

# STRATEGI PEMASARAN DATA PENGINDERAAN JAUH \*

Rasjid A. Aladin \*\*

## DAFTAR ISI

1. Latar Belakang
2. Lisensi Keagenan
3. Jaringan Distributor di Dunia
4. Konsep Inti Pemasaran
5. Kebutuhan, Keinginan & Permintaan
6. Produk Utilitas & Kepuasan
7. Pasar, Pemasaran & Pemasar
8. Transaksi dan Hubungan
9. Sistem Pemasaran Sederhana
10. Kiat Pemasaran Data Inderaja

---

\* Dipresentasikan pada Seminar Antariksa Nasional 1995, Jakarta, 26 Oktober 1995.

\*\* PT. Bhumi Prasaja :  
Kantor Pusat :  
Jl. Jurang No. 74, Bandung 40161, Telp. (022) 233051,  
237040,  
Fax. (022) 233051.  
Kantor Jakarta :  
Gedung Ritra, Tingkat 3  
Jl. Warung Buncit Raya No. 6, Jakarta 12740  
Telp. 7970849, 7982214, Fax. 7970849.

## 1. Latar Belakang

- \* Kegiatan Utama : - Jasa Survey & Permintaan  
- Konsultasi Teknik lainnya.
- \* Kami bukan Pakar Pemasaran, Pengalaman di lapangan untuk memuaskan pelanggan membuahkan kiat/ strategi, di mana kiat tersebut sebagian besar tercakup di dalam literatur manajemen pemasaran.

### Pekerjaan yang berkaitan dengan Inderaja & GIS \*

- 30 kontrak pekerjaan Digital peta telah dilaksanakan dari tahun 1992 s/d sekarang.
- Telah selesai pekerjaan Analisa/Prosesing Citra Sat. & Pembuatan Space Map untuk 434 produk Spot (atau 36% dari jumlah produk yang terjual).

\* Direktori Inderaja dan SIG, di Indonesia - PT. BP.

## 2. Lisensi Keagenan

### o Data Satelit

- |             |              |
|-------------|--------------|
| 1. Spot     | Oktober 1987 |
| 2. ERS 1    | Oktober 1992 |
| 3. Radarsat | Oktober 1995 |

### o S W. Inderaja

- |             |                        |
|-------------|------------------------|
| 1. OCAPI    | PT. Bhumi Prasaja      |
| 2. GEOIMAGE | PT. Indera Bhumi Mulia |

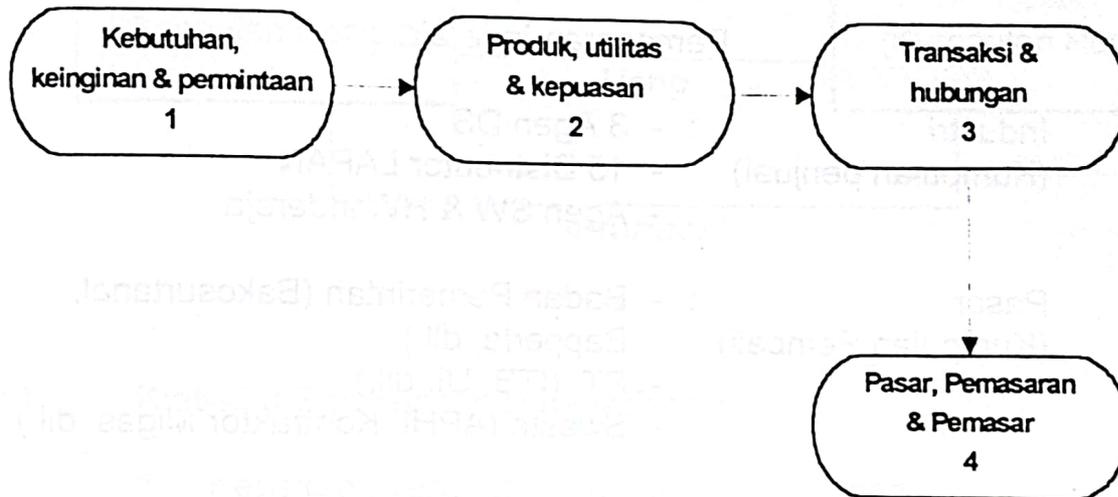
### o Data Satelit (LAPAN)

PT. Bhumi Inderaja

### 3. Jaringan Distributor di Dunia

SPOT = 63 Negara  
ERS 1 = Eurimage, Spot Image, RSI  
Radar Sat = 25 Negara

### 4. Konsep-konsep Inti Pemasaran



### 5. Kebutuhan, Keinginan & Permintaan.

1987 - 1988 :

- K3, telah ada (Dept. Trans, Migas, HPH)
- Kontrak dengan Skala Nasional telah terealisasi ( $\pm 1100$  Spot scenes)

1988 s/d sekarang :

- K3, meningkat (Potensi Aplikasi di Indonesia & diagram Aplikasi Spot)
- Potensi Inderaja - Blue Book 93/94 (36 TA & 11 DP)\*
- Rencana Pembuatan 350 SM - di KATIMIN

\* Susilo I. Remote Sensing Industri Indonesia : status of 1993, Teknologi Penginderaan Jauh di Indonesia

## 6. Produk Utilitas & Kepuasan

- Data Satelit dengan Pixcel 10 m & 20 m.
- Produk Digital & Fotografi
- SM.
- Paket Proyek

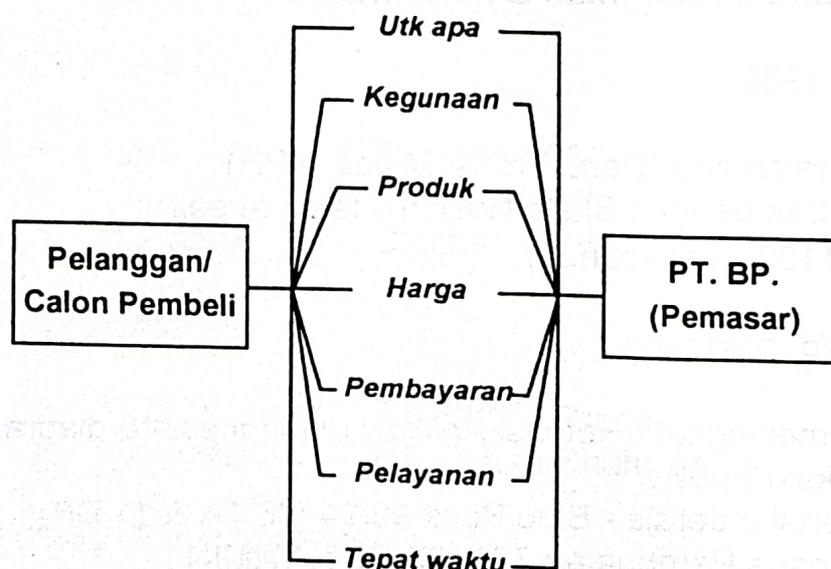
## 7. Pasar, Pemasaran, Pemasar

### Pemasaran Inderaja

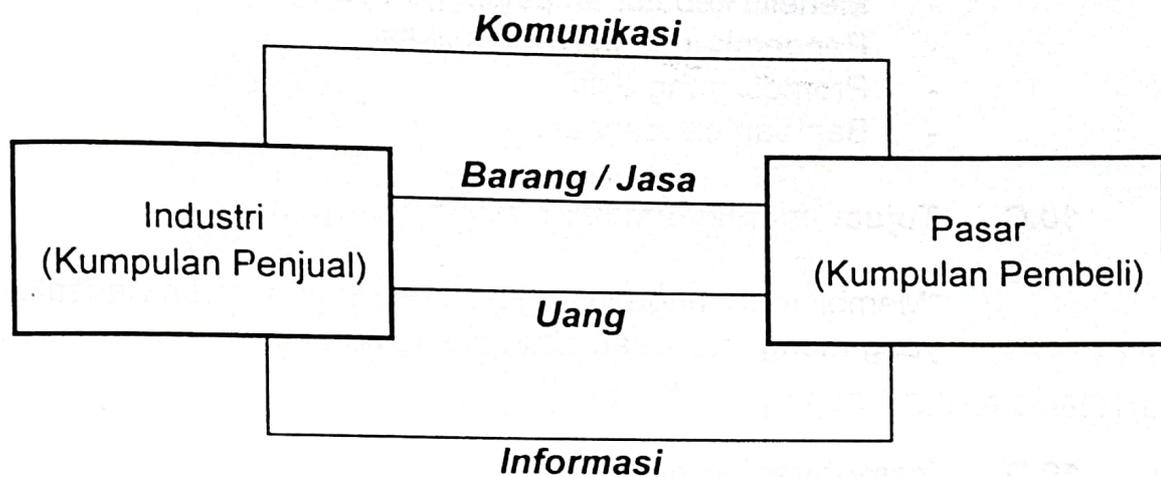
Industri (Kumpulan penjual) : - 3 Agen DS  
- 15 Distributor LAPAN  
- Agen SW & HW inderaja

Pasar (Kumpulan Pembeli) : - Badan Pemerintah (Bakosurtanal, Bappeda, dll.)  
- PT. (ITB, UI, dll.)  
- Swasta (APHI, Kontraktor Migas, dll.)

## 8. Transaksi & Hubungan



## 9. Sistem Pemasaran Sederhana



## 10. Kiat-kiat Pemasaran Data Inderaja

1. Kepekaan yang tajam terhadap pelanggan (tetap dekat dengan pelanggan).
2. Kepekaan yang tajam terhadap pasar (berteguh pada usaha).
3. Lebih mengutamakan memaksimalkan tata hubungan yang bermanfaat dengan pihak lain daripada memaksimalkan laba dari tiap-tiap transaksi.
5. Kemampuan yang tinggi untuk memotivasi karyawan guna menghasilkan mutu yang tinggi & nilai yang tinggi bagi para pelanggan.

### 10.A. Kepekaan yang tajam terhadap pelanggan (tetap dekat dengan pelanggan)

- Respon yang cepat & akurat
- "Jemput bola" & "Check - Recheck"
- Atensi terhadap pelanggan
- Up dating Informasi

#### **10.B. Kepekaan yang tajam terhadap pasar**

- Meneliti kebutuhan pelanggan yang spesifik;
- Pengembangan model aplikasi;
- Promosi yang aktif;
- Bantuan pendanaan.

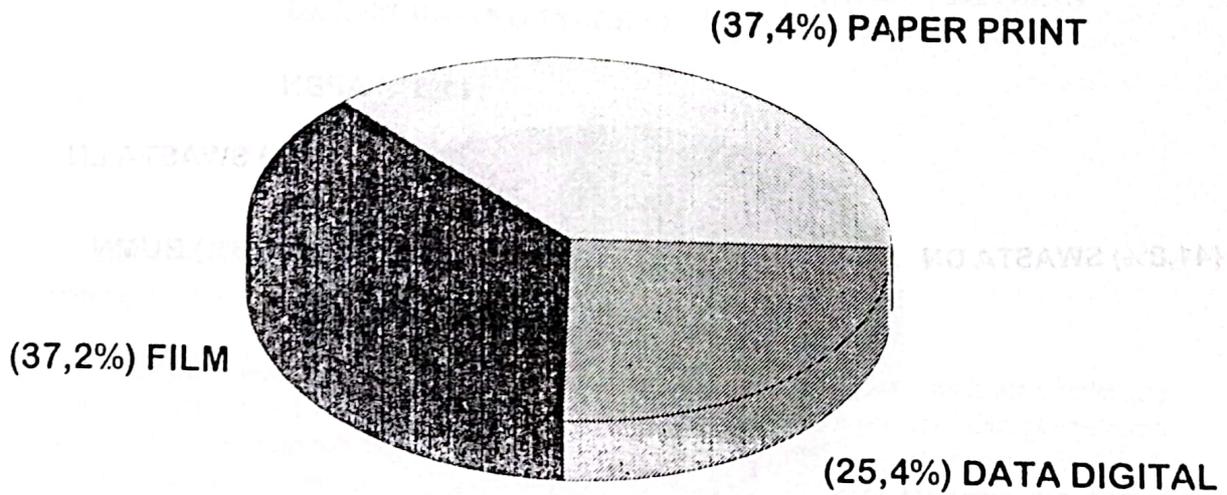
#### **10.C. Tujuan memaksimalkan tata hubungan**

“Membina hubungan yang baik dengan harapan transaksi yang menguntungkan akan pasti tiba”

#### **10.D. Memotivasi karyawan**

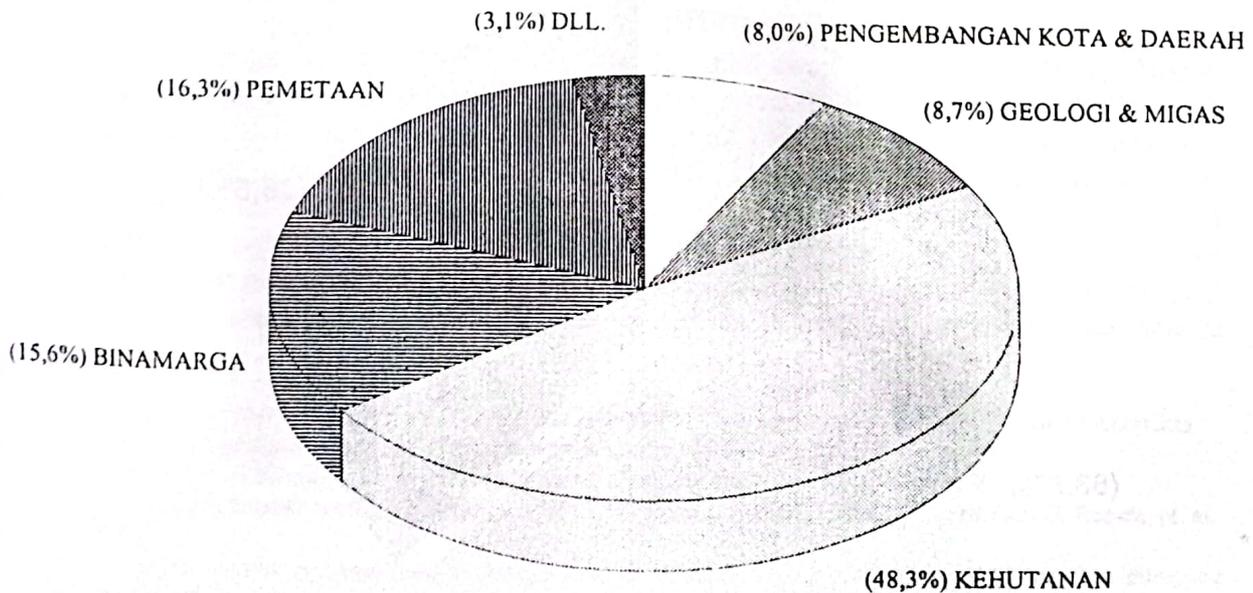
- Seluruh staf adalah pemasar, tergantung dengan latar belakang pendidikan;
- Staf kami tidak menjual produk melainkan memecahkan masalah melalui informasi yang terkandung di dalam Data Inderaja;
- Penghargaan terhadap karyawan yang memuaskan pelanggan.

## UNIT PRODUK HASIL DISTRIBUSI



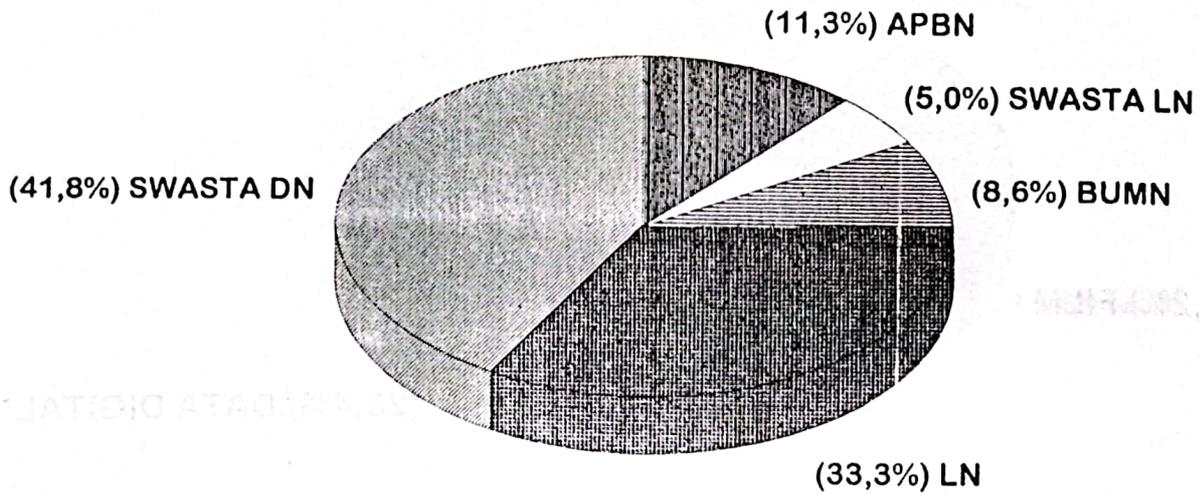
( JKT 95 )

## APLIKASI DATA SPOT



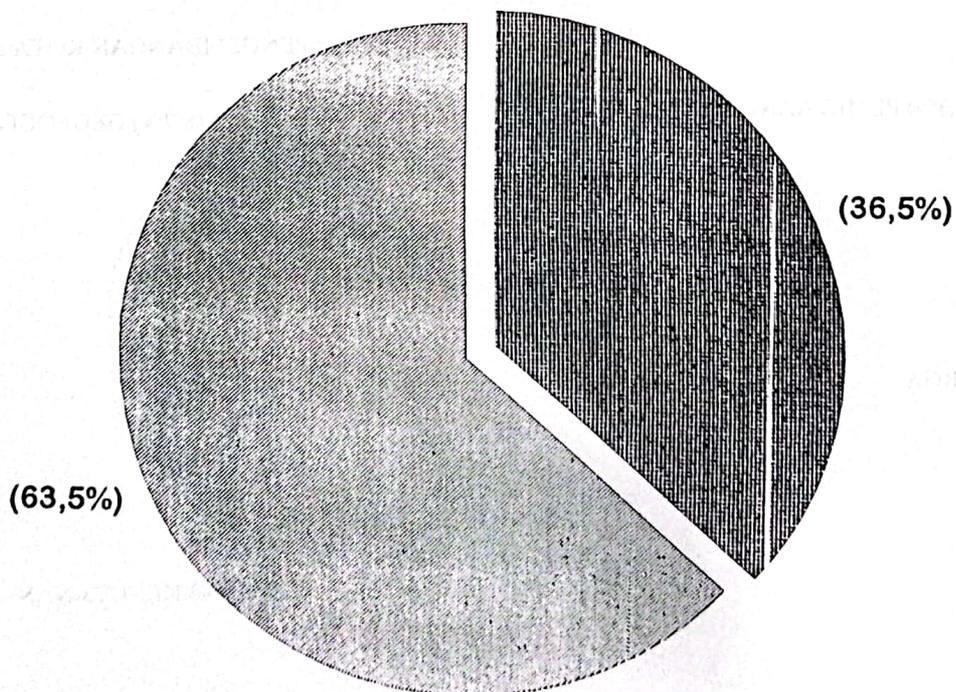
( JKT 95 )

**SUMBER DANA**  
(Dihitung Terhadap Jumlah Produk)



( JKT 95 )

**PROYEK YANG TERREALISIR**



( JKT 95 )