

Pemasaran Industri



0813-6762-9286

WhatsApp



@efan_elpanso



efan.elpanso@binadarma.ac.id

FIND US FOR QUALITY

Barang konsumen adalah barang yang digunakan untuk konsumsi, yakni barang yang digunakan untuk konsumsi akhir oleh individu atau rumah tangga.

Barang industri ialah barang yang digunakan untuk memproduksi atau digunakan untuk keperluan perusahaan dan kantor pemerintah/swasta.

Pasar industri adalah pasar dimana konsumen membeli suatu produk industri bukan untuk kepentingan individu melainkan untuk kepentingan badan usaha atau organisasi. Konsumen industri terdiri atas badan usaha perorangan, perusahaan, lembaga atau organisasi yang membeli produk industri dengan tujuan memproduksi produk lainnya.

Pemasaran industri adalah kegiatan yang memfasilitasi terjadinya pertukaran produk dengan pelanggan dalam pasar industri, mencakup semua perusahaan yang membeli barang dan jasa industri, untuk digunakan dalam memproduksi barang dan jasa yang akan dijual, disewakan, atau dipasok kepada konsumen lain.

Karakteristik:

1. Nilai volume penjualan lebih besar
2. Kuantitas volume penjualan lebih banyak
3. Jumlah pembeli sedikit
4. Lokasi pasar terkonsentrasi secara geografis
5. Sifat produk kompleks secara teknis dan sesuai pesanan
6. Sifat pembelian lebih profesional
7. Faktor yang memengaruhi pembelian beragam

8. Hubungan pembeli dan penjual dekat
9. Strategi harga berdasarkan negosiasi dan penawaran kompetitif
10. Metode promosi dengan cara penjualan personal
11. Sifat saluran lebih langsung
12. Mempertimbangkan imbal-beli
13. Sistem sewa (*leasing*) banyak.

Lingkungan Pemasaran Industri

- Lingkungan fisik dan ekologi yaitu bagaimana perusahaan dapat menjaga lingkungan industri dengan cara tidak merusak lingkungan dengan bahan berbahaya dari limbah industri tersebut.
- Lingkungan internal yaitu mengidentifikasi secara periodik kekuatan dan kelemahan perusahaan.
- Lingkungan eksternal yaitu mengidentifikasi peluang dan ancaman bagi perusahaan.

Proses Pembelian Industri

Situasi pembelian tercipta saat beberapa anggota organisasi menangkap bahwa ada sebuah masalah yang dapat dipecahkan dengan membeli sebuah produk atau jasa. Apa bila konsumen ingin membeli suatu produk industri maka pembelian itu tidak bisa mendadak langsung terjadi karena ada tahapan-tahapan yang harus dilakukan terlebih dahulu.

Klasifikasi Barang Industri

1. Bahan baku (*raw material*), bahan ini akan diproses dan digabung dengan barang-barang lain.
Misalnya, hasil hutan, bahan tambang, tembakau, buah-buahan.
2. Material dan onderdil (*fabricating, material and parts*).
Misalnya, plat-plat baja, benang, tepung yang akan digunakan untuk membuat produksi baru.

3. Instalations, yaitu hasil dari pabrik lain, yang akan digunakan untuk produksi selanjutnya.

Misalnya generator pembangkit listrik, mesin diesel, dan bangunan pabrik.

4. Perlengkapan (*accessory equipment*), ini digunakan dalam operasi perusahaan dan tidak ada hubungan langsung dengan hasil produksi .

Misalnya *cash register* untuk toko, alat-alat transport mengangkat barang dalam gudang.

5. Barang-barang yang digunakan untuk operasi perusahaan (operating supplies)

Seperti minyak pelumas, pensil dan alat tulis buat kantor, sabun dan alat pembersih untuk industri.