

ABSTRACT

The target market they want to achieve is to get into the whole delivery wilayah Indonesia, although in reality it friends from other countries are more aware ordering products online. During this time the product camlian crackers lungs that in the production of mother NTON they sell are never taken a huge advantage but they think about how the future cracker products of this lung continues to be I developed at affordable prices without a loss, taking advantage that they take in each per kilo just by Rp 50.000.00, - with the effort and hard work, thank God slowly they could solidify the business mode as they wish, the marketing, the stock of goods by differentiating products quickly expired and which expirednya period of time.

Keywords: The development, marketing , cow lung crackers

ABSTRAK

Target pasar yang ingin mereka raih adalah pengiriman bisa masuk ke seluruh wilayah Indonesia, meskipun pada kenyataannya justru teman-teman dari negara lain yang lebih banyak mengetahui memesan produk secara online. Selama ini produk camilan kerupuk paru yg di produksi ibu nton yang mereka jual tidaklah mengambi keuntungan yang sangat besar tetapi mereka memikirkan bagaimana kedepan produk kerupuk paru ini terus bisa aku kembangkan dengan harga terjangkau tanpa kerugian, pengambilan keuntungan yang mereka ambil di setiap per kilo hanya sebesar Rp 50.000.00,- Dengan usaha dan kerja kerasnya, alhamdulillah lambat laun mereka bisa memantapkan mode usaha sesuai yang mereka inginkan, pemasaran, stok barang dengan membedakan produk yang cepat expired dan mana yang masa expirednya lama.

Kata Kunci:*Pemasaran, pengembangan, krupuk paru sapi*