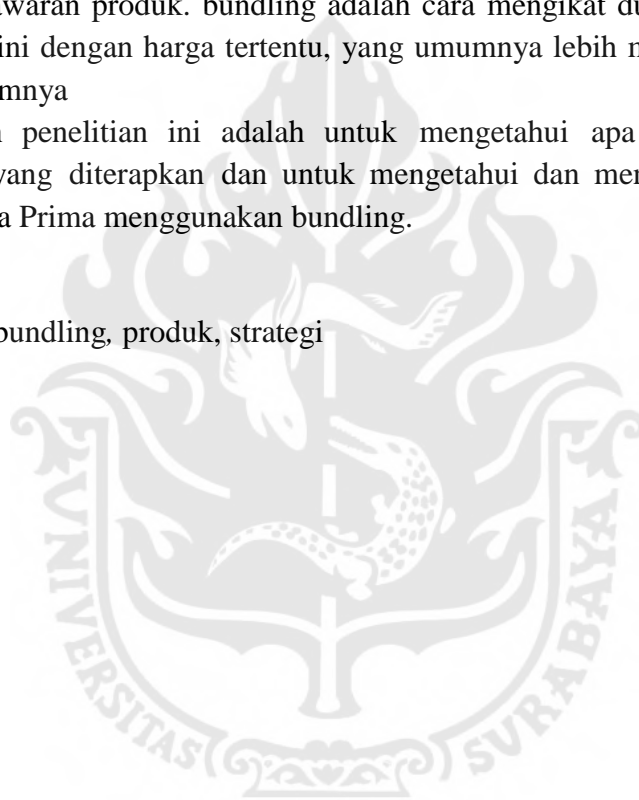


ABSTRAK

Salah satu strategi penjualan yang umum terlihat saat ini adalah bundling. Bundling product adalah strategi pemasaran produk yang dikelompokkan secara kesatuan atas barang yang kurang diminati dengan barang yang diminati menjadi satu kemasan penjualan dengan satu harga. Dengan strategi ini, harga akan menjadi lebih ekonomis/murah dari total harga kemasan persatuannya dan mendongkrak target penjualan pasar. Terdapat banyak keuntungan yang didapatkan dalam menggunakan strategi bundling sebagai salah satu bentuk strategi penawaran produk. bundling adalah cara mengikat dua produk yang ada dalam satu lini dengan harga tertentu, yang umumnya lebih murah dibandingkan harga sebelumnya

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apa saja strategi dari pemasaran yang diterapkan dan untuk mengetahui dan mengkaji mengapa PT Borwita Citra Prima menggunakan bundling.

Kata kunci: bundling, produk, strategi



ABSTRACT

One of the common selling strategies seen today is bundling. Product bundling is a product marketing strategy that is grouped together on goods that are less desirable with goods of interest into one sales package at one price. With this strategy, the price will be more economical/cheaper than the total price of the packaging unit and boost the market sales target. There are many advantages to using the bundling strategy as a form of product offering strategy. bundling is a way of tying two existing products in one line at a certain price, which is generally cheaper than the previous price

The purpose of this study is to find out what marketing strategies are applied and to find out and examine why PT Borwita Citra Prima uses bundling.

Keyword: bundling, produk, strategy

