



Problematika Manajemen

Oleh Dr. Sri Subawa, M.M.

Jadilah Pemasar yang Andal

Saya adalah seorang karyawan suatu perusahaan minuman berskala nasional dan bekerja sudah berjalan sekitar 2 tahun di bidang produksi. Tapi desas-desus perusahaan, minggu ini akan dilakukan mutasi untuk penyegaran. Dan, saya akan ditempatkan di bagian pemasaran. Apa yang harus dilakukan sebagai seorang pemasar, mengingat saya berlatar belakang teknik. Terima kasih pengasuh Rubrik Problematika Manajemen.

Salam dari Shanti, Gianyar.

Memiliki latar belakang pendidikan sebagai seorang *engineering*, tidak menjadi masalah ketika ditempatkan ke bagian lain seperti sebagai pemasar, yang bukan menjadi *basic* pengetahuan yang dimiliki. Semua hal tersebut dapat dipelajari, diterapkan asalkan ada kemauan untuk belajar dan berlatih. Sebagai seorang *marketer*, ada beberapa keterampilan yang mesti dimiliki, ketika ditugaskan di bagian/divisi *marketing*, mengingat keberhasilan divisi ini diukur dari seberapa penjualan yang dapat dilakukan. Keterampilan pertama, memahami produk yang dijual dan ditawarkan kepada konsumen. *Product knowledge* menjadi penting, karena konsumen akan bertanya secara detail tentang produk kita.

Kemampuan komunikasi secara interpersonal, yang dilakukan melalui berbagai media, kepada konsumen secara langsung (*public speaking*), ada rasa percaya diri yang kuat dalam mengkomunikasikan produk. Ketelitian dalam mencermati data konsumen, kemampuan dalam menganalisis (penentuan segmen, target pasar, posisi perusahaan) dan mempresentasikan menjadi hal penting, karena hal ini menunjukkan bagian *image* dan kualitas produk dari perusahaan.

Berikutnya adalah seorang *marketer* sepatutnya memiliki kreativitas dan inovasi yang tinggi. Kreatif dalam mempromosikan produknya, yang dituangkan dalam berbagai macam bentuk promosi seperti iklan, *personal selling*, *sales promotion* dan bentuk promosi lainnya. Promosi yang dilakukan secara efektif, pemilihan media yang tepat, sehingga pesan terhadap produk yang disampaikan kepada konsumen sesuai dengan apa yang diharapkan. Melalui tim kerja yang solid dan kerja sama yang kuat, kemudian kemampuan dalam bernegosiasi, persuasif yang mampu mengajak/mempengaruhi orang-orang untuk mengikuti apa yang kita sampaikan dan meyakinkan konsumen agar tetap dan berkeinginan untuk mengonsumsi produk secara terus menerus. Selamat mencoba, selalu belajar dan berkarya. Semoga berhasil. ***