

ANALISIS BAURAN PEMASARAN PADA BISNIS CHURROS.IN

SURABAYA

Siti Sumaidhah
Manajemen Pemasaran

Dudi Anandya
Freddy Mutiara

ABSTRAK

Laporan Kerja Lapangan (LKL) ini membahas tentang analisis bauran pemasaran pada bisnis Churros.in. Churros.in adalah sebuah bisnis yang bergerak dalam bidang *food and beverage* yang menjual churros, cemilan khas Spanyol. Cemilan churros itu sendiri memiliki bentuk panjang bergerigi, memiliki rasa manis dan bertekstur renyah diluar namun lembut di dalam. Churros.in merupakan salah satu bisnis yang menerapkan Bauran Pemasaran dalam proses bisnisnya. Menurut hasil praktik kerja lapangan diketahui bahwa di bisnis Churros.in mengalami hambatan yang menyebabkan perusahaan sulit untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Ada beberapa hambatan yang dialami oleh bisnis Churros.in seperti aspek kualitas *product* yang masih kurang sesuai dengan standart operasional, *price* yang awalnya tidak bisa diterima oleh konsumen dan juga terbatasnya sistem pembayaran yang disediakan, *place* tempat yang kurang nyaman dan minimnya aktivitas *promotion* yang dilakukan. Permasalahan tersebut perlu diperbaiki untuk meningkatkan penjualan bisnis Churros.in di waktu yang akan datang.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran, Kualitas Produk, Manajemen Pemasaran

MARKETING MIX ANALYSIS ON CHURROS.IN SURABAYA BUSINESS

Siti Sumaidhah
Marketing Management

Dudi Anandya
Freddy Mutiara

ABSTRACT

This Field Work Report (LKL) discusses the marketing mix analysis of the Churros.in business. Churros.in is a business engaged in food and beverage that sells churros, a typical Spanish snack. The churros snack itself has a long jagged shape, has a sweet taste and a crunchy texture on the outside but soft on the inside. Churros.in is one of the businesses that applies the Marketing Mix in its business processes. According to the results of field work practices, it is known that the Churros.in business experiences obstacles that make it difficult for the company to increase company sales. There are several obstacles experienced by the Churros.in business such as aspects of product quality that are still not in accordance with operational standards, prices that were initially unacceptable to consumers and also the limited payment systems provided, places that are less comfortable and the lack of promotion activities carried out. These problems need to be fixed to increase Churros.in business sales in the future.

Keywords: *Marketing Management, Marketing Mix, Product Quality*