

ABSTRAKSI

Faiz Muttaqin, “ Penetapan Strategi Pemasaran Dengan Analisis SWOT (Studi Kasus) pada PT. TIGA SERANGKAI INTERNATIONAL Cabang Medan “ dibawah bimbingan Drs. H. Miftahuddin, MBA selaku Pembimbing I dan Ihsan Effendi, SE, MSi selaku Pembimbing II.

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan – kegiatan pokok yang dilakukan oleh pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, didalam berkembang usaha agar dapat memperoleh laba. Selain itu pemasaran juga yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi, juga merupakan sebuah faktor yang penting dalam siklus yang bermula dan berakhir dengan kebutuhan konsumen, Tetapi dalam kehidupan bermasyarakat banyak orang yang mengetahui sedikit tentang pemasaran, juga belum tentu memahami arti pentingnya pemasaran dan juga sering menyalah artikan tentang pengertian pemasaran.

Dengan adanya strategi pemasaran dan mengacu pada analisa SWOT yang baik dapat memperluas jaringan pasar untuk menyalurkan produk – produk yang dihasilkan perusahaan, sehingga perusahaan dapat lebih meningkatkan penjualan untuk pencapaian tujuan yang diinginkan. Didalam pencapaian ini masalah dibidang pemasaran sangatlah kompleks, banyak hanya menyangkut masalah kemauan dan selera konsumen, promosi, distribusi, keadaan pasar dan lain sebagainya juga harus diperhatikan. Hal ini sangat perlu diperhatikan sebagai masukan bagi perusahaan untuk lebih dapat memperluas daerah pemasaran dan meningkatkan kualitas produk agar para konsumen terus memakai dan percaya terhadap perusahaan hingga volume penjualan dapat dipertahankan bahkan dapat ditingkatkan.