

Analisis Pengimplementasian Marketing Mix 4P (Product, Price, Place, Promotion) pada Perusahaan Jago Coffee untuk Meningkatkan Penjualan = Analysis of the Implementation of the Marketing Mix 4P (Product, Price, Place, Promotion) at the Jago Coffee Company to Increase Sales

Najwan Haikal Nazari, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920539036&lokasi=lokal>

Abstrak

Medan persaingan bisnis semakin ketat, perusahaan dituntut untuk selalu memikirkan strategi yang ampuh untuk meningkatkan penjualan. Sebagai langkah sederhana, perusahaan dapat meningkatkan minat beli dan penjualandengan menggunakan aspek pemasaran sederhana dari pemasaran yaitu bauran pemasaran atau marketing mix. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan teknik purposive sampling dan mendapatkan 189 orang responden yang merupakan masyarakat Jakarta dengan rentang usia 13-28 tahun (Generasi Z) serta mengetahui adanya brand kopi modern bernama Jago Coffee untuk mengisi kuesioner yang disebarakan melalui platform Google Form. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis menggunakan teknik uji mean dengan bantuan perangkat lunak IBM SPSS Statistics 29. Hasil analisis data dari penelitian ini menunjukkan bahwa seluruh dimensi marketing mix 4P (Product, Price, Place, Promotion) pada perusahaan Jago Coffee menunjukkan hasil dengan nilai yang sangat baik untuk meningkatkan penjualan.

.....The field of business competition is getting tighter, companies are required to always think about effective strategies to increase sales. As a simple step, companies can increase buying and selling interest by using simple marketing aspects of marketing, namely the marketing mix. This research is a quantitative research using a purposive sampling technique and obtained 189 respondents who were Jakarta residents with an age range of 13-28 years (Generation Z) and who knew about the existence of a modern coffee brand called Jago Coffee to fill out a questionnaire distributed via the Google Form platform. The data that has been collected is then analyzed using the mean test technique with the help of IBM SPSS Statistics 29 software. The results of data analysis from this research show that all dimensions of the 4P marketing mix (Product, Price, Place, Promotion) at the Jago Coffee company show high results for increasing sales.