

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Alasan Pemilihan Judul**

Seiring dengan perkembangan perekonomian Indonesia dewasa ini yang gerak majunya sangat cepat didalam menghadapi jaman globalisasi, maka banyak perusahaan yang bergerak baik dalam bidang produk ataupun jasa perlu meningkatkan usahanya. Dalam mendukung tercapainya tujuan tersebut, perusahaan , melakukan pengembangan pasarnya dengan menggunakan strategi pemasaran dengan baik didalam meningkatkan produk dan atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Pengembangan pasar melalui strategi pemasaran merupakan salah satu kegiatan dalam perekonomian dan membantu dalam menciptakan nilai ekonomi karena strategi pemasaran merupakan faktor yang penting terhadap suatu siklus yang bermula dan berakhir dengan kebutuhan konsumen. Peranan pemasaran yang baik dengan menggunakan analisa SWOT akan membantu perusahaan dalam memperluas daerah pemasaran produk atau jasa yang dihasilkannya dan ini dapat meningkatkan penjualan terhadap produk atau jasa. Analisa SWOT (Strengths Weaknesses Opportunities and Threats) yang menyangkut tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman ini merupakan analisa yang digunakan untuk dapat melihat kemungkinan penerimaan pasar terhadap produk yang dihasilkan perusahaan.

Dengan adanya strategi pemasaran dengan memacu kepada analisa SWOT yang baik dapat memperluas jaringan pasar untuk menyalurkan produk

– produk yang dihasilkan perusahaan, sehingga perusahaan dapat lebih meningkatkan penjualan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Didalam pencapaian ini masalah dibidang pemasaran sangatlah kompleks, bukan hanya menyangkut masalah kemauan dan selera konsumen, promosi, distribusi, keadaan pasar dan lain sebagainya juga harus diperhatikan. Hal ini sangat diperhatikan sebagai masukan bagi perusahaan untuk lebih dapat memperluas daerah pemasaran dan meningkatkan kualitas produk agar konsumen terus memakai dan percaya terhadap perusahaan sehingga volume penjualan dapat dipertahankan bahkan dapat ditingkatkan. Oleh sebab itu penulis sangat tertarik mengajukan judul “ **Penetapan Strategi Pemasaran Dengan Analisis SWOT (Studi Kasus) pada PT. TIGA SERANGKAI INTERNATIONAL Cabang Medan** ”

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas maka dengan strategi pemasaran yang mengacu pada analisa SWOT sangat mendukung perusahaan dalam menyalurkan barang atau jasa yang dihasilkan, untuk itu penulis memilih : PT. Tiga Serangkai International Cabang Medan sebagai subjek yang akan diteliti dan merumuskan masalah yaitu : **“APAKAH DENGAN STRATEGI PEMASARAN DENGAN ANALISIS SWOT DAPAT MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK PERUSAHAAN ?”**