



Judul : 101 Problem Solving Tentang Pemasaran Produk
Penulis : John Afifi
Penerbit : Noktah
Tahun Terbit : 2019
ISBN : 978-623-7465-50-8
Jumlah Halaman : 172 Halaman

Manusia tentunya memiliki banyak permasalahan yang datang silih berganti. Permasalahan yang datang bisa berasal dari diri sendiri (konflik *internal*) atau dari faktor lingkungan (konflik *eksternal*). Permasalahan yang datang bisa datang langsung menimpa atau datang melalui tanda-tanda terlebih dahulu. Masalah yang datang harus diselesaikan jika tidak masalah itu terus menumpuk. Jangan lari dari masalah karena tidak akan menyelesaikan suatu masalah yang sedang terjadi.

Beberapa orang banyak memiliki kesempatan untuk merasakan dunia kuliah. Setiap manusia diajarkan untuk terus belajar dan berlatih. Masa kuliah melimpahkan tanggung jawab *ekstra* kepada mahasiswa terhadap pembelajaran. Tentunya dalam fase perkuliahan terdapat naik turun permasalahan. Tugas-tugas yang diberikan oleh dosen kepada mahasiswa memiliki tujuan untuk mengasah *creative thinking*. Selain tugas, sesi diskusi sesama mahasiswa dan dosen sangat mengasah berpikir kreatif dan berpikir kritis.

Lulus dari dunia kuliah, mahasiswa memiliki tujuan lainnya untuk melanjutkan bekerja atau memilih untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi (S2). *Skill* atau kemampuan dari seseorang bisa mempercepat peluang mendapatkan pekerjaan yang lebih

baik. Kemampuan yang dimaksud bukan hanya melulu terkait dengan kemampuan secara akademis terkait pengetahuan, namun lebih lanjut kepada *soft skill* individu. Bentuk *soft skill* yang dibutuhkan yaitu *time management, creative and critical thinking, life balance, problem solving*, dan masih banyak lagi.

Problem solving merupakan salah satu kemampuan yang berfungsi untuk menyelesaikan suatu masalah yang ada dengan baik. Kemampuan ini merupakan *soft skill* yang sangat dibutuhkan saat masa kuliah maupun di dunia kerja karena tidak seseorang yang tidak akan pernah tertimpa masalah dalam hidupnya. Kemampuan menyelesaikan masalah dalam tiap individu berkembang sesuai dengan usia, pengalaman, dan pengetahuan.

Kemampuan untuk menyelesaikan masalah bisa dimulai dari hal yang kecil seperti terdapat bentrok jadwal bermain dan *deadline* tugas. *Problem solving* juga dapat diterapkan dalam penjualan loh dan tentunya dapat mempengaruhi pendapatan (untung). Jurusan yang sangat berhubungan yaitu jurusan *marketing* namun sebenarnya kemampuan untuk berdagang itu bisa dimiliki oleh siapa saja. Sebagai mahasiswa, berjualan bisa menjadi pemasukan tambahan juga loh.

Salah satu buku yang *recomended* membahas penyelesaian masalah terkait pemasaran yaitu buku dengan judul *101 Problem Solving Tentang Pemasaran Produk* karangan John Afifi. Buku berukuran sedang dan bersampul merah ini memiliki enam bab. Enam bab tersebut meliputi *problem solving* yang berhubungan dengan produk, konsumen, iklan, kompetitor, pemasaran, serta pelayanan dan omzet penjualan.

Materi yang sangat relevan dengan situasi sekarang yaitu terkait dengan Problem Solving yang berhubungan dengan iklan. Hal ini mengingat penyebaran informasi yang sangat cepat karena perkembangan teknologi. Salah satu kutipan yang sangat relevan dengan dunia *marketing* yaitu “Sekalipun iklan/promosi yang Anda buat sudah begitu menarik, tidak akan membuat konsumen melakukan aksi pembelian jika di dalam iklan/promosi Anda tersebut tidak disertakan bagaimana cara mendapatkan produk.” Beberapa tahap cara melakukan promosi agar mendapatkan konsumen baru dengan cara membuat judul dan isi iklan yang menarik pelanggan, menjelaskan keunggulan produk tersebut, menjabarkan fakta, memberikan testimoni dari orang yang terpercaya (*endorse*), dan cara mendapatkan barang tersebut. Keunggulan buku ini terletak dari informasi yang bisa langsung diterapkan.

Penasaran dengan isi buku ini, bisa langsung baca atau pinjam buku ini di **Perpustakaan Universitas Pembangunan Jaya !!**

Nama : Fidelia Simamora
NIM : 2022041045
Prodi : Ilmu Komunikasi