Pertanyaan Diskusi Kelompok 18 (Strategi Peningkatan Usaha PT. Jamu Jago Dalam Melakukan Penguasaan Pasar Global)

1. Ayu Sinta K. (2011-12-087)

**Pertanyaan :**

 dalam pemasaran tadi kan mengutamakan loyalitas pelanggan. Apa yang dimaksud dengan loyalitas pelanggan? Dan apa manfaat bagi persahaaan?

**Jawaban :**

 loyalitas konsumen pada umumnya suatu sikap yang merujuk pada ukuran keterkaitan konsumen terhadap pemilihan dan penggunaan suatu produk. Bentuk dari loyalitas konsumen dapat tekait secara empiris yaitu pembelian secara berulang dan perekomendasian.

Manfaat bagi perusahaan yaitu dapat mempertahankan pelanggan agar tidak beralih pada produk pesaing, walaupun produk mengalami peerubahan baik menyangkut harga maupun yang lain. Selain itu loyalitas dapat memberikan berbagai keuntungan bagi pemasar.

1. M. Solihudin (2011-12-138)

**Pertanyaan :**

Bagaimana cara PT. Jamu Jago dalam menguasai pasar global?

**Jawaban :**

 PT. Jamu Jago sebagai perusahaan yang sudah mapan tentunya memiliki strategi dalam memasarkan produk-produknya. Strategi pemasaran PT. Jamu Jago dalam kegiatan pemasaran ditinjau dari sisi Integrated Marketing Communication adalah:

a. Periklanan
Iklan merupakan media informasi yang dibuat sedemikian rupa untuk menarik minat khalayak. iklan biasanya dibangun atas empat komponen, yaitu:
1) Aspek perilaku, merupakan tindakan-tindakan yang diharapkan pada
 calon pembeli,
2) Sikap yang diharapkan, yang menyangkut sikap atau keistimewaan produk,
3) Kesadaran, dalam mengembangkan produk-produk baru di pasaran merebut calon pembeli,
4) Positioning, sasaran konsumen.

b. Promosi Penjualan
PT. Jamu Jago selain mengunakan medai iklan juga menggunakan strategi Promosi Penjualan (Sales Promotion). Sales promotion yang merupakan kegiatan untuk membujuk secara langsung yang menawarkan insentif atau nilai lebih untuk suatu produk pada sales force, distributor atau konsumen langsung dengan tujuan utama yaitu menciptakan penjualan yang segera. Promosi penjualan digunakan untuk menjaring konsumen baru dan terciptanya penjualan yang meningkat dalam waktu dekat.

c. Public Relations
Pt. Jamu jago memberikan akses yang seluas-luasnya untuk kunjungan ke lingkungan pabrik. Dalam kunjungan itu terdapat kegiatan-kegiatan edukasi tentang jamu-jamuan dan tanaman herbal sehingga masyarakat dapat melihat kegiatan-kegiatan yang ada di lingkungan pabrik. Masyarakat yang datang juga mendapatkan manfaat tentang edukasi tanaman herbal yang berkahsiat bagi kesehatan.

d. Direct Selling
Direct Selling ini dapat dilakukan melalui telemarketing, email dan lain-lain. Tentanya direct selling yang dilakukan dipadukan dengan program-program yang lain sepertinya insentif atau discount yang merupakan bagian dari sales promosi.

e. Personal Selling
Pemasaran secara personal selling mencakup penjualan melalui orang ke orang secara langsung. Kaitan dengan personal selling yang dilakukan dalam proses pemasaran jamu jago tentunya sangat mempengaruhi volume penjualan.

1. **Agus ahmad mufad (2011-12-070)**

**Pertanyaan :**

Di zaman medern ini banyak beredar obat2 kimia yang praktis dan hiegenis. Trkadang juga para dokter menyaranklan pasiennya untuk membeli obat tersebut. Dan ada juga obat berbentuk kapsul yuang tanpa efek samping. Bagaimana meyakinkan mesyarakat agar produk PT. Jamu Jago dapat diminati masyarakat di zaman yang modern ini?

**Jawaban :**

Pada umumnya Obat kali memiliki efek samping yang timbul segera maupun setelah lama dikonsumsi sesuai dosis terapi dan aturan pakainya. Efek samping obat antara lain kemoterapi kanker, antibiotika, antiviral, obat penghilang rasa sakit, obat yang bekerja pada susunan saraf pusat yang merugikan kesehatan tubuh manusia. Dengan demikian,dalam meyakinkan pelanggan Pt. Jamu Jago memberikan arahan kepada masyarakat luas, melalui strategi yang sudah ditetapakan agar Obat herbal mendapat tempat tersendiri di hati masyarakat karena konsep *back to nature* yang ditawarkan dengan memberikan kesan aman dikonsumsi seluruh keluarga. Apalagi jika obat-obatan itu didukung pengemasan yang baik, mudah didapat, dan harganya murah.

1. Ellyana Priellinda (2011-12-174)

**Pertanyaan :**

Saat ini banyak orang yang berpendapat bahwa jamu memiliki efek samping yang negatif terhadap metabolisme tubuh terutama pada kesuburan kewanitaan. Bagaimana cara PT. Jamu Jago menampik pendapat orang-orang tersebut agar mereka tetap percaya terhadap jamu Jago?

**Jawaban :**

Tidak dapat dipungkiri lagi, memang pada saat ini obat banyak menimbulakn efek samping, yaitu pada kesuburan kewanitaan. Akan tetapi tidak semua jamu memiliki efek yang sama seperti diatas, dari pihak PT. Jamu Jago merekomendasikan bahwa

 Bahan kimia merupakan zat asing yang akan di detoksikasi oleh tubuh,bila proses idetoksikasi kurang sempurna, akan menjadi agen berbahaya bagi sel tubuh. Akan tetapi tidak dagi produk organik alami yang lebih diterima tubuh, relatif kecil bahayanya bagi tubuh manusia. Karena Negara Indonesia mempunyai keanekaragaman hayati kedua terbesar di dunia dan jumlah penduduk keempat terbesar di dunia. Saat ini 940 spesies tanaman di Indonesia berkhasiat sebagai obat dan 180 spesies telah digunakan dalam ramuan obat tradisional oleh industry obat tradisional Indonesia, maka PT. Jamu Jago menyarankan bagi masyarakat untuk beralih mengkonsumsi jamu bagi kesehatan agar tidak membahayakan tubuh, dan tidak berpengaruh negatif bagi kesuburan kewanitaan.

1. **Nama : Dina selviana**

**Nim : 2011-12-225**

Pertanyaan :

ditengah persaingan dipasar industry jamu yang semakin ketat ,maka untuk dapat terus bertahan dibutuhkan rumusan strategi yang tepat.strategi yang bagaimana menurut anda tepat dalam menyiasati dan mengelola kondisi eksternal dan internal perusahaan itu?

Jawaban :

Dengan cara mengadakan perencanaan usaha yang cermat mengenai :

Eksternalnya :

- Perkembangan pasar

- Persaingan

- Sumberdaya manusia

Internalnya :

- Teknologi

- Proses produksi

- Keuangan , rugi – laba ,arus kas

- Pasokan bahan baku , dan lain – lain

1. **Nama : setyo budi utomo**

**Nim : 2011-12-089**

Pertanyaan :

Bagaimana strategi pt. jamu jago dalam bersaing terhadap obat –obatan modern ?

Jawaban :

 YAITU dengan cara

- selalu memperbarui kemasan yang secara terus menerus agar lebih menarik, dna selalu fress diliat konsumen.

- Kemudian selalu memperbarui aneka rasanya, sebelum produk lainnya mengeluarkan produk yang sama contoh : buyung upi yang digemari anak – anak diberi varians rasa

Dan demi kelancaran aktifitas perusahaan maka pt. jamu jago harus segera membenahi kelemahan internalnya dengan menerapkan sistem teknologi informasi secara intergral dan menyeluruh disemua unit dan divisinya , selain itu program training dan pelatihan sebaiknya dilakukan secara lebih insentif dan dijadikan sebagai sarana untuk menghasilkan para innovator bagi oengembangan produk

1. **Nama : zumrotus naini ulfa**

**Nim : 2011-12-093**

Pertanyaan :

Dalam penguasaan pasar global sasaran apa yang diinginkan dan dalam perluasan sasaran tersebut hambatan- hambatanya itu apa saja ?

Jawaban :

Tentunya sasaran yang diinginkan adalah menguasai pasar dunia cuman menguasai pasar dunia tidaklah mudah,butuh kerja keras dan strategi yang tinggi. Dan pastinya ada hambatan – hambatan yang menghadang,hambatannya adalah susahnya izin agar produk jamu jago bisa masuk kenegara lain,kemudian Strategi Pemasaran Pt. Jamu Jago,dan munculnya produk yang sama.

Nama : gunawan noviyansyah

Nim : 2011-12-135

Pertanyaan :

Menurut anda untuk mebuat jamu itu tetap Berjaya tanpa kesan kuno ?

Jawaban :

YAITU dengan cara

- selalu memperbarui kemasan yang secara terus menerus agar lebih menarik, dna selalu fress diliat konsumen.

- Kemudian selalu memperbarui aneka rasanya, sebelum produk lainnya mengeluarkan produk yang sama contoh : buyung upi yang digemari anak – anak diberi varians rasa

Dan demi kelancaran aktifitas perusahaan maka pt. jamu jago harus segera membenahi kelemahan internalnya dengan menerapkan sistem teknologi informasi secara intergral dan menyeluruh disemua unit dan divisinya , selain itu program training dan pelatihan sebaiknya dilakukan secara lebih insentif dan dijadikan sebagai sarana untuk menghasilkan para innovator bagi oengembangan produk