

ABSTRAK

Tinjauan Bauran Pemasaran Dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Perusahaan (Studi Kasus Restoran D'Cost Plaza Andalas Padang)

Oleh: Kesya Prastica

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran yang dilakukan Restoran D'Cost Plaza Andalas. Penelitian ini dilakukan pada Restoran D'Cost di kota Padang. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data secara primer dan sekunder. Data primer dimana data langsung diambil dengan observasi dan wawancara dengan manager dan supervisor Restoran D'Cost Plaza Andalas. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk yang sudah jadi seperti harga, laporan penjualan, dan pendapatan.

Berdasarkan hasil penelitian pada pembahasan mengenai bauran pemasaran yang dilakukan oleh Restoran D'Cost Plaza Andalas Padang, maka dapat disimpulkan bahwa Restoran D'Cost adalah Restoran yang sudah cukup berkembang. Dari produk (*Product*) yang dimilikinya yaitu makanan laut (seafood) yang memiliki 300 variasi makanan laut yang berbeda dari yang lain, dari harga (*Price*) yang ditawarkan restoran D'Cost sangat bagus karena menawarkan harga rendah, tempat (*Place*) yang dimiliki sangat strategis berada pada pusat rekreasi dan keramaian, promosi (*Promotion*) yang dilakukan dengan komunikasi secara langsung, menyebarkan brosur dan makan sepuasnya bayar semauanya, proses restoran D'Cost tergolong baik dilihat dari kerja karyawan yang memberi kenyamanan dan kepuasan bagi pengunjung, fisik (*Physical*) lingkungan restoran D'Cost sangat baik karena karyawannya yang ramah, orang (*People*) restoran D'Cost mengajarkan karyawannya untuk ramah, sopan, dan murah senyum terhadap konsumen yang datang. Secara keseluruhan pemasaran Restoran D'Cost Plaza Andalas Padang sudah bagus dan sesuai dengan konsep teori aplikasi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang ada.