

**UJIAN TENGAH SEMESTER (K8)**

**MATA KULIAH MANAJEMEN INDUSTRI DAN BISNIS MEDIA**

**PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU KOMUNIKASI ( S2)**

**DOSEN PENGAMPU: DR.IR RATU MUTIALELA CAROPEBOKA.,M.Si**

---

**SOAL**

1. Tiga unsur penting yang harus selalu diperhatikan dalam konsep pemasaran. Ketiga hal tersebut nantinya yang akan menjadi bagian penting konsep pemasaran dan akan turut menentukan bagaimana nantinya manajemen pemasaran tersebut dikelola.

Jelaskan dari ke tiga konsep tersebut dan analisisan jika terjadi salah satu dari konsep tersebut tidak terlaksana

- 2..Tujuan dari konsep penjualan adalah keuntungan melalui volume penjualan, Tujuan dari konsep pemasaran adalah menolong organisasi mencapai tujuannya. Tujuan utama perusahaan swasta adalah keuntungan. SEDANGKAN Tujuan perusahaan negara dan organisasi nirlaba adalah mempertahankan, menarik cukup dana untuk melakukan pekerjaan.

**ANALISAKAN MAKSUD DARI PERNYATAAN TESEBUT DAN APAKAH SESUAI DENGAN KEADAA EKONOMI DI NEGARA KITA SAAT INI**

**SELESAI**

**UJIAN TENGAH SEMESTER (K8)**

**MATA KULIAH MANAJEMEN INDUSTRI DAN BISNIS MEDIA**

**PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU KOMUNIKASI ( S2)**

**DOSEN PENGAMPU: DR.IR RATU MUTIALELA CAROPEBOKA.,M.Si**

---

**SOAL**

1. Tiga unsur penting yang harus selalu diperhatikan dalam konsep pemasaran. Ketiga hal tersebut nantinya yang akan menjadi bagian penting konsep pemasaran dan akan turut menentukan bagaimana nantinya manajemen pemasaran tersebut dikelola.

Jelaskan dari ke tiga konsep tersebut dan analisisakan jika terjadi salah satu dari konsep tersebut tidak terlaksana

- 2..Tujuan dari konsep penjualan adalah keuntungan melalui volume penjualan, Tujuan dari konsep pemasaran adalah menolong organisasi mencapai tujuannya. Tujuan utama perusahaan swasta adalah keuntungan. SEDANGKAN Tujuan perusahaan negara dan organisasi nirlaba adalah mempertahankan, menarik cukup dana untuk melakukan pekerjaan.

**ANALISAKAN MAKSUD DARI PERNYATAAN TESEBUT DAN APAKAH SESUAI DENGAN KEADAA EKONOMI DI NEGARA KITA SAAT INI**

**SELESAI**

**NAMA : ELLY RAHMAYANTI**

**NIM : 192910004**

## **JAWABAN SOAL NO. 1**

Konsep pemasaran sangat memegang peranan penting bagi suatu perusahaan karena itu konsep pemasaran merupakan falsafah perusahaan atau bisnis yang menyatakan bahwa kepuasan konsumen dalam memenuhi kebutuhannya adalah syarat yang paling penting bagi kelangsungan hidup sebuah perusahaan yang dijalani. Konsep ini bertujuan untuk memberikan kepuasan tersendiri terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen. Oleh sebab itu konsep pemasaran harus dapat dikelola dengan baik.

### **Berikut 3 Konsep Pemasaran :**

#### **1. Orientasi Konsumen:**

Konsumen adalah sasaran yang paling utama dari suatu pemasaran, oleh karena itu kita harus jeli dan pandai melihat apa kebutuhan dari konsumen. Pembeli adalah raja. Jadi sangat penting bagi produsen untuk menghasilkan produk yang diinginkan konsumen ibarat kata “apa yang kau mau akan ku sediakan” oleh karena itu apa keinginannya harus kita sediakan dengan sebaik mungkin.

Contoh : 1. Pada saat pandemi covid 19 ini konsumen sangat membutuhkan masker agar tidak tertular virus covid 19.

2. pada saat ini aplikasi zoom meeting paling banyak meraup keuntungan, karena aplikasi ini banyak dijadikan sebagai solusi untuk mengatasi stagnasi dalam berbagai kegiatan yang tidak

memungkinkan untuk bertemu secara langsung dengan banyak orang.

Dalam hal ini kita harus mempunyai strategi dan langkah-langkah yang digunakan dalam mempersiapkan kebutuhan konsumen, untuk itu membutuhkan imajinasi yang tepat dan keterampilan kreatif dalam perencanaan untuk menguasai kondisi pasar yang berubah dan juga membutuhkan keterampilan mengoordinasikan dan mengendalikan kegiatan organisasi dinamis yang tersebar luas dan kompleks,

### **3. Kepuasan Konsumen**

Kepuasan konsumen seringkali diukur sebagai keberhasilan suatu produk. Kepuasan seorang konsumen akan berakibat pada terjadinya pembelian ulang (repeat order) sehingga konsumen mendapatkan kepuasan dan produsen mendapat untung.

Dari ke-3 konsep di atas apabila salah satunya tidak terlaksana atau tidak terlaksana dengan baik maka perusahaan tersebut akan mengalami kerugian dan tidak berkembang dengan baik. Karena tujuan konsep pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk atau jasa sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen, sehingga produk atau jasa tersebut bisa terjual dengan sendirinya. Jika kepuasan & kebutuhan konsumen terpenuhi maka akan berdampak pada hasil penjualan produknya meningkat & pada akhirnya tujuan pemasaran akan tercapai yakni memperoleh keuntungan

atau laba. Namun jika sebuah perusahaan melalaikan kebutuhan konsumen dan hanya memikirkan produsennya saja, maka akan ada kemungkinan hasil penjualan yang diperoleh menurun, sehingga keuntungannya minim bahkan bisa terjadi kerugian. Kepuasan pembeli atau konsumen lah yang terpenting bagi perusahaan dalam sebuah marketing. Bagi suatu perusahaan, kegiatan pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Oleh karena itu perusahaan harus mempunyai suatu konsep yang bagus.

## **JAWABAN SOAL NO. 2**

### a. Tujuan Konsep Penjualan

Perusahaan yang menggunakan konsep penjualan harus mengarahkan konsumen dengan sebuah teknik penjualan yang harus dipikirkan karena barang tidak dibeli tetapi barang harus dijual. Dalam konsep manajemen pemasaran ini, perusahaan harus memikirkan usaha penjualan untuk memengaruhi konsumen membeli produknya. Mereka percaya bahwa dengan sistem penjualan yang baik, mereka dapat menjual produk apa saja yang mereka tawarkan.

### b. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran disebut juga sebagai konsep *marketing*. Perbedaan antara penjualan dan pemasaran yaitu penjualan lebih menekankan pada produk yang dijual, sedangkan pemasaran lebih tertuju kepada keinginan dan kebutuhan konsumen. Perusahaan yang menggunakan konsep pemasaran menganggap bahwa kepuasan konsumen adalah segalanya sehingga barang atau jasa yang dihasilkan harus sesuai kebutuhan mereka. Dengan kata lain, perusahaan seperti ini tidak membuat apa yang mereka dapat buat, tetapi membuat apa yang konsumen inginkan.

c. Perusahaan swasta

adalah suatu bentuk usaha atau organisasi yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan melalui operasinya dan hanya mementingkan kepentingan sendiri, bukan untuk kepentingan publik. Perusahaan ini berdiri atas modal sendiri sehingga dia memiliki tujuan mencari keuntungan sebanyak-banyaknya agar modal yang telah dikeluarkan dapat kembali dan mendapat keuntungan yang sebesar.

d. Perusahaan negara dan organisasi nirlaba adalah mempertahankan, menarik cukup dana untuk melakukan pekerjaan.

Organisasi nirlaba atau biasa disebut dengan organisasi non profit merupakan organisasi yang sasarannya untuk mendukung suatu kebijakan atau memecahkan masalah penting yang terjadi di suatu Negara.

Dengan tujuannya yang tidak komersial atau tidak menarik perhatian terhadap sesuatu yang bersifat mencari keuntungan. organisasi nirlaba bisa terbentuk dari organisasi keagamaan, organisasi politik, rumah sakit, sekolah negeri, dan organisasi lainnya. Walaupun organisasi ini tidak mencari keuntungan, namun pengelolaan keuangan pada organisasi non profit adalah hal penting. Hal ini dikarenakan lembaga atau organisasi non profit memiliki pertanggungjawaban atas penggunaan dana yang dikelola.

Dari ke-4 penjelasan diatas , apabila ditanyakan mana yang paling sesuai dengan keadaan ekonomi negara saat ini, menurut saya semuanya sesuai karena memiliki tujuan dan konsep yang berbeda dan masing-masing memiliki peran dalam perekonomian Indonesia.

