

INTISARI

Pemasaran merupakan suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Berhasil atau tidaknya pemasaran yang dilakukan sebuah perusahaan dapat diperhatikan dengan mengetahui pandangan dan penilaian yang diberikan kepada konsumen atas pemasaran yang dilakukan perusahaan saat ini, sehingga perusahaan perlu melakukan penilaian terhadap strategi pemasaran untuk dapat meningkatkan citra perusahaan tersebut dimata konsumen. Sedangkan judul yang diambil oleh penulis dalam penelitian ini adalah : “ Tinjauan Pelaksanaan Strategi Pemasaran Pasa Unkl347 Jl. Trunojoyo No. 04 Bandung ”.

Adapun metode yang digunakan penulis dalam mengumpulkan data Laporan Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif, yaitu metode yang mendeskripsikan apa – apa yang saat ini berlaku, dan di dalamnya terdapat upaya mendeskripsikan, menganalisis, dan menginterpretasikan kondisi – kondisi yang sedang terjadi, dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi keperustakaan dan studi lapangan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada Unkl347 Bandung berusaha menjadi yang terbaik dalam sigi produk maupun pelayanannya disertai dengan desain toko yang unik dan lokasi toko yang mudah dijangkau oleh konsumen, memiliki SDM dan tenaga ahli yang berkualitas, memiliki fasilitas fisik yang lumayan mendukung serta proses pembuatan produk yang baik.

Dengan kendala – kendala yang menghambat yaitu produk yang relative sama dengan perusahaan lain, harga yang ditawarkan sangat bersaing dan lumayan mahal, berada di lokasi yang banyak terdapat pusat perbelanjaan (mall) maupun toko – toko distro yang berdekatan, serta lahan parkir yang kurang untuk kendaraan roda empat, keadaan toko yang kurang besar dan tempat kamar pas yang minim. Solusi untuk mengatasi masalah – masalah itu adalah membuat produk yang berbeda inovatif dan kreati, kualitas bahan produk yang sesuai dengan harga yang telah di tawarkan kepada konsumen, pelayanan karyawan akan konsumen yang datang ke toko, menambah lahan parkir roda empat, membuat keadaan toko agar terlihat luas dan menambah kamar pas di dalam toko.

Adapun saran yang diberikan penulis agar Unkl347 Bandung dapat terus mempertahankan reputasinya, Unkl347 Bandung harus tetap mempertahankan citra yang baik akan produk – produk yang ditawarkan kepada konsumen, harus bisa menyakinkan konsumen bahwa harga produk yang ditawarkan lumayan mahal tetapi produk tersebut sesuai dengan kualitasnya, berusaha menjada hubungan baik dengan konsumen dan menampung keluhan, kritikan dan saran konsumen, mengadakan kegiatan promosi yang lebih efektif, melakukan

pemantauan dengan mengikuti perkembangan mengenai hal – hal yang menjadi keinginan dan kebutuhan konsumen dimasa yang akan datang, lebih selektif dalam merancang dan merencanakan program – program marketing.

