



Proses Riset Pemasaran



Keputusan Bisnis dan Riset Pemasaran

- Informasi dan peluang
- Mengurangi masalah Ketidakpastian
- Pengambilan keputusan
- Deeki gejala-gejala

Jenis Penelitian

Eksploratif

- Meneliti sesuatu yang belum diketahui secara umum
- Hasil penelitian yang ada memerlukan penelitian lanjutan
- Topic penelitian sangat kompleks
- Tidak ada cukup teori yang dapat memandu pengembangan

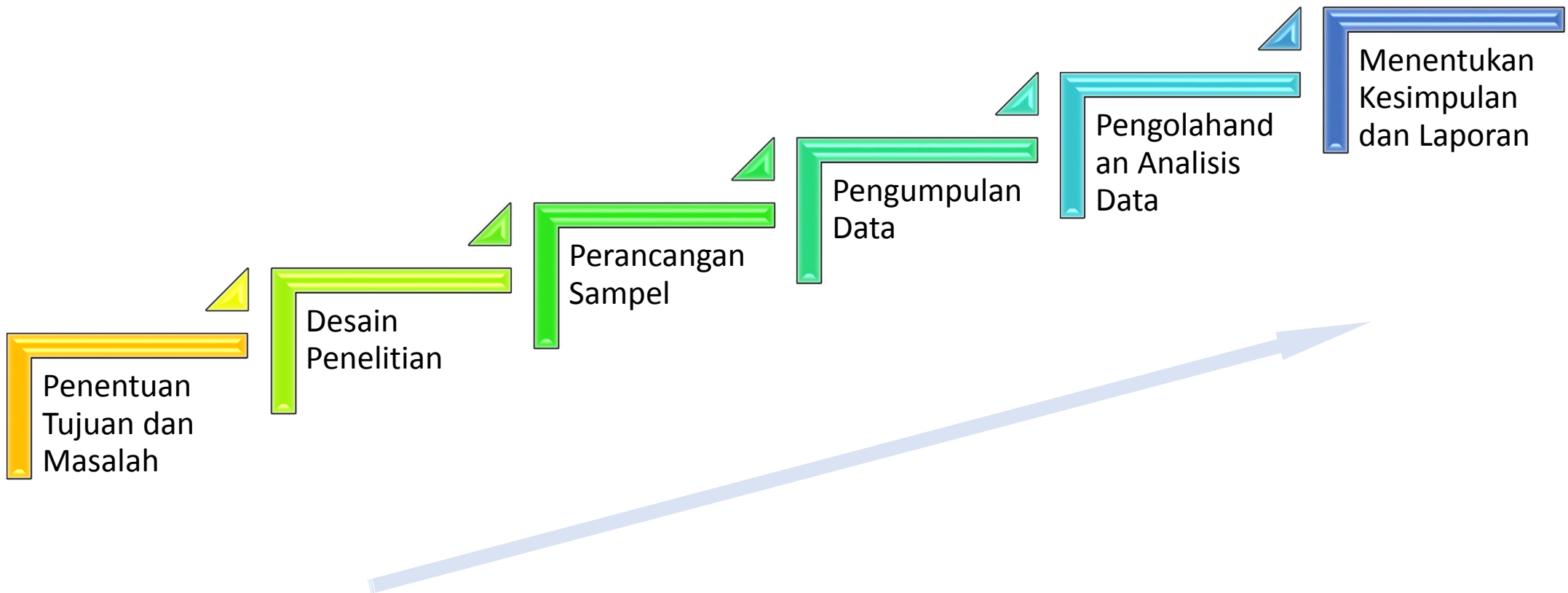
Deskriptif

- Untuk mendapatkan data sebanyak-banyaknya
- Mendeskripsikan sesuai karakter objek yang diteliti
- Deskriptif bisa digunakan untuk penelitian kualitatif dan

Kausal

- adalah penelitian yang bertujuan untuk menentukan hubungan sebab akibat dari suatu variable satu dengan variable lainnya

Proses Penelitian



Teori, Konsep, Hipotesis

- Teori

Adalah penjelasan secara formal dan logis dari beberapa kejadian, termasuk penjelasan tentang bagaimana hubungan antar beberapa kejadian tersebut.

- Konsep

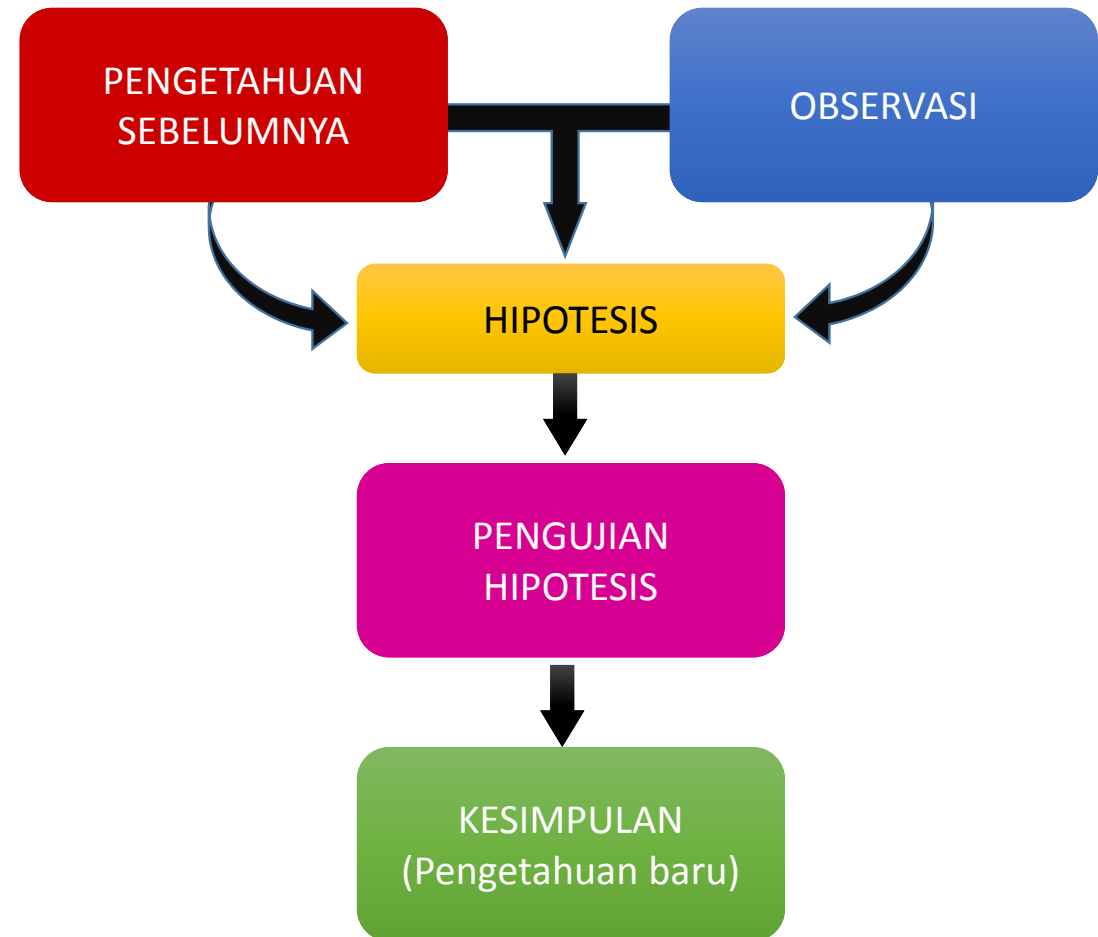
- Konsep menggambarkan gejala secara abstrak untuk penyederhanaan beberapa masalah yang berkaitan satu dengan yang lainnya.
- Konsep merupakan hal yang abstrak, maka perlu diterjemahkan dalam kata-kata sedemikian rupa, sehingga dapat di ukur secara empiris.

- Hipotesis

Dugaan / jawaban sementara yang membutuhkan pembuktian secara empiris melalui metode-metode yang telah ditetapkan.

Metode Ilmiah

Analisis dan interpretasi bukti empiris (fakta dari survey, observasi, atau eksperimen) untuk mengkonfirmasi atau menyangkal konsepsi sebelumnya



Menentukan Pelaksanaan Riset Pemasaran



Batasan Waktu

- Situasi
- Durasi
- Urgensi



Ketersediaan Data

- Sumber data
- Kecukupan data
- Kualitas Data
- Biaya



Sifat Keputusan

- Keputusan Strategis
- Keputusan Taktis Rutin



Manfaat versus Biaya

- Efisien dan efektif
- Investasi