektif**

Menunjukkan empati pada konsumen, mengikuti gaya konsumen (cara bicara /posisi tubuh/penampilan,dsb) untuk membangun rasa percaya konsumen

Memahami gaya, karakter, dan kebutuhan konsumen agar bisa membangun hubungan baik dan menumbuhkan kesan positif konsumen

Membuka dialog untuk mengungkap, Menjelajahi kebutuhan dari konsumen



Memberikan informasi yang jelas , singkat, dan menarik mengenai produk yang ditawarkan tanpa sibuk menjelekkkan pesaing

Fokus pada nilai (kebermanfaatan) dari produk bagi konsumen dan bagaimana produk tsb akan menjadi solusi tepat bagi kebutuhannya

Membuat konsumen sepakat bahwa solusi atas kebutuhannya adalah produk yang kita tawarkan





**Menumbuhkan  
Loyalitas  
Konsumen**

# Bagaimana Membuat Konsumen



**Mengingat Kita**

**Memiliki Kesan  
Yang Baik  
Terhadap Kita**

**Melakukan  
Pembelian Kembali**

**Merekomendasikan  
Kita Pada Orang  
Lain**

# Tips Membangun Loyalitas Konsumen

- Menjaga Kualitas Produk
- Menjaga stabilitas harga
- Customer Service Excellence / Layanan Konsumen yang prima
  - Merespons dengan segera
  - Berupaya memahami konsumen (pola/gaya percakapan, hal-hal yang menjadi pertimbangan utama, dsb)
  - Mendengarkan dengan seksama (tidak memotong pembicaraan dan merendahkan pengetahuan konsumen)
  - Tidak menyindir konsumen lewat social media dll
  - Tidak menyalahkan konsumen
  - Menanggapi Keluhan konsumen sebaik mungkin
  - Selalu tersenyum dan mengucapkan kata-kata yang santun

# *CHALLENGE*

Tuliskan 3 Hal/Rencana Bisnis Yang Akan Anda Lakukan Setelah Mengikuti Pelatihan Ini !

Berhadiah Voucher Pulsa bagi 3 Peserta Yang Paling jelas perencanaannya.