

ABSTRAK

Perusahaan X adalah anak perusahaan yang berspesialisasi dalam solusi perangkat lunak ujung ke ujung yang cerdas untuk berbagai sektor di mana layanan mereka secara historis dikirimkan ke satu pelanggan di industri ini, sehingga Perusahaan X tidak pernah berorientasi pasar dan mengalami kesulitan memperkirakan permintaan pasar karena sebagian besar klien tidak menghubungi mereka dengan masalah mereka. Kemudian, perusahaan bermaksud untuk menentukan pasar mana yang paling sesuai dengan layanan Perusahaan X dan paling menguntungkan dalam jangka panjang.

Dengan menggunakan metode Riset Pasar, Perusahaan X berusaha menentukan pasar mana yang lebih menguntungkan antara pasar perawatan kesehatan dan semikonduktor. Kedua pasar dianalisis menggunakan elemen analisis pasar seperti ukuran pasar, pertumbuhan, tren, dan profitabilitas. Penelitian tambahan di pasar yang dipilih dilakukan dengan memanfaatkan database internal yang ada pada persona pembeli dan pelanggan potensial. Perbandingan komparatif pesaing Perusahaan X juga dianalisis untuk menentukan posisi pasar Perusahaan X.

Laporan skripsi ini mengusulkan rekomendasi dengan menggunakan metode kualitatif. Sebagai hasil dari pengujian strategi pemasaran Perusahaan X, hasil dari penelitian ini termasuk saran strategi pemasaran untuk Perusahaan X yang dapat membantu perusahaan untuk terlibat dan menciptakan kesepakatan bisnis dengan klien baru dalam jangka panjang.

Kata kunci: Riset Pasar, Analisis Pasar, Kesehatan, Semikonduktor.