

**PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
KAYU CV. JAYA SUKA ASIH DI BANDUNG**

ABSTRAK

Peningkatan penjualan selalu dipengaruhi dari strategi yang dipakai oleh setiap perusahaan, khususnya perusahaan kayu. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menguji penerapan strategi pemasaran dalam peningkatan penjualan pada CV. Jaya Suka Asih dan menguji penerapan strategi pemasaran manakah yang tepat untuk meningkatkan penjualan pada CV. Jaya Suka Asih. Jenis penelitian yang digunakan adalah menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu jenis penelitian yang berusaha menggambarkan objek atau subjek yang diteliti sesuai dengan apa adanya dengan tujuan menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek yang diteliti secara tepat. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang Industri kayu di Bandung, Jawa Barat. Metode analisis menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ditemukan lebih banyak peluang dari pada ancaman. Peluangnya terdapat daerah pemasaran yang potensial yang mungkin bisa di masuki Ancaman terdapat Kenaikan harga bahan baku dan BBM yang membuat biaya produksi juga meningkat.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Peluang, Ancaman, Kelebihan, Kekurangan

“Penentuan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Perusahaan
Kayu CV. Jaya Suka Asih Di Bandung”

Author: Angelita Claudia Agatha NPK: K.2014.4.32599