

ABSTRAK

PERANAN PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI DALAM PENINGKATAN PENJUALAN PERUMAHAN TAMAN ANGGUN SEJAHTERA 5 PADA PT BERSATU SUKSES GROUP

Penelitian ini dilatar belakangi oleh perkembangan yang terjadi di segala aspek kehidupan masyarakat saat ini, baik di bidang ekonomi, politik, sosial dan budaya. Namun, bukan hanya itu saja, pertumbuhan masyarakat yang terus meningkat setiap tahunnya tentu membuat kebutuhan konsumen seperti produk papan/tempat tinggal juga mengalami peningkatan.

PT Bersatu Sukses Group yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pembangunan *real estate/property, developer, civil contractor, cut and fill* ini memiliki kesempatan dalam menarik konsumen untuk membeli produk huniannya. Tentunya dalam memasarkan produknya perusahaan mengkaitkan dengan strategi *marketing mix* (4P). Hal ini berkaitan dengan tujuan dari penelitian ini, yaitu pengaruh pada *marketing mix* suatu produk tersebut. Fokus tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh produk, harga, dan promosi dalam meningkatkan penjualan Perumahan Taman Anggun Sejahtera 5 di PT Bersatu Sukses Group.

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi dan wawancara yang diperoleh dari arsip perusahaan serta melakukan wawancara dengan pihak yang berwenang. Penggunaan metode ini dianggap efektif dalam mengetahui permasalahan yang sedang terjadi pada perusahaan, serta berkaitan dengan landasan teori yang diangkat pada penelitian ini, yaitu bauran pemasaran.

Hasil penelitian yang di peroleh penulis adalah komponen *marketing mix* yang saling berhubungan satu dengan yang lain. Jadi apabila terdapat salah satu komponennya yang bermasalah maka akan mempengaruhi komponen lainnya dan berdampak pada keberhasilan penjualan produk.

Kata kunci : Pemasaran, *Marketing Mix*, Promosi Penjualan

ABSTRACT

THE ROLE OF PRODUCTS, PRICES, AND PROMOTIONS ON INCREASING SALES AT TAMAN ANGGUN SEJAHTERA 5 HOUSING AT PT BERSATU SUKSES GROUP

The background of this research is about any developments that occur in all aspects of people's nowadays lives including economic, political, social, and cultural fields. Besides that, the growth of the society that continues to increase every year, certainly makes consumer needs, such as residential products, also increase.

PT Bersatu Sukses Group, a company engaged in real estate/property development, developer, civil contractor, cut and fill, has the opportunity to attract consumers to buy residential products. In the process of promoting its products, the company uses the marketing mix strategy which relates to the purpose of this research, the influence of marketing mix on a product. The focus of this research is to determine the effect of product, price, and promotion in increasing sales of Taman Anggun Sejahtera 5 Housing at PT Bersatu Sukses Group.

In the process of writing this final report, the data collection techniques that the writer used are documentation and interviews obtained from company archives and conducting interviews with some staffs. This method is considered effective to find out the problems that are happening in the company and it also relates to the theoretical basis of this research which is about marketing mix.

The result of this research which obtained by the writer are components of the marketing mix that are interconnected with one another. So if there is one problematic component, it will affect the other components and also have an impact on the success of the product sales.

Keywords: Marketing, Marketing Mix, Sales Promotion