

MENGELOLA PEMASARAN

Disusun oleh Tim Pengampu:

Sulistiyono
Ahmad Nasrulloh
(ahmadnasrulloh@yahoo.co.id)

PRODUK.....

Apa saja yang dapat ditawarkan kepasar untuk diperhatikan, diperoleh, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memenuhi Keinginan atau kebutuhan

MENGELOLA PEMASARAN : Proses Perencanaan dan Pelaksanaan, dari Perwujudan , Pemberian harga, Promosi dan Distribusi dari Barang-barang, Jasa dan gagasan untuk menciptakan Pertukaran

Klasifikasi

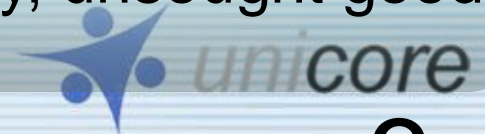
Produk

Berdasarkan Ketahanan

Barang Konsumsi

Barang habis pakai,
Barang Tahan lama,
dan Jasa

Convenience, shopping,
Specialty, unsought good.



Convenience Goods : tembakau, sabun, surat kabar.

Shopping Goods : Perabotan rumah tangga, pakaian, mobil bekas, dan peralatan-peralatan rumah tangga lainnya.

Specialty goods : barang mewah dengan merk tertentu, mobil, komponen stereo, peralatan fotografi dan pakaian pria.

Unsought Goods : asuransi jiwa, tanah pekuburan, batu nisan dll.

EMPAT
DIMENSI
BAURAN
PRODUK



Lebar

Panjang

Kedalaman

Lini Produk

Konsistensi

Harus secara periodik di
Evaluasi untuk melihat
Profitabilitas dan potensi
Pertumbuhannya

Sekian dan Trimakasih

