

Kerjakan dari soal-soal di bawah ini dengan jelas dan tepat.

1. a. Jelaskan tahapan daur hidup produk (product life circle) beserta gambarnya.
b. Apakah perbedaan penjualan (selling) dan pemasaran (marketing). Jelaskan
2. a. Perencanaan operasi penting untuk keberlangsungan perusahaan. Kegiatan perencanaan terbagi dalam 5 (lima) kategori utama. Sebut dan jelaskan.
b. Dalam proses jasa, kita mengenal high contact system dan low contact system. Jelaskan apa artinya.
3. Apakah perbedaan perbedaan penjualan (selling) dan pemasaran (marketing)?
4. Terdapat 7 (tujuh) tahap proses pengembangan produk. Sebutkan dan jelaskan.
5. Jelaskan apa yang dimaksud dengan pedagang eceran, pedagang groser dan perantara, terkait dengan saluran distribusi barang.

♪♪♪ Selamat Mengerjakan ♪♪♪

Kerjakan 5 soal dari soal-soal di bawah ini dengan jelas dan tepat.

1. Daur hidup produk adalah serangkaian tahap kehidupan produk selama menghasilkan laba. Berikan penjelasan strategi atau pendekatan apa saja yang bisa dilakukan untuk memperpanjang daur hidup produk tersebut.
2. Strategi distribusi digunakan oleh perusahaan agar mendapatkan efektifitas dan efisiensi dalam pemindahan barang atau produk. Sebut dan jelaskan 3 (tiga) strategi distribusi.
3. Strategi dorong merupakan strategi promosi yang dirancang untuk mendorong pejual grosir dan/ atau pengecer untuk memasarkan produk ke konsumen. Berkaitan dengan pernyataan tersebut, jenis iklan dan media seperti apa yang pas. Berikan alasannya.
4. a. Apa tujuan dilakukannya promosi oleh perusahaan.
b. terdapat 2 (dua) strategi promosi. Sebut dan jelaskan
5. strategi penetapan harga sangat penting bagi perusahaan guna mendapatkan pendapatan yang optimal. Ada 2 (dua) strategi penetapan harga produk baru. Sebut dan jelaskan.

♪♪♪ Selamat Mengerjakan ♪♪♪