

Bab I

Pendahuluan

1.1. Pendahuluan Penelitian

Perusahaan yang menjalankan aktivitasnya yang bergerak dalam bidang jasa atau barang mempunyai tujuan yaitu mendapatkan keuntungan. Serta perusahaan juga ingin memberikan kepuasan kepada konsumen atas produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut, karena kepuasan konsumen akan menjadi sumber keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen.

Dalam meningkatkan pemasaran penjualan, analisis adalah hal yang tepat untuk diterapkan, perusahaan dapat melihat dari faktor bauran pemasaran. Hal ini penting karena bauran pemasaran merupakan salah satu faktor pertimbangan konsumen dalam membeli suatu produk. Jika perusahaan tidak tau apa yang dibutuhkan oleh konsumen, maka perusahaan sudah dipastikan akan kehilangan banyak kesempatan untuk menarik para konsumen dan produk yang diproduksi akan sia-sia (Oktrina Kasih, 2014)

Pemasaran merupakan ilmu ekonomi yang telah lama ada, dan hingga sampai saat ini pemasaran menjadi sebuah keberhasilan suatu perusahaan untuk bisa bertahan dalam jangka panjang atau tidak di dalam pemasaran produk . oleh sebab itu maka perlu analisis pemasaran yang dapat banyak pengaruh dalam keberhasilan atau tidaknya dalam memasarkan produk dari perusahaan itu . Apabila analisis pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut mampu memasarkan produk dengan baik, hal ini akan berdampak terhadap tujuan perusahaan tersebut. Pasta gigi DENTOVA pasta gigi sehari-hari dengan formulasi ekstra dari Perancis yang sudah terbukti dapat merawat sariawan (Aphtosa) dengan kelebihan bisa merawat sariawan diangkat sebagai judul penelitian

1.2. Rumusan masalah :

Adapun rumusan masalah yang di ajukan sebagai berikut:

1. Pasta gigi dentova kurang melakukan promosi atau pengenalan kepada masyarakat sehingga masyarakat tidak mengenal pasta gigi dentova
2. Disebabkan kurang promosi sehingga masyarakat tidak mengetahui keunggulan pasta gigi dentova yang memiliki keunggulannya tersendiri.

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui:

1. Mengamati konsumen terhadap bauran pemasaran metode 7P (*product, price, place, promotion, people, process, physical evidence*) yang diterapkan oleh Marketing Pasta Gigi Dentova
2. Menganalisa tanggapan konsumen mengenai bauran pemasaran 7P (*product, price, place, promotion, people, process, physical evidence*) yang diterapkan oleh Marketing Pasta Gigi Dentova

1.4. Manfaat penelitian:

Agar para masyarakat bisa tahu manfaat dan kegunaan pasta gigi dentova sebagai berikut:

1. Memiliki kandungan vitamin C agar bisa mencegah sariawan pada mulut atau mengobati sariawan pada mulu.
2. Mengandung *tea tree oil* yg berfungsi untuk membunuh bakteri virus dan jamur pada mulut yg mengakibatkan plak dan karang gigi.