



# Pemasaran Ritel

Sessi

1

# REFERENCES



## RETAILING MANAGEMENT

Michael Levy - Barton A. Weitz

## RETAIL MANAGEMENT

*a strategic approach*

Barry Berman - Joel R. Evans



# **Introduction to The World of Retailing**

**Mengenai Dunia Ritel**



# PENDAHULUAN

- Apa Retailing itu ?
- Apa yang dilakukan Pengecer?
- Mengapa Retailing begitu penting di masyarakat?
- Peluang Karir dan Wirausaha apa yang ada pada dunia retailing?
- Tipe Keputusan apa yang dibuat pada Ritel?

# What is Retailing ?

Semua aktivitas yang terlibat dalam penjualan jasa atau barang-barang yang secara langsung kepada konsumen akhir untuk digunakan secara pribadi atau non-bisnis

Pedagang Eceran adalah perusahaan bisnis yang volume penjualannya semata berasal dari menjual secara eceran



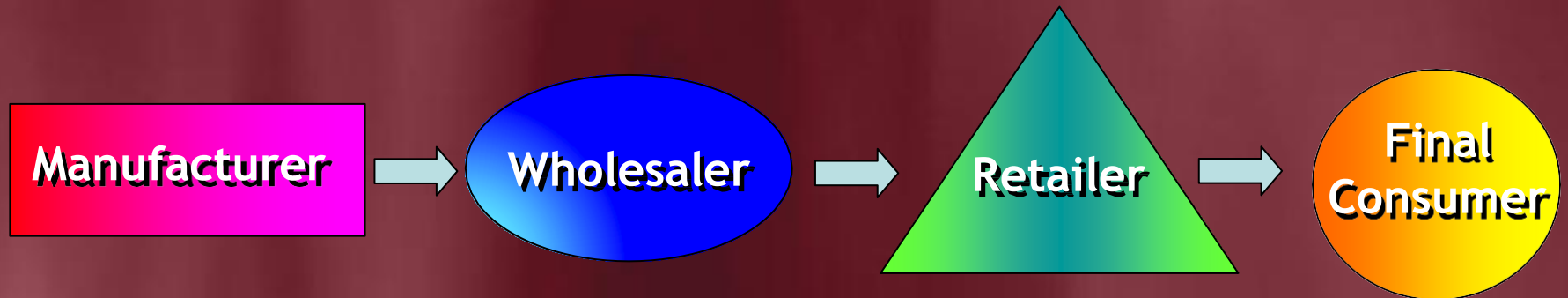


# What is Retailing ?

Ritel merupakan tahap terakhir dalam suatu saluran distribusi, yang berisi orang-orang dan bisnis yang terlibat secara fisik dalam menggerakkan dan memindahkan kepemilikan jasa dan barang-barang dari produsen ke konsumen



## Tipe Saluran Distribusi Ritel



## Karakteristik Khusus Retail

**Penjualan  
Rata-rata Kecil**

**Stimuli  
Pembelian**



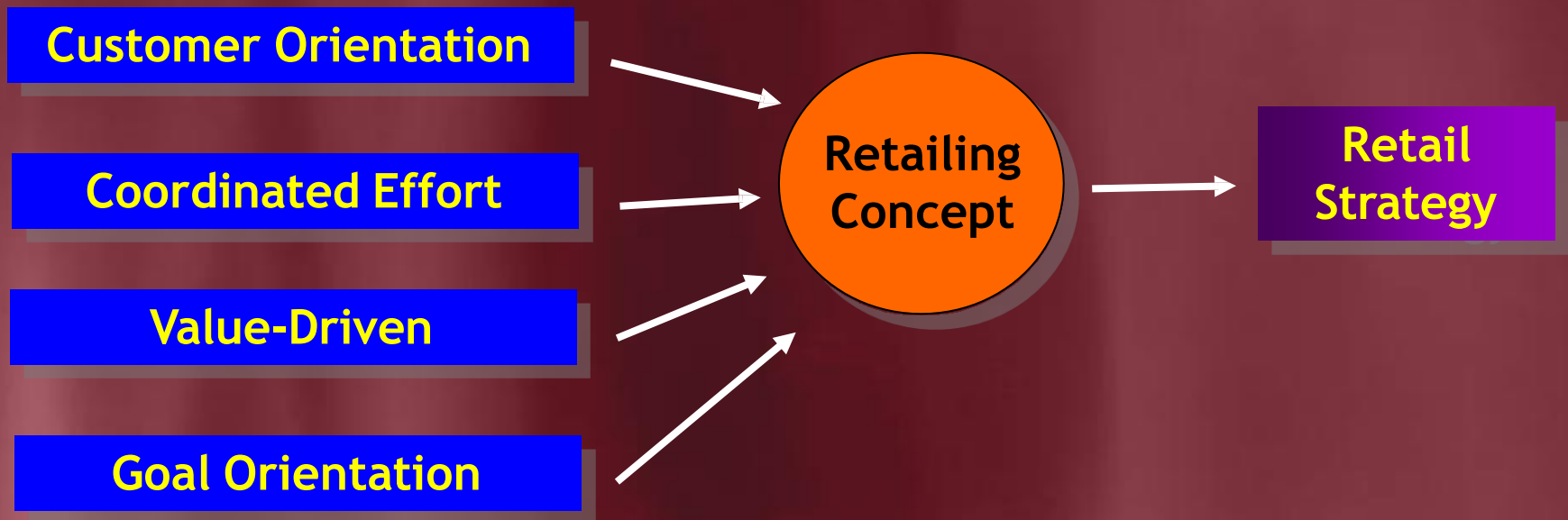
```
graph TD; A[Penjualan Rata-rata Kecil] --> C((Retailer's Strategy)); B[Stimuli Pembelian] --> C; D[Popularitas Toko] --> C;
```

**Retailer's  
Strategy**

**Popularitas Toko**



# The Retailing Concept



# The Retailing Concept

## Konsep Retailing meliputi 4 (empat) unsur


1. **Customer Orientation** ~ Pedagang Eceran menentukan atribut dan kebutuhan pelanggannya dan berusaha memuaskan kebutuhan tersebut seoptimal mungkin
2. **Coordinated Efforts** ~ Pedagang Eceran mengintegrasikan semua aktivitas dan rencana untuk memaksimalkan efisiensi
3. **Value-Driven** ~ Pedagang Eceran menawarkan nilai yang terbaik bagi pelanggan, baik pembelian eceran maupun pembelian dalam skala besar. Artinya pelanggan memperoleh harga yang sesuai untuk setiap produk dan layanan pelanggan
4. **Goal Orientation** ~ pedagang eceran menetapkan target dan kemudian menggunakan strategi tersebut untuk mencapai target tsb.

# Fungsi Ritel

1. **Menyediakan beraneka macam Produk Eceran** ~ Supermarket bisa menyediakan 20 ribu - 30 ribu macam produk yang berasal dari lebih 500 perusahaan. Menawarkan berbagai merek, ukuran, desain, warna dan harga. Ada beberapa ritel yang hanya menyediakan kelompok produk tertentu
2. **Membuka Kemasan untuk Contoh** ~ Untuk mempermudah dan menjaga kualitas, sebelum dikonsumsi, produk harus dikemas dengan baik agar tidak mudah rusak. Lalu ritel menawarkan produk tersebut dalam kuantitas yang lebih kecil untuk konsumen individu & rumah tangga. Ini dinamakan *Breaking Bulk*.



# Fungsi Ritel

- 
3. **Kepemilikan Persediaan** ~ salah satu fungsi pengecer adalah menyediakan produk. Dan akan tersedia ketika konsumen menginginkannya. Sehingga, konsumen hanya perlu menyimpan produk di rumah dalam jumlah kecil. Karena mereka mengetahui bahwa di saat memerlukan kembali, mereka cukup pergi ke retail
  4. **Menyediakan Jasa** ~ pengecer menyediakan jasa yang membuat pelanggan lebih mudah dalam membeli dan menggunakan produk:
    - Ada Pengecer yang menawarkan kredit.
    - Pengecer memajang produknya, sehingga konsumen dapat melihat dan mengujinya sebelum membeli.
    - Beberapa pengecer dilengkapi pelayan toko untuk menjawab pertanyaan pelanggan dan menyediakan informasi tambahan tentang produk.

# Peluang Dalam Ritel

Menghadapi lingkungan yang semakin kompetitif dan penuh tantangan, Dunia Ritel dipandang sebagai bidang bisnis yang memiliki potensi yang sangat tinggi.

Karena Penjualan Eceran merupakan bagian pemasaran terpenting.

Karenanya Peritel akan merekrut dan mempromosikan orang-orang yang memiliki keterampilan dan minat yang luas.





# Beberapa Posisi Karier Dalam Ritel

- Pemilik Ritel
- Pengelola Ritel
- Pramuniaga
- Kasir
- Kepala Gudang
- Purchase Manager
- Customer Service
- Security
- Penata Ruang (indoor dan outdoor)
- Pemasok Barang Dagangan
- Manajer SDM
- Manajer Keuangan
- Delivery Service
- Driver
- etc

