# **Hal yang Perlu Diketahui Pebisnis Tentang *Market Share***

*Meta description*:

*Seorang pebisnis harus memahami* ***market share.*** *Hal ini guna mengetahui posisi mereka dengan pesaing dalam industri yang sama.*

Dalam berbisnis, perusahaan pastinya akan berhadapan dengan banyak pesaing. Setiap perusahaan akan bersaing agar bisa menjadi pemimpin dari industri yang digeluti. Posisi perusahaan dengan saingannya dalam pasar bisa diukur dari hasil ***market share*** atau pangsa pasar. Cari tahu lebih banyak mengenai pangsa pasar di sini.

## **Pengertian *Market Share***

Pangsa pasar atau ***market share* adalah** hasil persentase dari total penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan tertentu dalam industrinya. Hasilnya digunakan untuk memberikan gambaran mengenai ukuran perusahaan dengan pasar beserta pesaingnya.

Perusahaan bisa menggunakan besaran pangsa pasar dalam menentukan jenis strategi yang akan digunakan. Selain itu, besarannya juga sangat berpengaruh dengan keuntungan perusahaan. Karenanya, perusahaan dengan hasil pangsa pasar yang besar akan memiliki keuntungan lebih tinggi dibanding saingannya.

Contohnya, ada tiga perusahaan industri sepatu, yaitu PT A, PT B, dan PT C. Persentase pangsa pasarnya adalah PT A 20%, PT B 40% dan PT C 60%. Dari hasilnya bisa dilihat bahwa PT C memiliki pangsa pasar terbesar yang juga menjadikannya *market leader*.

## **Cara Menghitungnya**

Sebagai pebisnis, tentunya **cara menghitung *market share*** sangat penting diketahui, apalagi hasilnya akan memengaruhi posisi perusahaan dalam pasar. Perusahaan dengan persentase kecil harus mencari cara untuk meningkatkan pangsa pasar mereka.

Rumus untuk menghitung ***market share*** adalah (total penjualan perusahaan : total penjualan industri) x 100%. Untuk lebih memahaminya, Anda bisa melihat contoh berikut.

Sebuah perusahaan memiliki jumlah total penjualan perusahaan sebesar Rp60 juta dan total penjualan industri sebesar Rp200 juta. Selanjutnya, untuk mengetahui persentase pangsa pasarnya, Anda bisa mengikuti perhitungan berikut.

= (Rp60 juta : Rp200 juta) x 100%

= 30%

Jadi, persentase pangsa pasarnya adalah 30%. Setelah mengetahui hasil ini, perusahaan dapat membandingkannya dengan hasil yang dimiliki perusahaan pesaing untuk melihat apakah hasilnya sudah cukup besar atau belum.

## ***Tips* Meningkatkan *Market* *Share***

Bila perusahaan memiliki hasil pangsa pasar yang kecil dan berniat untuk meningkatkannya, perusahaan dapat memanfaatkan *tips* di bawah ini.

### **Membuat Inovasi pada Produk**

Saat perusahaan sudah mulai dikenal oleh banyak orang, mulailah melakukan inovasi pada produk sehingga tidak bergantung dengan produk yang lama saja. Produk yang bervariasi akan menarik lebih banyak peminat.

Misalnya, ada perusahaan yang awalnya hanya fokus berjualan kaus saja, maka perusahaan tersebut dapat berinovasi dengan menambah produk celana dan rok. Orang yang sebelumnya hanya membeli kaus kini akan ikut tertarik untuk membeli celana dan rok. Tidak hanya pangsa pasarnya yang meluas, keuntungan pada penjualan pun akan ikut meningkat.

### **Menambah *Brand Awareness***

*Brand awareness* sangat penting untuk dipikirkan karena tidak mungkin perusahaan akan maju jika tidak ada yang mengenalinya. Perusahaan yang memiliki pangsa pasar kecil cenderung memiliki *brand awareness* yang rendah. Itu sebabnya mereka harus mulai menambah *brand awareness* mereka.

Beberapa cara untuk menambah *brand awareness* adalah dengan membuat *website* perusahaan, akun media sosial, hingga *blog*. Kehadiran *website*, media sosial, dan *blog* sangat berguna karena internet sudah menjadi bagian hidup banyak orang.

*Website* bisa digunakan untuk menjual produk secara *online*, sedangkan media sosial dan *blog* cocok digunakan sebagai tempat promosi. Buatlah banyak konten yang berhubungan dengan produk sebaik mungkin sehingga orang-orang tertarik untuk membelinya.

### **Memberikan Pelayanan Terbaik**

Pelayanan terhadap pelanggan juga ikut memengaruhi ***market share***. Mengapa begitu? Karena pelayanan yang baik akan membangun pelanggan yang loyal. Bila pelayanannya buruk, pelanggan tak akan segan untuk berhenti membeli produk perusahaan.

Pelayanan yang baik juga menjadi nilai plus untuk perusahaan di mata pelanggan baru. Mereka akan lebih memercayai perusahaan yang mampu memberikan pelayanan terbaik pada setiap pelanggannya. Dengan begitu, mereka akan lebih memilih produk-produk yang ada di perusahaan dibandingkan pesaingnya.

## **Penutup**

Selama perusahaan mampu menerapkan strategi persaingan yang tepat, mereka bisa menjadi *market leader* dari sebuah ***market share***. Perusahaan yang sudah memiliki persentase besar bisa memilih antara memperluas bisnis atau terus mempertahankan hasil pangsa pasarnya.

Untuk perusahaan berpangsa pasar kecil, masih ada banyak cara yang bisa dilakukan untuk meningkatkan hasilnya. Temukanlah strategi terbaik sehingga hasil pangsa pasar yang tadinya kecil bisa terus meningkat hingga melebihi perusahaan pesaing lainnya.

Referensi:

<https://katadata.co.id/redaksi/ekonopedia/62b43fa44f22c/pengertian-market-share-jenis-manfaat-dan-cara-menghitungnya>

<https://www.dewaweb.com/blog/apa-itu-market-share/>

<https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/05/10/market-share-adalah>