

ABSTRAK

Bauran Pemasaran Perabot Pada CV. Ayyu Perabot Padang

Oleh : Doni/2014

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran yang baik digunakan oleh sebuah perusahaan. Penelitian ini dilakukan pada sebuah usaha perabot yaitu CV. Ayyu Perabot Padang. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data baik secara primer maupun sekunder. Data primer dimana data langsung diambil dengan observasi dan wawancara dengan pemilik usaha CV. Ayyu Perabot Padang sedangkan data skunder data yang sudah jadi seperti: harga dan laporan penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian pada pembahasan mengenai bauran pemasaran yang dilakukan oleh CV. Ayyu Perabot Padang, maka dapat disimpulkan bahwa CV. Ayyu Perabot Padang merupakan usaha perabot yang baru berkembang di kota Padang. Secara keseluruhan pemasaran CV. Ayyu Perabot Padang sudah bagus sesuai konsep teori aplikasi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang ada. Walaupun masih ada kekurangan-kekurangan yang dimiliki, seperti promosi.

Saran untuk CV. Ayyu Perabot Padang perlu adanya peningkatan implementasi bauran pemasaran (*marketing mix*) pada usaha CV. secara keseluruhan kinerja CV. Ayyu Perabot Padang ini cukup bagus, namun dilihat dari semua implementasi bauran pemasaran (*marketing mix*) ini masih ada kelemahan atau kekurangan, seperti: 1. Promosi (*promotion*), sebaiknya CV. Ayyu Perabot Padang lebih memanfaatkan teknologi modern zaman sekarang untuk meningkatkan promosinya yaitu seperti: membuatkan iklan pada brosur, Radio dan Koran. Agar CV. Ayyu Perabot Padang dikenal masyarakat dikota Padang maupun diluar kota Padang. 2. Pemasaran CV. Ayyu Perabot Padang hendaknya tidak tilakukan hanya dikota Padang saja tetapi juga dilakukan di luar kota Padang.