

## ABSTRAKSI

Dhimas Cahyo Yudhistira, 10206242

### STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PENDAPATAN PADA DEPOT PENGISIAN AIR ISI ULANG GALON AGIAL

Pl. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma, 2010

Kata Kunci : strategi pemasaran, Marketing Mix, analisis SWOT dan Rasio Tingkat  
Pengembalian Investasi

(viii+38)

Tujuan penulisan ilmiah ini adalah untuk mengetahui Strategi Pemasaran yang diterapkan oleh Depot pengisian air isi ulang galon Agial, dengan menggunakan bauran pemasaran (marketing Mix ) yang terdiri dari product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process atau disebut 7P. Untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan serta apa saja yang menjadi peluang dan ancaman bagi perusahaan dengan Analisis SWOT. Dan Untuk mengetahui Tingkat keuntungan yang di peroleh Depot pengisian air isi ulang galon Agial per bulannya dengan menggunakan Rasio Tingkat Pengembalian Investasi ( Return On Invesment, ROI ).

Dari hasil penelitian diketahui bahwa dalam menerapkan bauran Pemasarannya, depot pengisian air isi ulang galon Agial telah menerapkan strategi dengan baik antara lain : Produk yang higienis, Tempat yang strategis dan Pelayanan yang ramah. Namun masih ada kendala dengan SDM atau karyawan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu masih sedikitnya jumlah karyawan yang ada dan kurang disiplinnya karyawan dalam jam masuk kerja.

Dari perhitungan Rasio Tingkat Pengembalian Investasi ( *Return On Invesment*, ROI) yaitu sebesar 64% dikurangi bunga pinjaman Bank sebesar 17% maka perusahaan memperoleh laba bersih sebesar 44% maka dapat dilihat bahwa strategi yang diterapkan oleh Depot pengisian air isi ulang galon Agial dapat dikatakan berhasil.

Daftar Pustaka.