nama: sri edy nurcahyo

nim: 311810327

1. Apa yg dimaksud preposisi nilai, berikan contoh konkrit preposisi nilai produk pabrik anda.

jawab:

Proposisi nilai adalah janji nilai yang akan disampaikan (kepada customer). Hal ini merupakan alasan utama mengapa prospek berpengaruh akan membeli produk. Sedangkan di perusahaan contohnya sebagai brkut:

- Produk Paling Baru (Newness Produck).
 Produk dengan value ini akan mampu bersaing dengan berbagai inovasi produk terbaru pada masing-masing kelasnya
- Produk Paling Murah/Hagar Terjangkau
 melakukan kebalikan dari sebelumnya. Bisnis akan berinovasi, namun
 dalam hal menekan biaya produksi, sehingga biaya dapat menjadi
 semakin terjangkau dan menjadi semakin lebih murah.
- Faktor Kemudahan
 Sebisa mungkin produk atau jasa yang telah dihasilkan terdapat disekitar konsumen, sehingga semakin memudahkan akses dari para konsumen untuk mendapatkan atau menggunakan produknya
- 2. Apa yg dimaksud bauran pemasaran? Bagaimana bauran pemasaran di prshn saudara

jawab:

Bauran pemasaran adalah suatu total kegiatan perusahaan yang sistematis untuk menyusun dan merencanakan strategi, menentukan harga, melakukan promosi hingga mendistribusikan produk (barang dan jasa) kepada

masyarakat guna memenuhi kebutuhan, kepuasan juga mencapai tujuan pasar perusahaan.

Contoh perusahaan sbg berikut:

Product

produk yang di hasilkan hasil tepat guna dan sedang di butuhkan oleh konsumen

Promotion (Promosi)

perusahaan harus mempromosikan product baik media online dan ofline. perusahaan harus mampu mengubah persepsi konsumen menjadi positif terhadap produk yang dijual.

3. Seberapa penting merk bagi perusahaan anda? Jelaskan terkait merk prshn anda jawab:

merk bagi perusahaan adalah sesuatu yg membedakan kualitas barang antara satu dengan saingannya Nilai tambah ini sangat menguntungkan bagi produsen atau perusahaan. Karena itulah Perusahaan berusaha terus memperkenalkan merek yang dimilikinya dari waktu ke waktu, terutama konsumen yang menjadi target marketnya.