

ABSTRAK

“Langkah-Langkah Pemasaran Bagi *Aneka Rombong* Dengan Pendekatan Bauran Pemasaran Dan *Benchmarking*”

Aneka Rombong adalah sebuah perusahaan jasa yang menghasilkan produk utama berupa *booth* atau *stand*. Tujuan penelitian ini adalah untuk merancang langkah - langkah pemasaran yang sesuai pada perusahaan *Aneka Rombong* dengan menggunakan pendekatan bauran pemasaran dan *benchmarking*. Dalam menentukan langkah pemasaran terdapat sebuah urutan yang harus dipertimbangkan yaitu melihat situasional, menentukan sasaran, merancang taktik, menyiapkan anggaran, dan melakukan kontrol. Jenis penelitian ini menggunakan paradigma penelitian dengan jenis kualitatif. Hasil analisis penelitian ini menyimpulkan bahwa terdapat hal yang harus diperbaiki dari segi produk yaitu agar lebih mengutamakan kualitas, menginfestasikan mesin untuk mempercepat proses produksi, membuat pilihan yang beragam, mengikutsertakan konsumen dalam penentuan model. Dari segi harga yaitu membuat harga yang sesuai dengan kualitas bahan, memberikan potongan harga, jangan menurunkan harga dengan menurunkan kualitas produk. Dari segi promosi yaitu untuk melakukan pemasaran pada media sosial dan juga untuk lebih sering ikut pameran, selain itu kegiatan promosi harus lebih rutin dilakukan. Dari segi tempat atau kantor perusahaan harus memilikinya dan juga dalam kantor tersebut harus diberikan contoh portofolio.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran, Langkah Pemasaran, *Benchmarking*

ABSTRACT

“Marketing Steps for Aneka Rombong Using The Marketing Mix Approach and Benchmarking”

Aneka Rombong is a service company which produces main products like booth or stand. The purpose of this research is for planning marketing steps that suitable for Aneka Rombong by using marketing mix approach and benchmarking. In determining market's measures there is a sequence that should be considered that is looking for opportunity, determining the target market, designing the tactics, prepare the budget, and controlling. This research is using qualitative paradigm. The result from this research showed there are some things that should be improved in terms of the product that is to be more emphasis on quality, invest some machine to accelerate the production time and quality, more create the diverse types of products. In terms of the price that is to determines the price according with the quality, don't lower the price by lowering the quality of the products. In terms of the promotion is to do marketing in social media, more participate in the exhibition, and then promotion activities should be more frequent to do. In terms of place, Aneka Rombong must have an office and portofolio.

Keywords: *Marketing Mix, Marketing steps, Benchmarking*