

ANALISIS PELAKSANAAN BAURAN PEMASARAN PADA PT. MELAYU KUANTAN MANDIRI PEKANBARU

ABSTRAK

Sutrisno

Kata kunci: Bauran Pemasaran, *Produck, Price, Promotion, dan Place.*

PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang developer properti yang langsung terjun kelapangan untuk melakukan pembangunan sampai dengan menjual produk perumahan. Seiring dengan perkembangan zaman yang modren dan tingginya pertumbuhan penduduk maka semakin banyak akan permintaan rumah, dengan begitu timbulah perusahaan-perusahaan sejenis yang memiliki profesi yang sama. Masalah yang timbul adalah menurunnya jumlah permintaan produk perumahan terlihat dari sedikitnya peminat konsumen untuk membeli produk perumahan tersebut, belum tercapainya target-target penjualan yang ditetapkan oleh PT.Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru, Harga yang ditawarkan semakin tinggi untuk produk perumahan sehingga banyak konsumen memilih untuk membeli prodak yang lain, serta diduga Promosi belum berjalan dengan baik dan tempat atau lokasi perumahan yang belum terealisasi dengan baik untuk memasarkan produk perumahan pada PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru sehingga untuk pemasaran produk perumahan mengalami Flaktuasi. Tipe penelitian yang digunakan adalah tipe penelitian kuantitatif, yaitu penelitian yang menekankan analisis pada data-data numerical (angka) yang diolah dengan metode statistika, sehingga dapat diperoleh hasil penilain terhadap setiap variabel. Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara daftar pertanyaan (kuisisioner),wawancara, observasi, dan dokumentasi.Dan menggunakan teknik penarikan sampel yaitu teknik *insidental sampling* untuk penarikan sampel pada 30konsumen. Adapun operasional variabel penelitian ini adalah *Produck, Price, Promotion, dan Place.* Hasil penelitian ini dari 4 indikator tersebut adalah Cukup Baik. Saran penulis adalah untuk meningkatkan kinerja bagian marketting khususnya dalam menjalankan fungsinya sebagai ujung tombak sebuah perusahaan dalam memasarkan produk yang dijual dengan cara membenahi empat variabel tersebut yang dirasa masih kurang maksimal.