

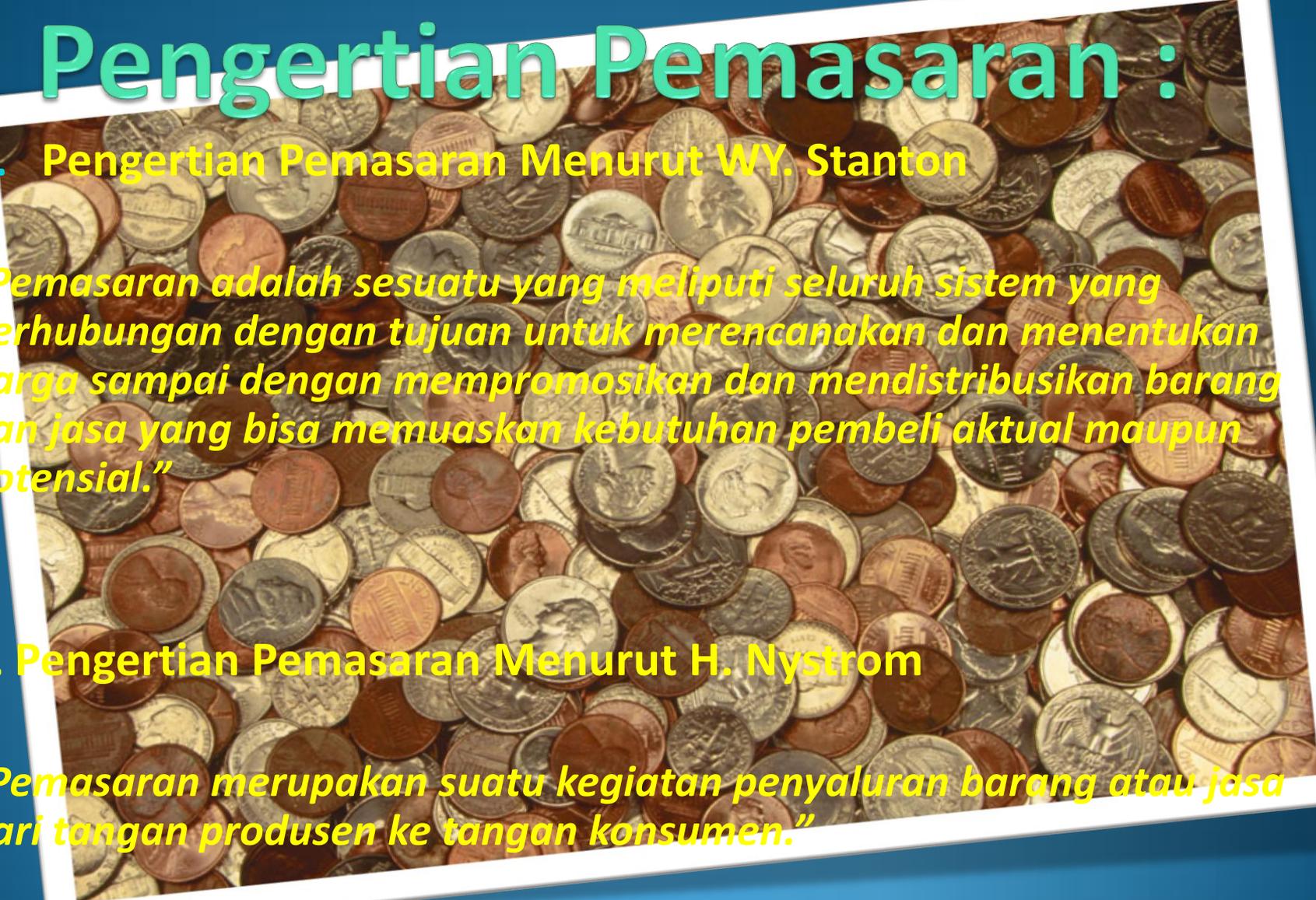
PEMASARAN (MARKETING)

oleh Dra. Masitoh, M.Pd.

- ✓ **Pengertian Pemasaran**
- ✓ **Manajemen Pemasaran**
- ✓ **Segmentasai Pasar**
- ✓ **Perbedaan pemasaran dan penjualan**
- ✓ **Fungsi pemasaran**



Pengertian Pemasaran :



A. Pengertian Pemasaran Menurut WY. Stanton

“Pemasaran adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial.”

B. Pengertian Pemasaran Menurut H. Nystrom

“Pemasaran merupakan suatu kegiatan penyaluran barang atau jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen.”

C. Pengertian Pemasaran Menurut Philip dan Duncan

“Pemasaran yaitu sesuatu yang meliputi semua langkah yang dipakai atau dibutuhkan untuk menempatkan barang yang bersifat tangible ke tangan konsumen.”

D. Pengertian Pemasaran Menurut Asosiasi Pemasaran Amerika Serikat / American Marketing Association

“Pemasaran adalah pelaksanaan kegiatan usaha perdagangan yang diarahkan pada aliran barang dan jasa dari produsen ke konsumen”

Manajemen Pemasaran :

“Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi serta penyaluran gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individu dan organisasi” (Kotler, 1997).



Konsep Pemasaran :

“konsep pemasaran adalah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomis dan social bagi kelangsungan hidup perusahaan” (Swasta, 1996).

Faktor – faktor penentu konsep pemasaran :

1. **Orientasi konsumen**
2. **Koordinasi dan integrasi dalam perusahaan**
3. **Mendapatkan laba melalui pemuasan konsumen**

Segmentasi Pasar :

“Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi-bagi pasar yang bersifat heterogen dari suatu produk ke dalam satuan-satuan pasar (segmen pasar) yang bersifat homogen” (Swasta, 1996).

Perbedaan Pemasaran dan Penjualan :

Pemasaran	Penjualan
Tidak ditujukan untuk mengambil keuntungan, akan tetapi boleh mengambil keuntungan.	Untuk meraup keuntungan dari hasil jual-beli barang
Memperhatikan kualitas barang dengan penjelasan contoh barang.	Tidak memperhatikan kualitas barang yang di perjualbelikan.