

Bisnis Daring dan Pemasaran

A hand is shown holding a glowing blue globe. The globe is covered in a grid of lines and small white stars, representing a digital or global network. The background is dark with some light effects.

SEGMENTASI PASAR

Oleh : Nanang Kosim R.



**Kompetensi
Dasar**

3.3

Menerapkan segmentasi pasar

4.3

Melakukan segmentasi Pasar



Setelah mempelajari materi ini diharapkan siswa dapat :

Mendeskripsikan segmentasi pasar dengan benar.

Mengklasifikasikan segmentasi pasar dengan tepat

Menerapkan segmentasi pasar dengan baik

Melakukan analisis segmentasi pasar dengan baik.

KEGIATAN PEMBELAJARN



• **Pengertian Segmentasi Pasar**

• **Tujuan Segmentasi Pasar**

• **Manfaat Segmentasi Pasar**

Apa sih itu Segmentasi.....?



Segmentasi = Pengelompokkan

Kelompok Konsumen



Kelompok Konsumen Heterogen



Kelompok Konsumen Homogen

Kelompok Produsen :



Kelompok Pasar Homogen



Kelompok Pasar Heterogen



TUJUAN SEGMENTASI PASAR

- Meningkatkan Pelayanan Konsumen agar Lebih Baik
- Membuat Strategi Pemasaran Dapat Lebih Terarah
- Dapat Digunakan untuk Merencanakan Bisnis dan Mengevaluasi Target
- Dapat Mengenal Kompetitor

MANFAAT SEGMENTASI PASAR

- Pasar lebih mudah dibedakan
- Strategi pemasaran menjadi lebih mengarah
- Menemukan peluang baru
- Faktor penentu desain
- Strategi komunikasi lebih efektif
- Melihat kompetitor dengan segmen yang sama
- Evaluasi target dan rencana bisnis





Forum Diskusi

- Diskusikan bersama teman kelompok anda. Mengapa perusahaan perlu melakukan segmentasi pasar? Carilah di Internet, Modul maupun artikel untuk menguatkan jawaban anda!
- Tuangkan hasil diskusi kelompok untuk diunggah pada aplikasi google classroom. Berikan tanggapan dari kelompok lain yang mengomentari hasil diskusi anda.

Terimakasih.....

