

NAMA : NINA FITRIA NINGSIH

KELAS : BISNIS DAN PEMASARAN

## TUGAS X BISNIS DARING DAN PEMASARAN PRODUK LKPD

### LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD)

#### RISET PASAR DAN INFORMASI PEMASARAN

Nama Siswa	: .....	No. Absen	: .....
Mata Pelajaran	: Marketing	Tanggal/Bulan/Tahun	: .....
Kelas/Semester	: X / Gasal	Materi	: Riset Pasar dan Informasi

#### Kompetensi Inti

**KI 3** : Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja bidang bisnis daring dan pemasaran pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi seni budaya dan humaniora dalam konteks pengembangan potensial diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional dan internasional.

**KI 4** : Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Bisnis Daring dan Pemasaran menampilkan kerja dibawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja. Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya disekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik dibawah pengawasan langsung. Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya disekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik dibawah pengawasan langsung.

Kompetensi Dasar (KD)	Indikator Pencapaian (IPK)	Materi Pembelajaran
-----------------------	----------------------------	---------------------



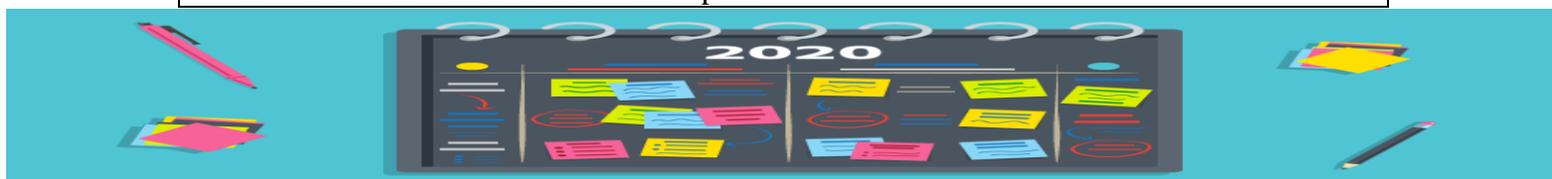
<p>3.11. Menganalisis riset pasar dan informasi pemasaran</p>	<p>3.11.1 <i>Menganalisis</i> pentingnya riset pemasaran bagi perusahaan dari tayangan power point dengan benar</p> <p>3.11.2 <i>Menyebutkan</i> 4 metode riset pasar dari tayangan powerpoint dengan Benar</p> <p>3.11.3 <i>Menganalisis</i> dengan teman sejawat mengenai langkah-langkah Observasi Pasar secara mandiri dan penuh tanggung jawab</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Riset pasar</li> <li>2. Metode riset pasar</li> <li>3. Tahap-tahap riset pasar</li> <li>4. Sistem informasi pasar</li> </ol>
<p>4.11. Melakukan riset pasar dan informasi pemasaran</p>	<p>4.11.1 <i>Mengimplementasi</i> pentingnya riset pemasaran bagi perusahaan secara mandiri</p> <p>4.11.2 <i>Melakukan percobaan</i> riset pasar dan informasi pemasaran yang dilakukan secara Mandiri, Cermat dan penuh tanggung jawab</p> <p>4.11.3 <i>Mengimplementasi</i> langkah-langkah Observasi Pasar dengan teliti</p>	

### Tujuan Pengamatan

1. Melalui kegiatan mengamati (*condition*) video pembelajaran (*ICT*), peserta didik (*audience*) dapat *Menyebutkan* 4 metode riset pasar dari tayangan powerpoint dengan Benar.
2. Melakukan kegiatan diskusi (*condition, critical thinking*) dari hasil mengamati powerpoint (*ICT*), peserta didik (*audience*) dapat *Menganalisis* dengan teman sejawat mengenai langkah-langkah Observasi Pasar secara mandiri dan penuh tanggung jawab
3. Setelah mengamati video pembelajaran, peserta didik dapat mencoba melakukan riset pasar dan informasi pemasaran yang dilakukan secara Mandiri, Cermat dan penuh tanggung jawab
4. Setelah mengamati video pembelajaran, siswa mampu mengimplementasikan langkah-langkah Observasi Pasar dengan teliti, mandiri, cermat, dan penuh tanggungjawab

### Petunjuk Penggunaan LKPD

1. LKPD ini dikerjakan selama kegiatan belajar di rumah
2. Selalu mengikuti protokol kesehatan sebelum mengerjakan LKPD
3. Pahami semua isi uraian materi pada LKPD



4. Lengkapilah semua tugas yang ada di LKPD
5. Siapkan alat dan Bahan sebelum mengerjakan

### Informasi Pendukung

Riset Pemasaran (research marketing) merupakan suatu penelitian sistematis diawali dengan perumusan sebuah masalah, kemudian tujuan penelitian, pengumpulan informasi dan data, pengelolaan data serta interpretasi hasil penelitian.

Suatu riset akan berhasil dengan baik apabila menggunakan metode dan teknik yang tepat. Metode yang digunakan dalam riset pemasaran terdiri atas empat, yaitu metode survei/kuesioner, metode historis, metode observasi, dan metode percobaan.

Menurut Gilbert A. CHURCHHILL, Jr. (2001: 56), tahap-tahap riset pemasaran adalah sebagai berikut Hal pertama kali yang harus dilakukan untuk menjalankan riset pasar adalah

- 1) **merumuskan masalah.** Proses perumusan masalah ini sangat penting untuk dilakukan agar kita mengerti betul dengan tujuan yang akan dicapai setelah riset selesai
- 2) **Menentukan Desain Riset.** Desain riset dibutuhkan untuk menentukan prosedur secara rinci mengenai cara pengumpulan data, cara pengujian hipotesa, dan kemungkinan melakukan kuesioner dengan berbagai model yang ditentukan.
- 3) **Merancang Metode Pengumpulan Data.** Data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diambil langsung dari lapangan, sedangkan data sekunder biasanya berupa data yang diambil dari buku, Internet, dan pustaka lainnya yang relevan.
- 4) **Mengambil Sampel & Mengumpulkan Data.** Selanjutnya Anda melakukan pengambilan sampel dan mengumpulkan data di lapangan. Anda bisa melakukan pengambilan sampel didasarkan pada metode sampling yang digunakan, baik itu *probability* atau *non-probability sampling*.
- 5) **Melakukan Analisis & Interpretasi Data.** Sebuah pengumpulan data tidak akan pernah bisa menjadi sebuah kesimpulan jika tidak dilakukan analisis dan interpretasi data.
- 6) **Menyusun Laporan Riset.** Laporan riset pasar bisa berupa laporan hasil, kesimpulan, serta rekomendasi penelitian yang diberikan kepada pihak manajemen. Kemudian pihak manajemen akan mengambil keputusan berdasarkan hasil dari interpretasi data sebelumnya.



Pengertian sistem informasi pemasaran. Sistem informasi pemasaran merupakan sebuah struktur, interaksi yang kompleks antarmanusia, mesin dan prosedur yang dimaksudkan untuk menciptakan arus informasi yang berkaitan secara rapi, dikumpulkan dari sumber-sumber intern dan ekstern, untuk digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan dalam tanggung jawab khusus dari riset pemasaran

### **KEGIATAN 1**

**Judul Kegiatan** : Mengidentifikasi pentingnya riset pemasaran

**Jenis Kegiatan** : Kerja Kelompok

**Tujuan Kegiatan** :

- 1) Peserta didik dapat menjelaskan pentingnya riset pemasaran dengan Benar
- 2) peserta didik dapat mempresentasikan hasil identifikasi tentang Pentingnya riset pemasaran dengan baik

Langkah-langkah kegiatan sebagai berikut.

1. Bentuklah kelompok beranggotakan 3-4 orang peserta didik
2. Bacalah artikel mengenai permintaan berikut ini dengan cermat

### **Pentingnya Riset Pemasaran**

Kunci keberhasilan pemasaran suatu produk adalah seberapa besar produk yang kita hasilkan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan yang merupakan target pasar kita. Sebagai produsen, kita memiliki cara pandang sendiri mengenai produk kita. Sebagai customer, orang memiliki keinginan yang mungkin berbeda dengan keinginan yang disediakan produsen. Bisa juga customer belum menyadari kebutuhannya yang sebenarnya dapat disediakan oleh produsen tersebut. Selain kebutuhan, hal penting diketahui juga adalah mengenai harga. Berapakah harga yang pelanggan bersedia membeli produk kita? Kita perlu mengetahui hal ini karena jika harga terlalu tinggi akan sedikit yang membeli, tetapi jika harga terlalu rendah, kita akan rugi.

Jika produsen tidak benar-benar mengerti kebutuhannya, maka akan sulit untuk menjual produknya. Untuk menjembatani cara pandang penjual dan pembeli ini kita harus melakukan penelitian mengenai tingkah laku dan karakteristik calon pelanggan. Penelitian yang sistematis ini disebut riset pemasaran.

Perusahaan-perusahaan besar yang telah berhasil menguasai pasar biasanya berdasar kepada riset pemasaran yang telah dilakukan. Dari riset pemasaran inilah mereka merancang dan memproduksi suatu produk yang merupakan kebutuhan orang banyak dan kita dapat memastikan bahwa produk tersebut laku di pasar.

Sumber: <http://prowebro.com>, diakses 16 oktober 2017, 08.14 WIB

3. Lakukan identifikasi dengan teman kelompokmu mengenai pentingnya riset pemasaran
4. Presentasikan hasil identifikasi kelompokmu di media zoom meet dengan percaya diri



Lembar Jawaban Kegiatan 1 :

Nama Kelompok : 1.

2.

3.

4.

Jawaban :



## **KEGIATAN 2**

**Judul Kegiatan** : Menganalisis *Mail Survey, Personal Interview, Telephone Survey*, dan Panel

**Jenis Kegiatan** : Kerja Mandiri

**Tujuan Kegiatan** : 1) Peserta didik dapat menjelaskan *mail survey, Personal Interview,*

*Telephone Survey*, dan Panel dengan benar

2) Peserta didik menganalisis *mail survey, Personal*

*Interview,*

*Telephone Survey*, dan Panel dengan baik

Langkah-langkah kegiatan sebagai berikut.

1. Bacalah kembali materi di atas mengenai metode riset pemasaran!
2. Carilah artikel mengenai *mail survey, Personal Interview, Telephone Survey*, dan Panel!
3. Berdasarkan artikel yang kamu peroleh analisislah mengenai *Mail Survey, Personal Interview, Telephone Survey*, dan Panel. Hasil analisis dapat kamu tulis pada tabel berikut.

No.	Jenis Metode Survey	Keterangan
1.	<i>Mail Survey</i>	
2.	<i>Personal Interview</i>	
3.	<i>Telephone Survey</i>	
4.	Panel	



Lembar Jawaban Kegiatan 1 :

Nama Siswa :

No. Absen :

Jawaban :



### **KEGIATAN 3**

**Judul Kegiatan** : Menganalisis perbedaan riset eksploratori dengan riset deskriptif

**Jenis Kegiatan** : Kerja Kelompok

**Tujuan Kegiatan** :

- 1) Peserta didik dapat menjelaskan perbedaan riset eksploratori dengan Riset deskriptif secara benar (KD 3)
- 2) Peserta didik dapat membuat kesimpulan mengenai perbedaan riset Eksploratori dengan riset deskriptif secara tepat (KD 4)

Langkah-langkah kegiatan sebagai berikut.

1. Bekerjasamalah dengan teman sebangkumu!
2. Bacalah kembali uraian materi mengenai tahap-tahap riset pemasaran di depan!
3. Untuk menambah pengetahuanmu, cari dan bacalah artikel tentang perbedaan riset eksploratori dengan riset deskriptif
4. Berdasarkan hasil pemahamanmu, identifikasilah perbedaan riset eksploratori dengan riset deskriptif
5. Berdasarkan hasil analisis, masing-masing buatlah simpulan mengenai eksploratori dengan riset deskriptif



Lembar Jawaban Kegiatan 1 :

Nama Kelompok : 1.

2.

3.

4.

Jawaban :



#### **KEGIATAN 4**

**Judul Kegiatan** : Menganalisis pentingnya sistem informasi pasar

**Jenis Kegiatan** : Kerja Mandiri

**Tujuan Kegiatan** : 1) Peserta didik dapat menjelaskan pentingnya sistem informasi pasar

Dengan benar (KD 3)

2) Peserta didik dapat melakukan analisis mengenai pentingnya sistem

Informasi pasar dengan tepat (KD 4)

Langkah-langkah kegiatan sebagai

1. Bacalah kembali materi tentang sistem informasi pasar!
2. Eksplorasi pengetahuanmu dengan mencari artikel tentang sistem informasi pasar!
3. Berdasarkan hasil pemahamanmu , analisislah pentingnya system ekonomi pasar bagi perusahaan !
4. Tulislah hasil kesimpulanmu pada buku tugasmu dengan rapi !



Lembar Jawaban Kegiatan 1 :

Nama Siswa :

No. Absen :

Jawaban :



## Kunci Jawaban

Kegiatan 1 : Riset pemasaran sangat penting menurut Alma, B (2007:224) , riset pemasaran akan membantu untuk :

1. Mengidentifikasi masalah-masalah dalam pemasaran
2. Mengantisipasi peluang-peluang pasar
3. Membantu mengenal dan memahami keadaan target market
4. Mengembangkan kombinasi marketing mix

Kegiatan 2 :

No.	Jenis Metode Survey	Keterangan
1.	<i>Mail Survey</i>	<p>Dalam metode ini, penyelenggara survey mengirimkan materi pertanyaan (kuesioner) melalui surat pada alamat-alamat responden yang telah ditentukan. Setelah responden mengisi kuesioner kemudian responden mengirimkan balik kuesioner kepada penyelenggara survey. Metode survey melalui surat memiliki kelebihan dan kelemahan tersendiri sebagai berikut:</p> <p>Kelebihan :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Biaya survey lebih murah</li><li>- Mekanisme survey relatif mudah</li></ul> <p>Kekurangan:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Tidak ada interaksi antara peneliti dan responden memungkinkan rendahnya pemahaman responden terhadap pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam kuesioner</li><li>- Keterwakilan sampel terhadap populasi target rendah</li><li>- Membutuhkan waktu yang relatif panjang</li><li>- Tidak seluruh responden pada umumnya mengembalikan kuesioner sehingga jumlah sampel yang dibutuhkan sering tidak representatif.</li></ul> <p><a href="http://yayan-s-fisip.web.unair.ac.id/artikel_detail-70862-Survey%20%20Opini%20Publik-PROSEDUR%20DAN%20TEKNIK%20WAWANCARA.html">http://yayan-s-fisip.web.unair.ac.id/artikel_detail-70862-Survey%20%20Opini%20Publik-PROSEDUR%20DAN%20TEKNIK%20WAWANCARA.html</a></p>
2.	<i>Personal Interview</i>	<p>Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang seseorang tokoh atau figur publik. Wartawan akan mendatangi tokoh tersebut dan mewawabcarainya untuk mendapatkan pendapat atau informasi tentang sesuatu yang perlu dijelaskan secara panjang lebar. Untuk wawancara model ini, wartawan perlu mempersiapkan gambaran masalah dan butir pertanyaannya. Ini penting untuk mendapatkan informasi dan pendapat yang diinginkan.</p> <p><a href="https://solup.blogspot.com/2017/10/jenis-jenis-wawancara-dan-pengertiannya.html">https://solup.blogspot.com/2017/10/jenis-jenis-wawancara-dan-pengertiannya.html</a></p>



3.	Telephone Survey	Survey yang dilakukan dengan cara menelpon customer untuk dimintai informasi secara detail mengenai produk yang akan diluncurkan
4.	Panel	<b>Panel</b> adalah istilah umum yang merujuk kepada sekelompok orang yang terpilih dan yang dianggap ahli serta dapat mewakili pendapat umum tentang suatu masalah di hadapan pemirsa/hadirin atau pendengar. <sup>[1]</sup> Istilah panel identik dengan diskusi, debat terbuka, dan persidangan di pengadilan atau Mahkamah Agung atau Mahkamah Konstitusi. <a href="https://id.wikipedia.org/wiki/Panel">https://id.wikipedia.org/wiki/Panel</a>

**Kegiatan 3:**

Penelitian eksploratif bertujuan untuk mengeksplorasi atau menemukan ide, gagasan, fenomena atau gejala tertentu. Penelitian deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan karakteristik maupun fungsi dari suatu ide, gagasan, gejala atau fenomena tertentu.

**Kegiatan 4 :**

<https://www.google.com/search?q=analisislah+pentingnya+system+ekonomi+pasar+bagi+perusahaan&oq=analisislah+pentingnya+system+ekonomi+pasar+bagi+perusahaan&aqs=chrome..69i57.5816j0j9&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

**Penilaian**

**Kisi-Kisi, Soal Pengetahuan, dan Cara Pengolahan Nilai**

Kompetensi Dasar	Indikator	Indikator Soal	Jenis Soal	Soal
Menganalisis riset pasar dan informasi pemasaran	<p>3.11.1 <i>Menganalisis</i> pentingnya riset pemasaran perusahaan tayangan power point dengan benar</p> <p>3.11.2 <i>Menyebutkan</i> 4 metode riset pasar dari tayangan powerpoint dengan Benar</p> <p>3.11.4 <i>Menganalisis</i> dengan teman sejawat mengenai langkah-langkah Observasi Pasar secara mandiri dan</p>	<p>1. Mengidentifikasi pentingnya riset pemasaran</p> <p>2. Menganalisis mail survey, personal interview, telephone survey, dan panel</p> <p>3. Menganalisis perbedaan riset eksploratori dengan riset deskriptif</p>	Tes tulis	Di Lampiran



	penuh jawab	tanggung	4. Menganalisis pentingnya sistem informasi pasar		
--	-------------	----------	---	--	--

**Penskoran Jawaban dan Pengolahan Nilai**

1. Nilai 4 : jika sesuai kunci jawaban dan ada pengembangan jawaban
2. Nilai 3 : jika jawaban sesuai kunci jawaban
3. Nilai 2 : jika jawaban kurang sesuai dengan kunci jawaban
4. Nilai 1 : jika jawaban tidak sesuai dengan kunci jawaban

Pengolahan Nilai			
IPK	No Soal	Skor Penilaian 1	Nilai
1.	1	4	Nilai perolehan KD pegetahuan : rerata dari nilai IPK $(12/12) * 100 = 100$
2.	2	4	
3.	3	4	
Jumlah			

**Instrumen Penilaian Keterampilan.**

**Mata Pelajaran: Marketing**

KI 4 : Mengolah,menalar,menyaji,dan menciptadalamranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinyadi sekolah secara mandiri,dan mampu menggunakan metodasesuai kaidah keilmuan

IPK	Kategori			
	1	2	3	4
Meniru mencoba melakukan promosi	Tidak dapat Meniru mencoba melakukan promosi pada usaha yang telah ditentukan guru ) dalam kasus pada usaha yang telah ditentukan guru	Terdapat kesalahan >1 dalam Meniru Meniru mencoba melakukan promosi pada usaha yang telah ditentukan guru ) dalam kasus pada usaha yang telah ditentukan guru	Terdapat 1 kesalahan dalam Meniru mencoba melakukan promosi pada usaha yang telah ditentukan guru ) dalam kasus pada usaha yang telah ditentukan guru	Tepat dalam Meniru Meniru mencoba melakukan promosi pada usaha yang telah ditentukan guru ) dalam kasus pada usaha yang telah ditentukan guru
Menyempurnakan hasil Mengimplementas	Tidak dapat Menyempurna- hasil Mengimplementasi langkah-langkah	Terdapat kesalahan >1 dalam Menyempurna-	Terdapat 1 kesalahan dalam Menyempurna	Tepat dalam Menyempurna -kan hasil penerapan



i langkah-langkah Observasi Pasar	Observasi Pasar yang sudah dibuat terhadap masalah – masalah yang mungkin terjadi sesuai yang ditentukan guru	kan hasil Mengimplemen ta-si langkah-langkah Observasi Pasar yang sudah dibuat yang sudah dibuat terhadap masalah – masalah yang mungkin terjadi sesuai yang ditentukan guru	-kan hasil melakukan penerapan promosi yang sudah dibuat yang sudah dibuat terhadap masalah – masalah yang mungkin terjadi sesuai yang ditentukan guru	melakukan penerapan promosi yang sudah dibuat yang sudah dibuat terhadap masalah – masalah yang mungkin terjadi sesuai yang ditentukan guru
-----------------------------------	---	--	--	---

Skor penilaian ketrampilan:

	Kategori	Nilai
IPK 1	4	Nilai perolehan KD keterampilan :rerata dari nilai IPK $(8/8)*100=100$
IPK 2	4	
Total	8	

**Instrument Penilaian Sikap.  
Mata Pelajaran:**

No.	Nama Siswa/ Kelompok	a				b				c				d				Skor
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.																		
2.																		
3.																		
dst																		

**Keterangan :**

- 4 = jika empat indikator terlihat.
- 3 = jika tiga indikator terlihat.
- 2 = jika dua indikator terlihat
- 1 = jika satu indikator terlihat

**Indikator Penilaian Sikap :**

**a. Disiplin bila:**

- Tertib mengikuti intruksi
- Mengerjakan tugas tepat waktu
- Tidak melakukan kegiatan yang tidak diminta
- Tidak membuat kondisi kelas menjadi tidak kondusif

**b. Jujur bila:**

- Menyampaikan sesuatu berdasarkan keadaan yang sebenarnya



- Tidak menutupi kesalahan yang terjadi
- Tidak mencontek atau melihat data/pekerjaan orang lain
- Mencantumkan sumber belajar dari yang dikutip/dipelajari

**c. Teliti bila:**

- Pelaksanaan tugas dikerjakan secara teratur.
- Tugas dikerjakan sesuai prosedur
- Tugas dikerjakan sesuai jobsheet
- Mengerjakantugas sesuai yang ditugaskan

**d. Santun bila:**

- Berinteraksi dengan teman secara ramah
- Berkomunikasi dengan bahasa yang tidak menyinggung perasaan
- Menggunakan bahasa tubuh yang bersahabat
- Berperilaku sopan

**Nilai akhir sikap diperoleh berdasarkan modus (skor yang sering muncul) dari ke empat aspek sikap di atas.**

**Kategori nilai sikap:**

Sangat Baik	: apabila memperoleh nilai akhir 4
Baik	: apabila memperoleh nilai akhir 3
Cukup	: apabila memperoleh nilai akhir 2
Kurang	: apabila memperoleh nilai akhir 1

