

DAFTAR ISI

JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
KATAPENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Pembatasan Masalah.....	5
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
E. Metodologi Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	13
B. Manajemen Strategi dan Analisis SWOT.....	18
C. Kekuatan Dasar Bersaing.....	25
D. Strategi Bauran Pemasaran.....	26
E. Kerangka Konseptual.....	30

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Pendahuluan.....	32
B. Sejarah Singkat Perusahaan.....	34
C. Struktur Organisasi dan pembagian Tugas.....	34
D. Aktivitas Perusahaan Secara Umum.....	40
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Analisis	
1. Daftar Kuisisioner Untuk Konsumen	50
2. Daftar Kuisisioner Untuk Pengecer.....	51
B. Pembahasan	
1. Identifikasi SWOT pada perusahaan.....	53
2. Strategi dalam matrik SWOT.....	54
3. Faktor utama penyebab penurunan volume penjualan.....	67
4. Strategi pemasaran untuk Bengkulu.....	71
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	77
B. Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

TABEL 1.1	DAFTAR VOLUME PENJUALAN.....	2
TABEL 1.2	TABEL JENIS DATA DAN SUMBER DATA.....	8
TABEL 2.1	TABEL Matrik SWOT.....	19
TABEL 3.1	TABEL JUMLAH KARYAWAN	35
TABEL 3.2	DAFTAR PRODUK DAN HARGA.....	41
TABEL 3.3	DAFTAR NAMA PENGE CER.....	42
TABEL 4.1	DATA HASIL KUISIONER KONSUMEN.....	44
TABEL 4.2	DATA HASIL KUISIONER PENGE CER.....	45
TABEL 4.3	HASIL ANALISIS KUISIONER KONSUMEN.....	46
TABEL 4.4	HASIL ANLISIS KUISIONER PENGE CER.....	47
TABEL 4.5	HASIL JAWABAN KUISIONER KONSUMEN.....	50
TABEL 4.6	HASIL JAWABAN KUISIONER PENGE CER.....	51
TABEL 4.7	HASIL JAWABAN KUISIONER PENGE CER.....	52
TABEL 4.8	DAFTAR ANALISIS DATA Matrik SWOT.....	56

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1	KERANGKA KONSEPTUAL.....	30
GAMBAR 3.1	HIRARKI TUJUAN ORGANISASI.....	33
GAMBAR 3.2	STRUKTUR ORGANISASI.....	36