

## ABSTRAK

Laboratorium STAS-RG baru-baru ini meluncurkan produk Intellimice Classifier, sebuah inovasi terobosan dalam penelitian biomedis dan farmasi yang menawarkan teknologi klasifikasi tikus laboratorium canggih untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi penelitian. Walaupun produk ini menjanjikan potensi besar, STAS-RG menghadapi tantangan dalam mengidentifikasi pasar yang tepat untuk produk ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang pasar yang optimal dengan menerapkan strategi STP (Segmenting, Targeting, Positioning) dan menggunakan metode kualitatif, termasuk wawancara mendalam dan observasi lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa segmentasi pasar yang paling efektif mencakup institusi layanan kesehatan, terutama universitas dan perusahaan farmasi, dengan fokus pada individu berusia 20-50 tahun, termasuk mahasiswa dan profesional di bidang terkait. Target pasar utama adalah institusi farmasi dan universitas yang memerlukan alat klasifikasi tikus laboratorium yang efisien dan akurat untuk mendukung penelitian mereka. Intellimice Classifier diposisikan sebagai solusi canggih dengan harga yang kompetitif, memanfaatkan teknologi Sensor Computer Vision untuk memenuhi berbagai kebutuhan spesifik dalam penelitian genetika, seperti klasifikasi jenis kelamin, berat, warna, dan ukuran tikus. Penelitian ini menekankan pentingnya pemahaman mendalam mengenai pasar untuk merancang strategi pemasaran yang efektif dan menyesuaikan produk dengan kebutuhan pelanggan. Temuan ini memberikan wawasan strategis yang berharga bagi STAS-RG untuk merumuskan pendekatan pemasaran yang lebih terarah dan adaptif, dengan tujuan memaksimalkan adopsi dan keberhasilan produk di pasar yang terus berkembang. Pendekatan ini tidak hanya memungkinkan STAS-RG untuk memperkenalkan produk secara efektif tetapi juga untuk memenuhi kebutuhan spesifik dari target pasar mereka.

**Kata kunci:** Intellimice Classifier, Segmentasi pasar, Strategi STP, Computer Vision,