

# Strategi Pemasaran Ritel



**Christina Whidya Utami**





**Bisnis** ritel merupakan salah satu usaha yang memiliki prospek cukup baik. Jumlah perusahaan ritel di Indonesia, terutama ritel modern masih sangat sedikit. Padahal jumlah penduduk Indonesia sangat besar. Mutu pelayanan ritel juga masih perlu ditingkatkan.

Buku ini memuat konsep-konsep pengelolaan ritel modern. Pengelolaan berdasar konsep-konsep ini membuat perusahaan ritel memiliki keunggulan persaingan. Berarti, perusahaan juga terhindar dari risiko kegagalan usaha.

Isi buku ini: (1) manajemen ritel: paradigma tradisional, lingkup dan proses perencanaan ritel modern; (2) bisnis ritel: karakteristik dan klasifikasi; (3) konsep segitiga ritel; (4) mengumpulkan informasi dan menentukan pelanggan sasaran; (5) pemilihan lokasi ritel; (6) pengelolaan barang dagangan; (7) pengelolaan harga barang dagangan; (8) komunikasi dengan pelanggan.

Pengguna buku ini: (1) mahasiswa yang mengambil mata kuliah ritel, dan dosen; (2) peserta pelatihan di bidang ritel; (3) praktisi: staf, supervisor, asisten manajer, dan manajer ritel modern skala menengah dan besar; (4) pengelola group minimarket, gerai tunggal, pedagang eceran; (5) manajemen atau eksekutif perusahaan produk konsumen; (6) analisis keuangan pemberian kredit pada bisnis ritel; (7) anggota asosiasi pengusaha ritel.

**Dr. Christina Whidya Utami., M.M.** Lulus Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi, Universitas Airlangga Surabaya, Jurusan Manajemen, tahun 1991. Lulus Magister Manajemen pada Program Magister Manajemen Universitas Airlangga Surabaya, tahun 1994. Lulus Program Pascasarjana bidang Ilmu ekonomi, konsentrasi Manajemen Retail, Universitas Airlangga Surabaya, tahun 2006. Saat ini beliau menjadi Staf Dosen tetap pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala (FE UKWMS) Surabaya Program studi Manajemen.

Pemasaran



PT INDEKS  
indeks@cbn.net.id

ISBN 979-683-957-1



9 789796 839575