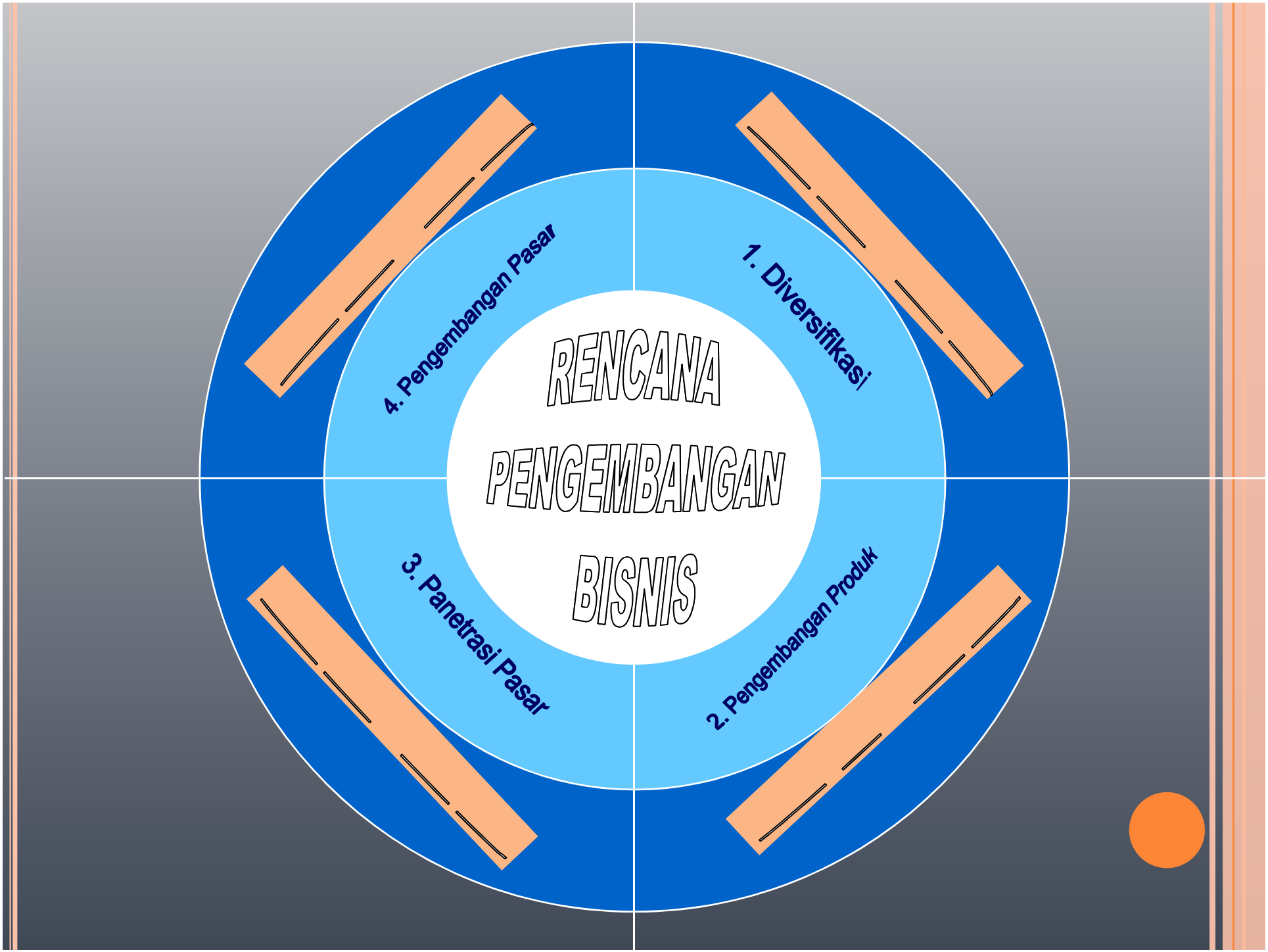
ASPEK PEMASARAN

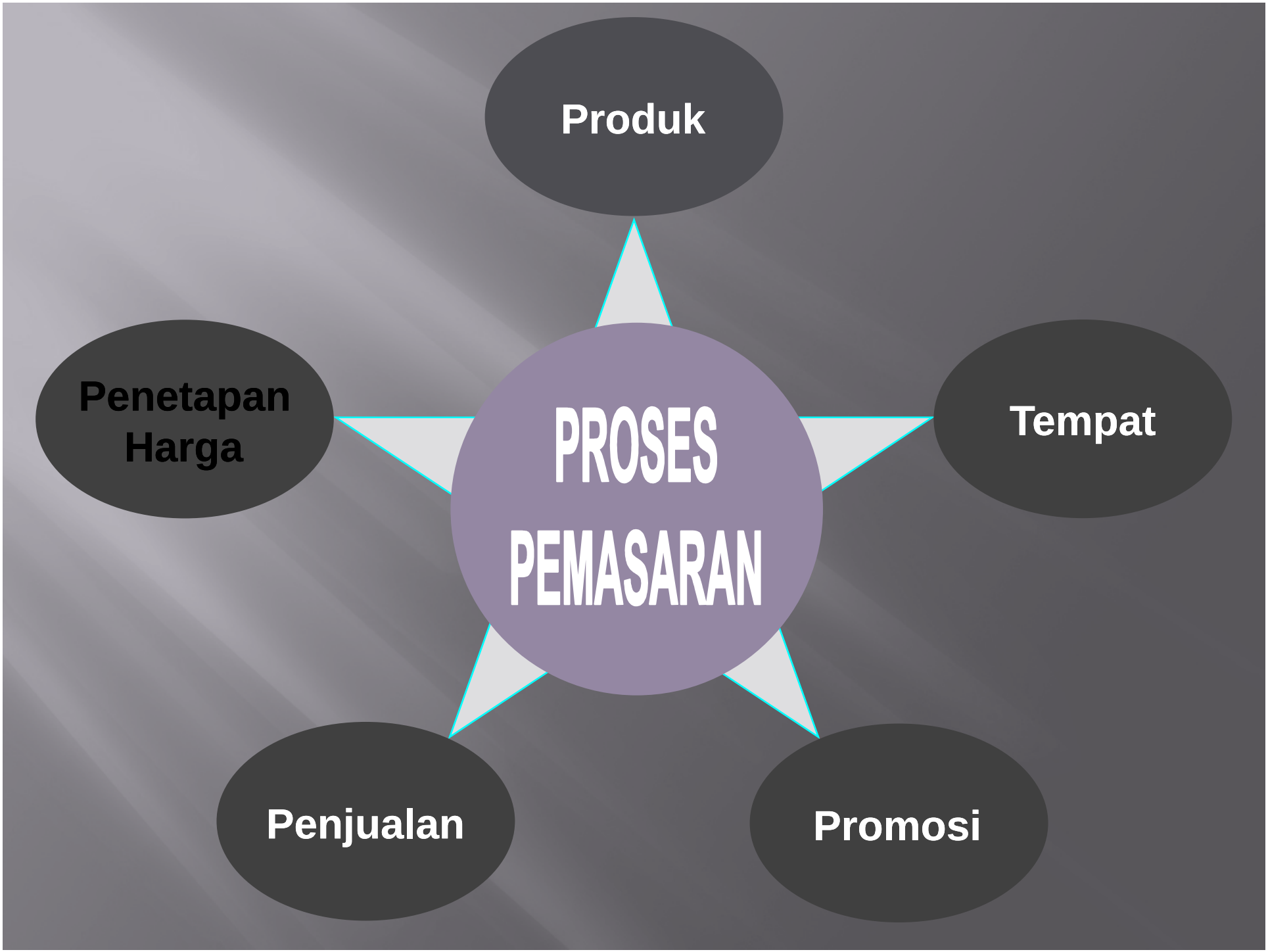
PASAR

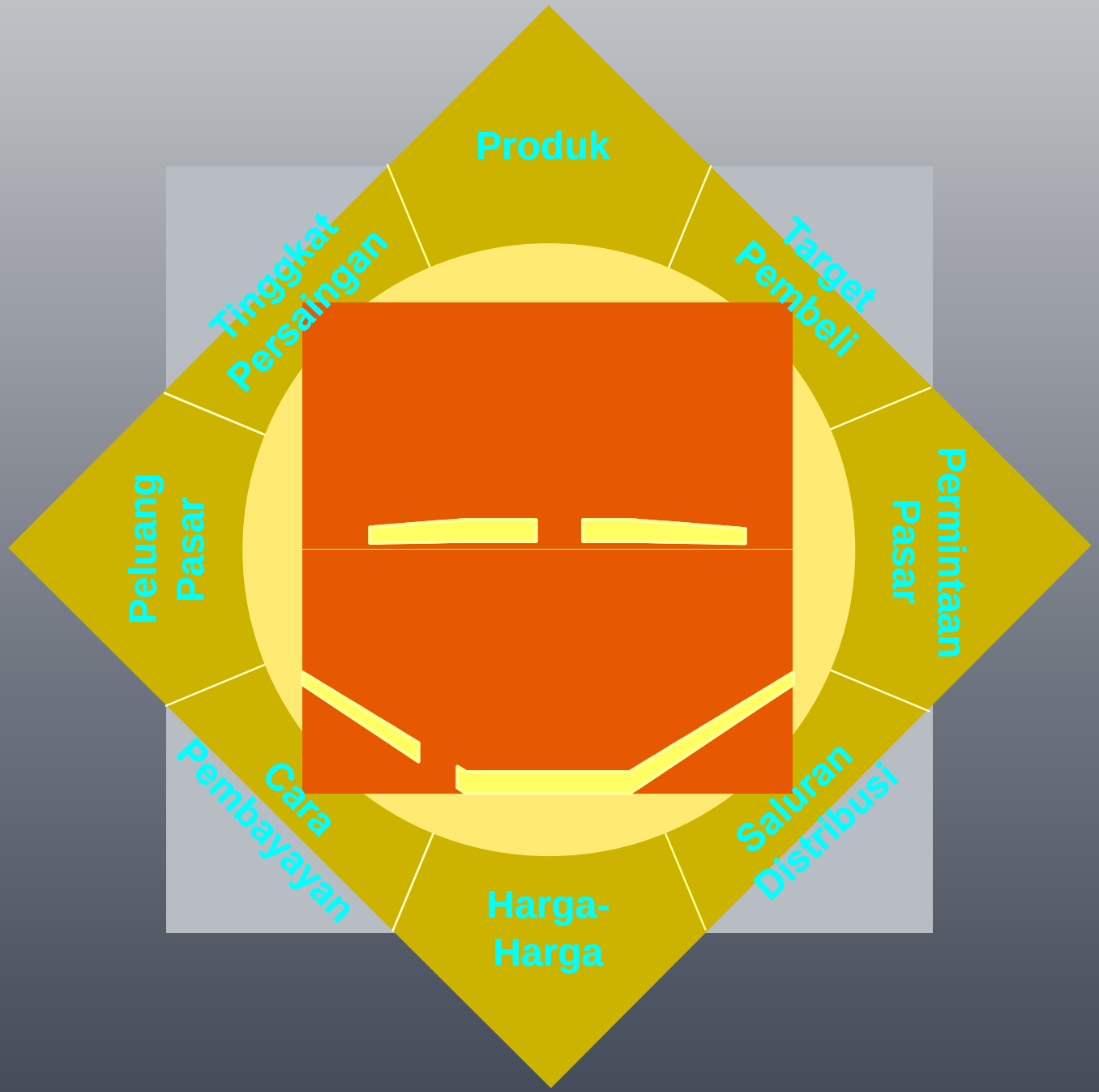
1. Tempat pertemuan antara penjual dan pembeli.
2. Area yang didalamnya terdapat kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran yang saling bertemu untuk membentuk suatu harga.
3. Orang-orang yang mempunyai keinginan untuk memuaskan kebutuhannya, uang untuk berbelanja dan membelanjakannya.

PEMASARAN

1. Proses perpindahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen.
2. Semua kegiatan usaha yang berkaitan dengan arus penyerahan barang dan jasa-jasa dari produsen ke konsumen.
3. Keseluruhan sistem yang berhubungan dengan promosi, distribusi barang-barang dan jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli baik yang aktual maupun potensial.


RENCANA
PENGEMBANGAN
BISNIS
1. Diversifikasi
2. Pengembangan Produk
3. Panetrasi Pasar
4. Pengembangan Pasar


Produk
Penetapan Harga
PROSES PEMASARAN
Tempat
Penjualan
Promosi


Produk
Target Pembeli
Permintaan Pasar
Saluran Distribusi
Harga-Harga
Cara Pembayayan
Peluang Pasar
Tinggkat Persaingan

Terimakasih.....