

Jatiku berasal dari bahasa Dayak Kanayatn yakni Ja'atiku yang berarti “menurut kata hatiku”. jatiku kemudian dijadikan sebagai nama buletin cu pancur kasih. nama ini diusulkan oleh seorang anggota awal, anggota aktif, dan selalu mendukung CU Pancur Kasih yakni bapak Irens Gedo Gama.

Meningkatkan Strategi Pemasaran Usaha Kecil dan Menengah

Jatiku edisi Oktober 2013, telah membahas tentang bagaimana caranya ‘Membangun Merek yang Kuat’, yang sering disebut dengan istilah Branding. Di dalam ulasannya juga terdapat kata strategi pemasaran yang tepat. Untuk itu, Jatiku edisi November 2013 kali ini masih berhubungan dengan Pemasaran (Marketing) yaitu Meningkatkan Strategi Pemasaran usaha kecil dan menengah’ yang semoga bisa memberikan manfaat yang luar biasa bagi anggota CU Pancur Kasih yang Hebat dan Luar biasa untuk menjadi seorang Pengusaha (Entrepreneur) yang handal.

Merencanakan strategi pemasaran yang tepat untuk menarik minat konsumen pada usaha kecil masih sangatlah sulit. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha kecil tentunya dengan fokus pada strategi pemasaran.

Anggaran pemasaran pengusaha kecil mungkin saja terbatas tetapi bukan berarti menjadi pengusaha kecil kalah dengan pengusaha besar. Yang paling penting yaitu harus lebih kreatif dan inovatif dengan anggaran yang minim untuk menghasilkan strategi pemasaran yang tepat.

Ada beberapa cara untuk mengoptimalkan pemasaran usaha dengan anggaran terbatas, misalnya:

- Bekerjasama dengan pengusaha atau rekan Anda untuk pemasangan iklan.
- Mencoba mengirimkan penawaran produk kepada pelanggan serta memberikan potongan harga untuk paket pembelian tertentu.
- Perkenalkan produk dan usaha Anda melalui media gratis, hal ini akan membantu pencarian para konsumen tentang produk yang Anda tawarkan. Misalnya saja publikasi melalui internet (anggota juga bisa menghubungi redaksi bulletin Jatiku).
- Libatkan lingkungan yang ada disekitar usaha Anda, dalam salah satu kegiatan yang usaha Anda laksanakan. Ini dapat dijadikan sebagai salah satu cara publikasi gratis kepada masyarakat sekitar.

Selain dari empat poin di atas, masih ada beberapa kunci sukses strategi pemasaran produk penjualan anda. Mari kita telaah, dan kita praktekan dalam pemasaran usaha anda!

1. **Konsisten** dalam menjalankan strategi pemasaran. Bersikap konsisten dapat mengurangi biaya pemasaran dan meningkatkan efektifitas penciptaan merek.
2. **Mampu memberikan pemahaman kepada para konsumen**, tentang apa yang Anda kerjakan, dan apa yang Anda produksi
3. **Berikan sebuah pembeda** agar bisnis Anda terlihat unik di mata calon konsumen.
4. **Tentukan tujuan pemasaran** yang Anda jalankan

5. **Membidik target pasar** yang tepat dan memberikan nilai tambah pada produk Anda untuk meyakinkan calon konsumen
6. **Berikan keuntungan** pada konsumen Anda
7. **Belajar menjadi seorang *networker***. menjadi seorang *networker* atau mempekerjakan seorang tenaga pemasaran yang bisa diandalkan sebagai ujung tombak perluasan jaringan bisnis Anda.
8. **Memanfaatkan papan iklan** di tempat strategis untuk memasang iklan Anda dalam waktu yang cukup lama.
9. Mencari cara untuk **menjadikan diri Anda sebagai orang yang ahli di bidang usaha yang sedang dijalankan**. Contohnya saja bila Anda membuka bisnis toko kue, maka asah diri Anda agar tidak hanya bisa memproduksi kue yang lezat namun juga bisa memberikan pelatihan bagi para pemula tentang bagaimana kiat-kiat membuka toko kue, mempublikasikan buku tentang resep membuat kue yang lezat, atau menjadi nara sumber di berbagai seminar cake & bakery untuk membangun *personal branding* yang cukup kuat.
10. **Bangun komunikasi** pemasaran yang jelas, singkat dan terfokus.

CU Pancur Kasih sebagai tempat Studi Banding Koperasi Kredit Adiguna, Kupang, NTT.



CU Pancur Kasih kembali lagi dijadikan sebagai tempat studi banding dari Koperasi Kredit yang ada di Indonesia, seperti yang telah dilaksanakan oleh Koperasi Kredit Adiguna, Koperasi Kredit yang berasal dari wilayah Indonesia bagian Timur yaitu wilayah Kupang, Nusa Tenggara Timur, 25 Oktober 2013.

Pelaksanaan studi banding Koperasi Kredit Adiguna dihadiri oleh seluruh Pengurus, Pengawas dan Manajemen Kopdit Adiguna dan disambut dengan baik oleh Pengurus, Pengawas dan Manajemen CU Pancur Kasih.

Perlu kita ketahui, Koperasi Kredit Adiguna berawal dari kegiatan simpan pinjam yang dikembangkan oleh para dosen dan karyawan Unika Widya Mandira, Kupang, 1 Agustus 1987. 'ADIGUNA' mempunyai arti 'Guna yang Utama'.

Pelaksanaan studi banding dilaksanakan untuk mempelajari dan menambah ilmu pengetahuan tentang bagaimana cara-cara membangun Koperasi Kredit yang

baik sehingga dapat diimplementasikan di wilayah Kupang sendiri.

Menurut Noberta Yati, Ketua Umum CU Pancur Kasih, studi banding yang dilaksanakan antara sesama Koperasi Kredit semoga bisa menjalin bekerja sama dalam membangun CU sehingga bisa mensejahterakan masyarakat khususnya anggota CU sendiri. Ia menambahkan juga bahwa kunjungan studi banding semoga bisa sama-sama saling berbagi pengalaman dan strategi-strategi untuk mensejahterakan anggota sampai ke daerah terpencil dan sederhana.

Studi banding yang dilaksanakan tidak terlepas dari dialog-dialog singkat yang membangun. Seperti salah satu pengurus Kopdit Adiguna menanyakan tentang cara-cara yang digunakan oleh CU Pancur Kasih untuk mengatasi masalah-masalah yang timbul dalam manajemen, bagaimana cara pengurus untuk bisa mendapatkan kepercayaan dari anggotanya dan bagaimana para pengawas CU Pancur Kasih bisa mengawasi tempat-tempat pelayanan yang tersebar di berbagai wilayah.

Diakhir kunjungan studi banding Kopdit Adiguna menyerahkan cinderamata sebagai tanda kerjasama bagi kedua belah pihak Koperasi Kredit supaya semakin berkembang. Semoga kunjungan studi banding yang dilakukan oleh Kopdit Adiguna, CU Pancur Kasih semakin bisa memberikan pelayanan dan memberikan bukti yang terbaik demi mencapai kesejahteraan anggota.

Barage CU Malangkah Repo!!

JATIKU

Buletin Bulanan
Koperasi Kredit Pancur Kasih

Edisi November 2013

COMMUNICATION
MOBILE FRIENDLY
GROUPS NETWORKS
ULTIMEDIA CIRCLES

MENINGKATKAN STRATEGI PEMASARAN

USAHA KECIL DAN MENENGAH



KOPERASI KREDIT PANCUR KASIH
Jl. 28 Oktober Blok A No. 1 s.d 7 Pontianak Utara 78421 - Kalbar
Telp. (0561) 881951; 884723 - Fax. (0561) 884660
email: info@cupk.org - cupkindo@gmail.com

www.cupk.org

