

PENGANTAR PEMASARAN PARIWISATA



PERTEMUAN 2



MARKETING

MIX 7 PS

Bauran Pemasaran



marketing mix

bauran pemasaran adalah strategi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan dengan memadukan berbagai aktivitas pemasaran dalam satu waktu.

bauran pemasaran memiliki 4 unsur utama, yakni:

Produk (Product)

Harga (Price)

Tempat (Place)

Promosi (Promotion)

Penambahan Unsur Bauran Pemasaran

Ketiga unsur tambahan tersebut antara lain,
adalah:

People (Orang)

Process (Proses)

Physical Evidence (Bukti fisik)






STRATEGI PASAR



Strategi pemasaran merupakan suatu manajemen yang disusun untuk mempercepat pemecahan persoalan pemasaran dan membuat keputusan-keputusan yang bersifat strategis. setiap fungsi manajemen memberikan kontribusi tertentu pada saat penyusunan strategi pada level yang berbeda.



Elemen-elemen Strategi Pasar

- **Pemilihan pasar**
- **Perencanaan Produk**
- **Penetapan Harga**
- **Sistem Distribusi**
- **Promosi**

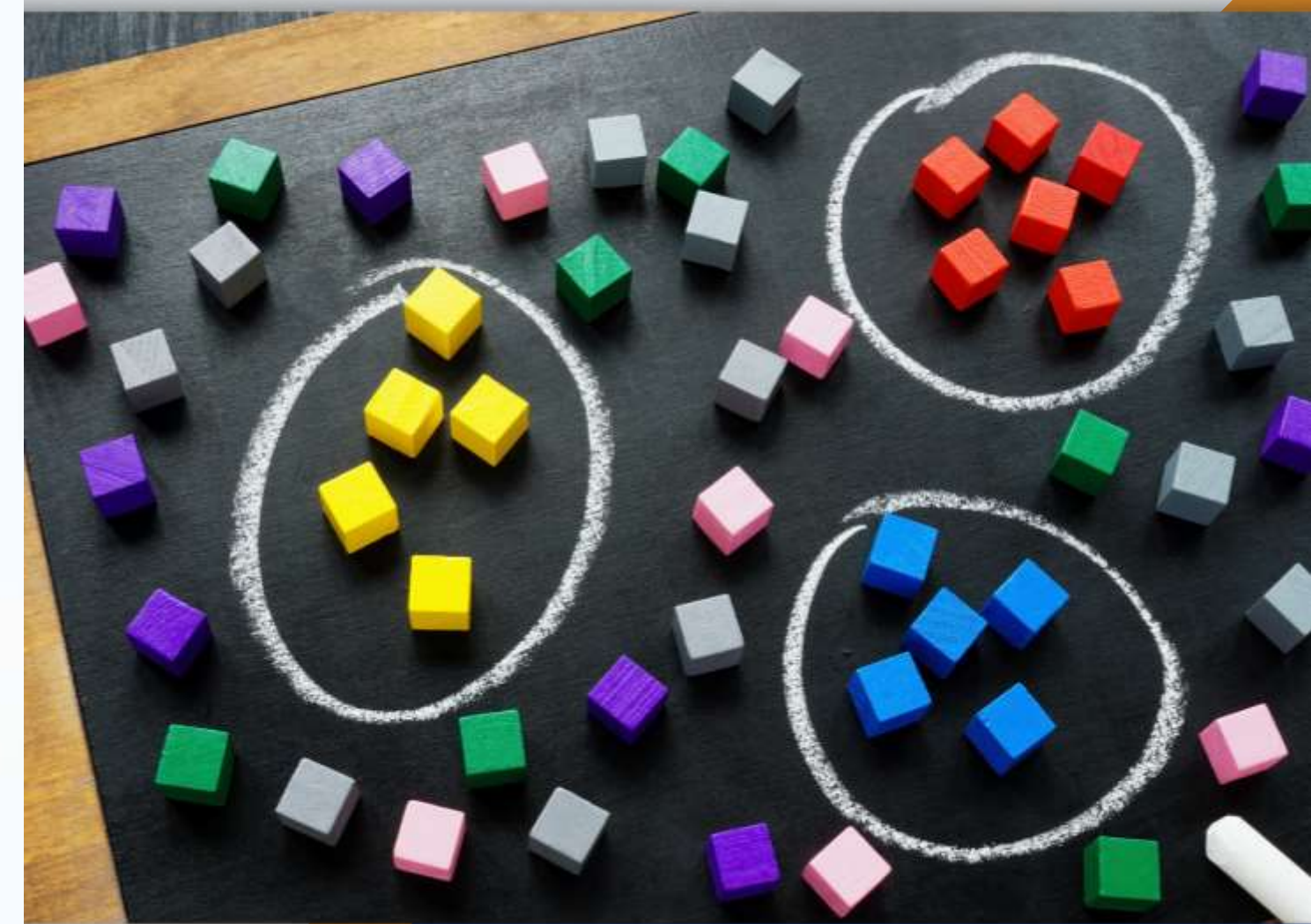


FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPERNGARUHI PENDEKATAN STRATEGI PASAR :

- Faktor Lingkungan
- Faktor Pasar
- Faktor Persaingan
- Faktor Analisis Kemampuan Internal
- Faktor Perilaku Konsumen
- Faktor Analisis Ekonomi



Segmenting, Targeting and Positioning





Segmenting

Tahapan segmenting atau segmentation dilakukan dengan membagi pelanggan menjadi sekelompok orang dengan karakteristik dan kebutuhan yang sama.

Peran penting :

- lebih fokus dalam mengalokasikan sumber daya
- dasar untuk menentukan komponen strategi sebagai penentu positioning
- kunci untuk mengalahkan pesaing



Targeting

Targeting adalah persoalan bagaimana memilih, menyeleksi dan menjangkau pasar

POSITIONING

Langkah ini dilakukan setelah menentukan strategi segmentasi yang di pakai.

strategi positioning merupakan faktor utama dalam meningkatkan kekuatan posisi pasar perusahaan di suatu pasar tertentu dibanding pesaing-pesaingnya





Thank's For Attention

