

**Oleh : Dra. Rahma Wahdiniwaty, M.Si.**

## **Keputusan-keputusan Pemasaran Pengecer :**

- 1). **Keputusan Pasar Target**
- 2). **Keputusan Produk dan Keputusan Pelayanan**
  - Ada 3 variabel yang penting :
  - 2.1. Jenis Produk
  - 2.2. Bauran Pelayanan
  - 2.3. Ikim atau suasana toko
- 3). **Keputusan Harga**
  - Harga dari para pengecer merupakan pokok bersaing utama dan mencerminkan kualitas barang yang dijual dan pelayanan yang diberikan.
- 4). **Keputusan Promosi**
  - Untuk mencapai konsumen para pengecer menggunakan alat promosi biasa yaitu periklanan, penjualan perorangan, promosi penjualan dan publikasi.
- 5). **Penentuan Lokasi**
  - Pilihan lokasi pengecer merupakan faktor bersaing yang penting dalam usaha menarik pelanggan.

**Pengecer sekarang, yang melihat masa depan harus memperhitungkan kecenderungan-kecendrunagn berikut ini :**

- 1). Menurunnya pertumbuhan ekonomi dan penduduk.
- 2). Kenaikan biaya modal, tenaga kerja dan energi.
- 3). Perubahan gaya hidup konsumen, pola berbelanja dan sikap dalam berbelanja.
- 4). Munculnya teknologi baru.
- 5). Bertambahnya kekuatan para pengecer besar.
- 6) Semakin banyaknya peraturan pemerintah yang mempengaruhi penjualan eceran.