LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK
DASAR DASAR PEMASARAN

KELAS 10 PEMASARAN
PRILAKU KONSUMEN





NAMA : .....

KELAS : .....

MAPEL : .....

LIVEWORKSHEETS

Tujuan Pembelajaran

1. Peserta didik dapat Menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pelanggan.
2. Peserta didik dapat mengidentifikasi sinyal sinyal calon pelanggan
3. Peserta didik dapat menentukan bahasa pemasaran

A. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Pelanggan

Beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku pelanggan meliputi:

- Faktor Budaya: Nilai, kepercayaan, dan adat istiadat.
- Faktor Sosial: Kelompok referensi, keluarga, dan peran sosial.
- Faktor Pribadi: Umur, pekerjaan, gaya hidup, dan kepribadian.
- Faktor Psikologis: Motivasi, persepsi, pembelajaran, dan sikap.

B. Memahami sinyal calon pelanggan

Sinyal calon pelanggan adalah indikasi bahwa seseorang sedang mempertimbangkan untuk membeli suatu produk atau layanan. Beberapa sinyal yang perlu diperhatikan antara lain:

- Minat yang Tinggi: Pelanggan banyak bertanya atau mencari informasi tentang produk.
- Perbandingan Produk: Pelanggan membandingkan berbagai merek atau fitur.
- Interaksi di Media Sosial: Calon pelanggan sering berkomentar atau menyukai konten terkait produk.
- Permintaan Demo atau Uji Coba: Pelanggan ingin mencoba sebelum membeli.
- Kesediaan Bernegosiasi: Pelanggan mulai membahas harga atau penawaran khusus.

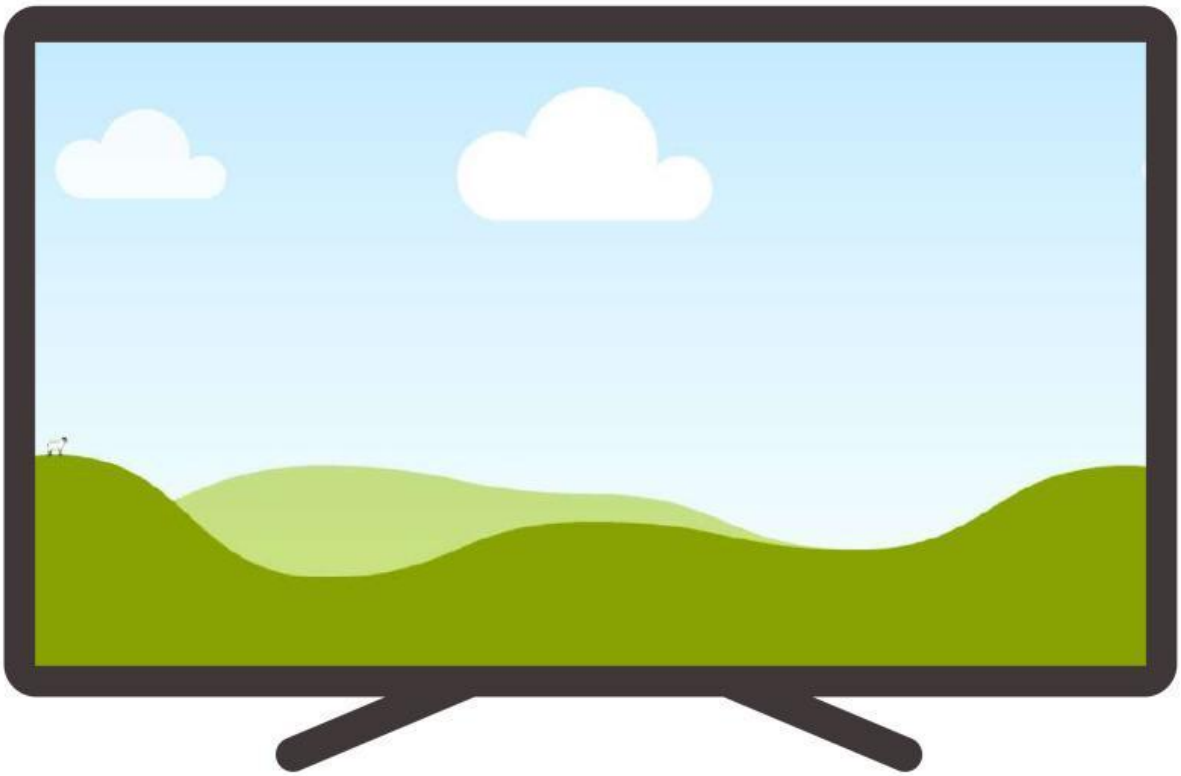
C.Menentukan Bahasa Pemasaran yang Efektif

Bahasa pemasaran yang tepat sangat penting untuk menarik pelanggan. Strategi yang dapat digunakan meliputi:

- Gunakan Bahasa yang Persuasif: Fokus pada manfaat dan solusi yang diberikan produk.
- Sesuaikan dengan Target Pasar: Gunakan bahasa yang sesuai dengan segmen pelanggan (formal, santai, atau teknis).
- Gunakan Storytelling: Cerita yang menarik dapat meningkatkan keterlibatan pelanggan.
- Gunakan Call-to-Action (CTA) yang Kuat: Misalnya, “Beli Sekarang”, “Coba Gratis”, atau “Dapatkan Penawaran Spesial”.
- Komunikasi yang Jelas dan Singkat: Hindari penggunaan jargon yang sulit dipahami pelanggan.

LIVEWORKSHEETS

D. Untuk memahami materi silahkan tonton Video



LIVEWORKSHEETS

E. Soal Latihan

a. Pilihan Ganda

1. Faktor utama yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan pembelian adalah...

A. Faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis
B. Faktor cuaca, ekonomi, dan lingkungan
C. Faktor kebiasaan, intuisi, dan impulsif
D. Faktor promosi, diskon, dan ketersediaan produk
E. Faktor gaya hidup, regulasi pemerintah, dan globalisasi

B. ESSAY

1. Sebutkan dan jelaskan empat faktor utama yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan pembelian!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

LIVEWORKSHEETS

c. Drop down

3. Gaya hidup seseorang dalam membeli produk dipengaruhi oleh...

4. Saat seseorang membeli barang karena dipengaruhi oleh teman atau kelompok sosialnya, ini termasuk dalam faktor....

5. Faktor utama yang memengaruhi perilaku konsumen yang berasal dari dalam diri individu adalah...

d. Menjodohkan

6. Cocokan gabar dikolom A dengan istilah yang sesuai di kolom B

Kolom A (Gambar - Contoh Situasi Perilaku Konsumen)

1. 🛒 (Gambar seseorang mencari informasi di internet sebelum membeli produk)
2. 👨‍👩‍👧 (Gambar keluarga yang sedang memilih produk bersama di supermarket)
3. 💭 (Gambar seseorang yang terlihat bingung memilih antara dua merek produk)
4. 😊 (Gambar konsumen yang terlihat puas setelah menggunakan produk tertentu)
5. 📺 (Gambar seseorang yang membeli produk karena melihat iklan di TV atau media sosial)

Kolom B (Istilah Perilaku Konsumen)

a. Faktor Sosial
b. Evaluasi Alternatif
c. Pencarian Informasi
d. Pengaruh Iklan
e. Evaluasi Pasca Pembeli

e. Isian Singkat

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan singkat.

7. Istilah yang digunakan untuk menyebut value ke arah yang lebih tua seperti gambar di atas adalah.....

8. Benda dapat terlihat karena adanya cahaya, bagian yang tidak terkena cahaya akan gelap dan diterpa cahaya akan terang. Hal ini disebut dalam desain dengan istilah ...

LIVEWORKSHEETS

c. Cari Kata

9. Carilah 10 Kata terkait materi dbawah ini !

P	L	M	P	R	O	D	U	K	I	E	L	B	Y	P
M	S	B	E	K	U	P	X	G	X	W	M	D	N	P
C	B	U	S	D	U	W	O	I	F	I	J	F	B	U
P	S	R	P	R	I	L	A	K	U	G	Q	E	Q	P
R	T	M	R	V	O	A	I	Z	E	S	U	X	S	E
O	X	L	Q	N	L	C	S	K	T	H	N	N	I	L
M	U	V	K	C	O	W	T	O	S	P	B	Q	N	A
O	P	E	P	V	Y	U	Z	N	S	I	J	J	Y	N
S	T	N	A	T	A	Q	Z	S	A	I	V	Q	A	G
I	V	V	F	A	L	Y	A	U	P	W	A	F	L	G
V	W	K	S	K	I	C	C	M	E	A	G	L	Z	A
Q	X	T	M	D	T	M	R	E	F	I	R	S	Y	N
K	D	P	Y	H	A	E	R	N	Y	L	O	J	F	B
H	M	R	W	Q	S	K	N	S	Z	L	P	Z	I	B
Y	C	L	P	E	M	A	S	A	R	A	N	I	O	Y

LIVEWORKSHEETS

g). Drag Drop

Jawablah pertanyaan berikut dengan memindahkan Frame yang tersedia!

10. Studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan mengevaluasi produk dan jasa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka.defenisi tersebut merupakan pengertian dari prilaku .....
11. Perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian barang dipengaruhi oleh berbagai faktor, di antaranya faktor pribadi, sosial, budaya, psikologi dan .....
12. mengenali tindakan, perilaku, dan data yang menunjukkan minat mereka terhadap produk atau layanan. Sinyal ini dapat berupa verbal maupun non-verbal.dari pemahaman ini merupakan tentang bagaimana memahami sinyal sinyal calon .....
13. Status sosial, gaya hidup dan kepribadian adalah merupakan pengelompokan konsumen berdasarkan .....
14. Keinginan akan barang dan jasa tertentu yang dimotivasi oleh kekuatan dan niat untuk membeli produk itu merupakan ....

Konsumen	**Ekonomi.**
Pelanggan	**Psikografi**
Permintaan	

LIVEWORKSHEETS