

## ABSTRAK

Penelitian Tugas akhir ini dilakukan pada PT. TOPJAYA SARANA UTAMA Cabang Palembang. PT. TOPJAYA SARANA UTAMA Cabang Palembang merupakan distributor barang elektronik merek TOSHIBA untuk wilayah Palembang, Baturaja, Prabumulih, Lubuk Linggau, Jambi dan Bengkulu. Dari data penjualan yang ada terlihat bahwa adanya penurunan volume penjualan produk-produk TOSHIBA pada beberapa daerah. Namun daerah Bengkulu mengalami penurunan penjualan yang cukup drastis dibandingkan daerah lain.

Penurunan penjualan ini disebabkan oleh berbagai faktor. Dari kesimpulan yang penulis dapatkan maka penulis merumuskan beberapa masalah dalam penulisan laporan tugas akhir ini sebagai berikut

1. Mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam memasarkan produk TOSHIBA didaerah Bengkulu.
2. Mencari faktor utama yang menyebabkan terjadinya penurunan penjualan didaerah Bengkulu.
3. Menerapkan kebijaksanaan atau strategi pemasaran yang akan dikembangkan oleh perusahaan didaerah Bengkulu.

Untuk memecahkan masalah yang ada maka penulis menggunakan metodologi penelitian menggunakan jenis data berupa data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang akan penulis gunakan berupa kuisioner dari pengecer dan konsumen yang ada diwilayah Bengkulu, wawancara langsung dengan pimpinan PT. TOPJAYA SARANA UTAMA Cabang Palembang dan dokumentasi berupa data historis yang terdokumentasi diperusahaan. Sample yang akan penulis gunakan dalam penelitian ini adalah pimpinan PT. TOPJAYA SARANA UTAMA Cabang Palembang dan konsumen yang ada didaerah Bengkulu baik calon pembeli maupun pelanggan tetap barang elektronik merek TOSHIBA. Teknik analisis data yang akan penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dalam kerangka analisis SWOT (identifikasi dan klasifikasi data, interpretasi data dan mencari hubungan data serta analisis berdasarkan teori).

Berdasarkan hasil dari penelitian disimpulkan bahwa kelemahan yang ada pada PT. TOPJAYA SARANA UTAMA Cabang Palembang dalam memasarkan produk TOSHIBA kedaerah Bengkulu adalah kendala dalam proses pendistribusian barang ke daerah Bengkulu. Sedangkan kekuatan yang dimiliki adalah kualitas produk TOSHIBA yang sudah terjamin dan image konsumen yang baik atas produk TOSHIBA. Peluang yang dimiliki adalah bahwa produk pesaing merupakan produk yang bukan merek yang terkenal. Sedangkan ancaman yang dihadapi oleh PT. TOPJAYA SARANA UTAMA Cabang Palembang dalam memasarkan produk TOSHIBA ke daerah Bengkulu adalah adanya produk baru berupa produk TOSHIBA non-garansi yang mempunyai harga jauh lebih rendah dari produk TOSHIBA asli. Faktor utama penyebab penurunan volume penjualan produk TOSHIBA pada daerah Bengkulu adalah faktor harga produk TOSHIBA yang lebih tinggi dibandingkan produk lain. Sedangkan strategi yang akan diterapkan untuk PT. TOPJAYA SARANA UTAMA Cabang Palembang dalam memasarkan produk TOSHIBA kedaerah Bengkulu adalah dengan menggunakan strategi bauran produk yang terdiri atas produk, harga, promosi dan saluran distribusi.