

Mempelajari Dasar Pemasaran atau Marketing Cara Menciptakan Permintaan Konsumen



Menjual Ide
Menentukan Strategi Pemasaran



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Calvin Murrin Yp

TERINSPIRASI DARI:
Barbara Findley Schenk (2005) Small Business Marketing For Dummies
Houston Chronicle (2015) The Importance of Marketing for the Success of the Business





Mempelajari Dasar Pemasaran atau Marketing

Pemasaran adalah salah satu aktivitas yang penting untuk Usaha Sosial Anda. Namun tidak semua orang mengetahui apa itu pemasaran dan mengapa setiap Usaha Sosial harus melakukan aktivitas pemasaran.

PLUS akan memberikan pengertian apa itu pemasaran dan mengapa Usaha Sosial harus tetap melakukan aktivitas pemasaran.

APA ITU PEMASARAN?

Tidak ada definisi yang pasti tentang arti pemasaran. Masing-masing perusahaan besar, ataupun peneliti memiliki definisi yang berbeda tentang arti pemasaran. Oleh karena itu, PLUS memberikan beberapa definisi yang paling gampang dan mudah Anda pahami.

Inti dari pemasaran adalah untuk menciptakan permintaan dan menjaga konsumen

Pemasaran secara luas adalah seperangkat aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk menciptakan permintaan dan menjaga konsumen. Oleh karena itu, pemasaran adalah suatu proses yang panjang yang dapat dilacak dari bagaimana pengembangan produk yang sesuai dengan minat pasar, hingga bagaimana produk tersebut bisa sampai ke tangan konsumen.





Mempelajari Dasar Pemasaran atau Marketing

MENGAPA PEMASARAN PENTING?

Di halaman sebelumnya, sudah kami paparkan pengertian bahwa pemasaran terdiri dari berbagai aktivitas. Mengapa berbagai aktivitas tersebut menjadi penting untuk Usaha Sosial Anda?

1. Menjadikan produk Anda lebih dikenal oleh masyarakat

Agar sebuah Usaha Sosial dapat sukses, produk atau jasa yang ditawarkan harus dapat diketahui oleh pembeli yang potensial. Anda harus membuat strategi pemasaran untuk menimbulkan *awareness* terhadap produk Anda. Tanpa adanya aktivitas pemasaran, maka orang tidak akan tahu bahwa Usaha Sosial Anda memiliki produk yang baik



2. Meningkatkan penjualan

Ketika produk Anda mulai dikenal oleh calon pembeli, maka pemasaran dapat meningkatkan kemungkinan produk Anda untuk dibeli oleh calon pembeli. Ketika kesadaran mulai tercipta dan banyak yang membeli produk Anda, maka akan ada efek lipat ganda dari promosi yang dilakukan oleh konsumen. Pasalnya, konsumen puas dengan produk Anda yang berhasil memenuhi kebutuhan mereka.



3. Membangun Reputasi

Pemasaran membangun reputasi Usaha Sosial Anda. Reputasi dibangun melalui kepuasan konsumen terhadap produk Anda, seberapa mudah produk Anda ditemukan di pasar, dan seberapa dekat komunikasi Anda dan konsumen. Ini akan mendongkrak penjualan dan memperbesar Usaha Sosial Anda.

