

ANALISIS PELAKSANAAN KEBIJAKAN PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI
GUNA MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN

Oleh : Lailatul Azizah. NPM : 14.31.0588

Penelitian ini mendeskripsikan tentang keadaan CV. Wahana Sukses Banjarmasin yang mengalami masalah penurunan tingkat penjualan. Oleh karena itu maka tujuan penelitian adalah menentukan strategi pemasaran yang perlu diterapkan oleh Perusahaan tersebut untuk meningkatkan penjualan. Penelitian ini dilakukan dengan meneliti data yang diperoleh dari penelitian lapangan dengan menggunakan metode deskriptif dimana datanya diperoleh melalui, wawancara, dokumentasi dan observasi pada objek penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, masih kurang efektifnya strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan sehingga hal tersebut menyebabkan terjadinya masalah pada perusahaan tersebut yaitu tidak tercapai target penjualan pada setahun terakhir ini. Implementasi strategi pemasaran yang perlu diterapkan oleh CV. Wahana Sukses Banjarmasin adalah melakukan strategi pemasaran yang mengarah kepada strategi bauran pemasaran yang ditinjau dari promosi.