

# ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA CV. AAL PRINTING BANJARMASIN

**Gita Widya, Husnurrofiq<sup>2</sup>, Abdurrahim<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Mahasiswa Prodi (S-1) Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan MAB

<sup>2,3</sup> Dosen Prodi (S-1) Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan MAB  
Jalan Adhyaksa No. 2, Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70123

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan : (1) Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilaksanakan CV. AAL Printing Banjarmasin, (2) Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang seharusnya diterapkan untuk meningkatkan penjualan pada CV. AAL Printing Banjarmasin.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data nya menggunakan : *Library research, Field research*, Analisis strategi pemasaran menggunakan marketing mix.

Hasil penelitian menunjukkan : 1) Strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh CV. AAL Printing Banjarmasin dengan menggunakan marketing mix 4P yaitu sebagai berikut. *Product, price, place, promotion*

2) Strategi promosi yang seharusnya diterapkan untuk meningkatkan volume penjualan CV. AAL Printing Banjarmasin dengan melakukan strategi melalui marketing mix 4P adalah sebagai berikut. *Product* yaitu Variasi Produk, *Price* yaitu penawaran harga, *Place* yaitu lokasi perusahaan, *Promotion* yaitu memberikan bonus menarik.

Kata kunci : *Marketing Mix*, Bauran Pemasaran, Strategi

## ABSTRACT

*This study aims: (1) To find out how the marketing strategy implemented by CV. AAL Printing Banjarmasin, (2) To find out how marketing strategies should be applied to increase sales in the CV. AAL Printing Banjarmasin.*

*This research uses descriptive qualitative research. Data collection techniques using: Library research, Field research, Analysis of marketing strategies using marketing mix.*

*The results showed: 1) Marketing strategies implemented by CV. AAL Printing Banjarmasin using the 4P marketing mix is as follows. Product, price, place, promotion*

*2) Promotion strategies that should be applied to increase the sales volume of CV. AAL Printing Banjarmasin by implementing the strategy through the 4P marketing mix is as follows. Product namely Product Variation, Price is the price quote, Place is the location of the company, Promotion is giving attractive bonuses.*

**Keywords:** *Marketing Mix, Marketing Mix, Strategy*

## **1. Latar Belakang**

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan – kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan mendapat laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian mereka di bidang pemasaran, produksi, keuangan, maupun bidang lain. Selain itu juga tergantung pada kemampuan mereka untuk mengkombinasikan fungsi – fungsi tersebut agar organisasi dapat berjalan lancar.

Untuk mendapatkan penjualan yang menguntungkan, promosi dan kegiatan pemasaran harus direncanakan dan dilaksanakan dengan baik. Maka perusahaan dapat melakukan kegiatan pemasaran dengan strategi marketing mix dengan melakukan product, price, place dan promotion.

Dengan adanya pemasaran diharapkan bisa dapat :

- 1) Memberikan informasi selengkapnyanya kepada calon konsumen tentang barang yang ditawarkan.
- 2) Membujuk calon konsumen agar mau membeli barang/jasa yang ditawarkan.
- 3) Mengingatkan pada konsumen tentang produk yang ada, harga yang berlaku dan lokasi tempat untuk mendapatkan produk tersebut.

Dengan demikian, harus diakui bahwa dalam melakukan kegiatan pemasaran, hal yang penting adalah bagaimana mengkombinasikan variabel-variabel yang ada dalam pemasaran tersebut secara efektif, sehingga mampu meningkatkan penjualan secara maksimal.

Dalam era modern ini media cetak semakin berkembang di masyarakat seperti banner, spanduk, baliho, umbul – umbul, x banner, roll banner, door frame, undangan, brosur, buku, kartu nama, kalender, poster, sticker bontak atau vynil, mug, tumblr, id card, pin, gantungan kunci, event desk dan nota.

Perkembangan media cetak tersebut mendorong usaha bisa ditunggu dan percetakan juga makin berkembang dan mengakibatkan persaingan bisnis ini menjadi ketat. Perlu adanya usaha dari perusahaan dalam menghadapi persaingan itu. Kegiatan pemasaran akan sangat membantu memasarkan produk untuk meningkatkan penjualan perusahaan.

Pentingnya kegiatan pemasaran juga dirasakan oleh CV. AAL Printing Banjarmasin, sebuah percetakan pembuatan spanduk, banner, baliho, umbul – umbul, sticker vynil one way indoor, sticker bontak A3, sticker vynil A3, ap 260, ap 150, brosur, poster, kartu nama, x banner, roll banner, door frame banner 1 sisi atau 2 sisi, standing frame banner, T banner 1 sisi atau 2 sisi, event desk, id card, mug, tumblr, undangan perkawinan, undangan aqiqah, kalender meja dan kalender biasa.

Yang bertempat di Jalan Ahmad Yani Km 3,5 Komplek Beringin 4 No. 1 Kecamatan Banjarmasin Timur, Kalimantan Selatan, kota Banjarmasin. Perusahaan CV. AAL Printing dalam beberapa tahun ini menghadapi penurunan cetakan yang derastis dan persaingan yang semakin hari semakin ketat dengan perusahaan sejenis yang ada di Banjarbaru dan sekitarnya. Hal ini mengharuskan CV. AAL Printing Banjarmasin untuk meningkatkan

usahanya dalam rangka menghadapi penurunan dan persaingan dengan cara meningkatkan volume penjualan. Salah satu usaha yang ditempuh oleh CV. AAL Printing Banjarmasin adalah dengan cara melakukan peningkatan kegiatan pemasaran.

## **2. Rumusan masalah**

- 1) Bagaimana strategi pemasaran yang dilaksanakan CV. AAL Printing Banjarmasin?
- 2) Bagaimana strategi pemasaran yang seharusnya diterapkan untuk meningkatkan volume penjualan CV. AAL Printing Banjarmasin?

## **3. Metode Penelitian**

- 1) Jenis penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkapkan kejadian serta fakta dari keadaan yang terjadi saat penelitian berlangsung. Metode kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrument kunci, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan dari pada generalisasi.

- 2) Teknik Pengumpulan Data

(1) *Library research*

(2) *Field research*

(3) Analisis strategi pemasaran menggunakan marketing mix.

## **4. Analisis Dan Hasil Pembahasan**

Strategi pemasaran yang saat ini dilaksanakan oleh CV. AAL Printing Banjarmasin untuk meningkatkan volume penjualan dengan menggunakan 4P adalah sebagai berikut :

- 1) Product

Produk adalah hasil dari sebuah proses. Dalam dunia pemasaran atau marketing, produk merupakan barang atau jasa yang bisa dipasarkan kepada konsumen.

Strategi pemasaran yang pertama dalam 4P adalah produk, strategi yang dilakukan oleh CV. AAL Printing Banjarmasin dalam meningkatkan volume penjualan yaitu variasi produk. Saat ini produk yang ada di perusahaan cukup banyak yaitu spanduk, banner, baliho, umbul – umbul, sticker vynil one way indoor, sticker bontak A3, sticker vynil A3, ap 260, ap 150, brosur, poster, kartu nama, x banner, roll banner, door frame banner 1 sisi atau 2 sisi, standing frame banner, T banner 1 sisi atau 2 sisi, event desk, id card, mug, tumblr, undangan perkawinan, undangan aqiqah, kalender meja dan kalender biasa.

- 2) Price

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh oleh perusahaan dari penjualan produk baik berupa barang maupun jasa.

Strategi pemasaran yang kedua dalam 4P adalah harga, dan saat ini harga yang ada di CV. AAL Printing Banjarmasin yaitu sebagai berikut;

Tabel

Nama – nama produk dan harga

No	Nama Produk	Bahan	Mesin	Harga
1	Spanduk/Banner/Baliho	280 Gr	Outdoor	Rp 20.000
2	Umbul - umbul	Kain	Outdoor	Rp 40.000
3	One way Indoor	Sticker	Indoor	Rp 100.000
4	sticker bontak A3	Sticker	Offset	Rp 10.000
5	Sticker Vynil A3	Sticker	Offset	Rp 20.000
6	Ap 260	Artpaper	Offset	Rp 10.000
7	Ap 150	Artpaper	Offset	Rp 10.000
8	Brosur	Ap 150	Offset	Rp 5.000
9	Poster	Ap 260	Offset	Rp 10.000
10	Kartu nama	Ap 260	Offset	Rp 40.000
11	Id Card	PVC	Offset	Rp 8.000
12	X banner	PVC	Indoor	Rp 100.000
13	Roll banner	PVC	Indoor	Rp 350.000
14	Door Frame 1 sisi	Flexi J	Indoor	Rp 300.000
15	Door Frame 2 sisi	Flexi J	Indoor	Rp 350.000
16	Standing Banner Frame	Flexi J	Indoor	Rp 300.000
17	T banner 1 sisi	Sticker	Indoor	Rp 400.000
18	T banner 2 sisi	Sticker	Indoor	Rp 450.000
19	Event Desk	Sticker	Indoor	Rp 1.500.000
20	Mug	Gelas	-	Rp 40.000
21	Tumblr	Gelas	-	Rp 40.000
22	Undangan pernikahan	Ap 260	Offset	Rp 4.000
23	Undangan aqiqah	Ap 260	Offset	Rp 3.000
24	Kalender meja	Ap 260	Offset	Rp 50.000
25	Kalender Biasa A3	Ap 260	Offset	Rp 10.000

### 3) Place

Tempat digunakan untuk memasarkan suatu produk. Tempat merupakan salah satu faktor penting dalam marketing mix agar pemasaran yang dilakukan dapat berjalan dengan maksimal dan produk yang ditawarkan dapat dengan mudah didapatkan oleh konsumen yang membutuhkan.

Strategi pemasaran yang ketiga dalam 4P adalah tempat. Saat ini lokasi CV. AAL Printing berada di Jalan Ahmad yani km 3,5 komplek Beringin 4 No. 1 kecamatan Banjarmasin timur Banjarmasin – kalsel 70234 kabupaten Banjarmasin Kalimantan selatan kota Banjarmasin.

### 4) Promotion

Promosi merupakan kegiatan yang disusun perusahaan untuk memperkenalkan produknya dan menarik konsumen agar tertarik membeli produk. Penggunaan media promosi juga harus disesuaikan dengan perantara pasar dan kondisi perusahaan sendiri.

Sebagaimana yang telah kita ketahui bahwa pemasaran pada masa sekarang ini tidak cukup hanya dengan pengembangan produk, peningkatan kualitas, penetapan harga terjangkau atau penyaluran produk

yang tepat, tetapi terlebih lagi produsen harus dapat berkomunikasi dengan pelanggannya.

Strategi volume penjualan CV. AAL Printing Banjarmasin CV. ALL Printing Banjarmasin harus memiliki sistem pemasaran yang terintegrasi dengan baik sehingga mampu mengakomodir seluruh kegiatan pemasaran sehingga mampu meningkatkan volume penjualan di CV. AAL Printing Banjarmasin. Strategi pemasaran yang direkomendasikan kepada CV. AAL Printing Banjarmasin adalah yang strategi marketing mix 4P (product, price, place dan promotion). Strategi ini sering dilakukan oleh perusahaan kecil maupun besar untuk meningkatkan volume penjualan dan laba perusahaan. Oleh karena itu diharapkan CV. AAL Printing Banjarmasin mampu melaksanakan strategi pemasaran tersebut.

Tabel  
Nama – nama produk dan harga

No	Nama Produk	Bahan	Mesin	Harga
1	Spanduk/Banner/Baliho	280 Gr	Outdoor	Rp 20.000
2	Umbul - umbul	Kain	Outdoor	Rp 40.000
3	One way Indoor	Sticker	Indoor	Rp 100.000
4	sticker bontak A3	Sticker	Offset	Rp 10.000
5	Sticker Vynil A3	Sticker	Offset	Rp 20.000
6	Ap 260	Artpaper	Offset	Rp 10.000
7	Ap 150	Artpaper	Offset	Rp 10.000
8	Brosur	Ap 150	Offset	Rp 5.000
9	Poster	Ap 260	Offset	Rp 10.000
10	Kartu nama	Ap 260	Offset	Rp 40.000
11	Id Card	PVC	Offset	Rp 8.000
12	X banner	PVC	Indoor	Rp 100.000
13	Roll banner	PVC	Indoor	Rp 350.000
14	Door Frame 1 sisi	Flexi J	Indoor	Rp 300.000
15	Door Frame 2 sisi	Flexi J	Indoor	Rp 350.000
16	Standing Banner Frame	Flexi J	Indoor	Rp 300.000
17	T banner 1 sisi	Sticker	Indoor	Rp 400.000
18	T banner 2 sisi	Sticker	Indoor	Rp 450.000
19	Event Desk	Sticker	Indoor	Rp 1.500.000
20	Mug	Gelas	-	Rp 40.000
21	Tumblr	Gelas	-	Rp 40.000
22	Undangan pernikahan	Ap 260	Offset	Rp 4.000
23	Undangan aqiqah	Ap 260	Offset	Rp 3.000
24	Kalender meja	Ap 260	Offset	Rp 50.000
25	Kalender Biasa A3	Ap 260	Offset	Rp 10.000

Berikut adalah daftar harga yang direkomendasikan kepada CV. AAL Printing Banjarmasin yaitu sebagai berikut.

Tabel  
Nama – nama produk dan harga yang direkomendasikan

No	Nama Produk	Bahan	Mesin	Harga
1	Spanduk/Banner/Baliho	280 Gr	Outdoor	Rp 17.000
2	Umbul - umbul	Kain	Outdoor	Rp 35.000
3	One way Indoor	Sticker	Indoor	Rp 90.000

4	sticker bontak A3	Sticker	Offset	Rp 10.000
5	Sticker Vynil A3	Sticker	Offset	Rp 15.000
6	Ap 260	Artpaper	Offset	Rp 10.000
7	Ap 150	Artpaper	Offset	Rp 8.000
8	Brosur	Ap 150	Offset	Rp 5.000
9	Poster	Ap 260	Offset	Rp 10.000
10	Kartu nama	Ap 260	Offset	Rp 30.000
11	Id Card	PVC	Offset	Rp 8.000
12	X banner	PVC	Indoor	Rp 100.000
13	Roll banner	PVC	Indoor	Rp 350.000
14	Door Frame 1 sisi	Flexi J	Indoor	Rp 300.000
15	Door Frame 2 sisi	Flexi J	Indoor	Rp 350.000
16	Standing Banner Frame	Flexi J	Indoor	Rp 300.000
17	T banner 1 sisi	Sticker	Indoor	Rp 400.000
18	T banner 2 sisi	Sticker	Indoor	Rp 450.000
19	Event Desk	Sticker	Indoor	Rp 1.500.000
20	Mug	Gelas	-	Rp 40.000
21	Tumblr	Gelas	-	Rp 40.000
22	Undangan pernikahan	Ap 260	Offset	Rp 4.000
23	Undangan aqiqah	Ap 260	Offset	Rp 3.000
24	Kalender meja	Ap 260	Offset	Rp 50.000
25	Kalender Biasa A3	Ap 260	Offset	Rp 10.000

Tujuan mengurangi harga pada perusahaan CV. AAL Printing Banjarmasin yaitu :

- (1) Untuk menjangkau mitra kerja yang tidak terpenuhi oleh perusahaan sejenis lainnya.
- (2) Memperluas jangkauan pasaran tidak hanya di Banjarmasin tetapi juga di luar daerah Banjarmasin.
- (3) Sebagai salah satu usaha promosi untuk meningkatkan volume penjualan karena biasanya ada sesama percetakan minta harga diturunkan untuk dijual kembali kepada konsumen mereka.
- (4) Untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh.
- (5) Sebagai usaha mengikuti perkembangan yang ada baik yang berkaitan dengan pasar maupun pesaing.
- (6) Untuk usaha meningkatkan volume penjualan pada saat pemilu atau caleg, karena di saat itu buhan pemilu atau caleg mencetak banner, kartu nama dan kalender dengan jumlah yang sangat banyak.

Saat ini promosi yang di lakukan di perusahaan CV. AAL Printing Banjarmasin adalah :

- (1) Personal selling

Personal selling adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan produk kepada calon pelanggan untuk membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka akan mencoba dan membelinya.

Kegiatan personal selling merupakan bagian dari kegiatan promosi yaitu cara untuk memperkenalkan dan menarik minat pelanggan terhadap produk yang ditawarkan secara tatap muka. Promosi ini merupakan salah

satu cara yang sangat penting untuk dilaksanakan oleh perusahaan dalam menawarkan dan memasarkan produk.

Di perusahaan CV. AAL Printing Banjarmasin yang biasanya melakukan personal selling adalah pimpinan perusahaan dan rekrut sales. Khusus yang berpengalaman. Kegiatan personal selling yang mereka lakukan adalah mengunjungi tempat – tempat tertentu seperti perusahaan, sekolah, kampus, masyarakat dan tempat atau perusahaan lain yang membutuhkan jasa percetakan.

## (2) Periklanan

Periklanan merupakan suatu bentuk penyajian gagasan barang atau jasa sebagai salah satu promosi yang bertujuan untuk memberikan informasi tentang produk atau jasa dari produsen melalui media iklan, cetak seperti brosur, edaran, spanduk, kalender tahunan secara berulang – ulang dengan sasaran kepada calon pembeli sebanyak – banyaknya. Tujuan pokok periklanan adalah menjual dan secara riil mengadakan komunikasi secara berdaya guna kepada konsumen.

Periklanan melalui spanduk merupakan salah satu media promosi digunakan oleh perusahaan – perusahaan untuk memperkenalkan produk yang mereka buat dalam berbisnis untuk memasarkan produk, karena spanduk merupakan media promosi yang mampu menarik perhatian pelanggan dengan ukuran dan kombinasi desain yang menarik dan dipasang di tempat – tempat strategis.

## (3) Media sosial

Melakukan promosi melalui media sosial terbukti ampuh dengan penghasilan yang lebih meningkat dan berkembang dari waktu ke waktu. Semua orang mempunyai media sosial dan ini menjadikan produk mudah dikenal minimal dalam lingkaran pertemanan yang ada.

Bagi perusahaan dan pebisnis yang lebih besar maka kekuatan media sosial pun bisa digunakan untuk melakukan promosi produk juga jasa sehingga banyak calon pelanggan yang mampu mengenali juga tertarik untuk membeli produk dan jasa tersebut. Semua itu berkat adanya media sosial dengan beragam bentuk juga beragam cara yang bisa digunakan untuk melakukan promosi tersebut.

Memfaatkan media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp. Menerapkan cara promosi dengan mengenalkan produk yang akan di promosikan dengan media sosial. Dengan menggunakan media sosial akan terasa lebih nyaman pendekatan dengan pelanggan atau calon pelanggan dan pelanggan juga sering melihat karena kebanyakan pelanggan menggunakan media sosial.

## (4) Membagikan brosur

Membagikan brosur secara langsung dengan selebaran kertas di tempat keramaian seperti di jalan raya, duta mall, pasar dan tempat parkir. Dengan adanya pembagian brosur akan membuat masyarakat sadar akan eksistensi perusahaan dengan produk yang kita tawarkan. Saat membagikan brosur, pembagi brosur wajib menunjukkan sikap dan

tingkah laku yang sopan dan santun. satu hal yang paling wajib adalah harus tersenyum.



(5) Hubungan masyarakat

Hubungan masyarakat disekitar ataupun pelanggan bisa juga menjadi media promosi yang baik, yaitu caranya dengan menjaga hubungan baik dengan pelanggan selalu senyum dan sambil bercanda, sehingga mereka juga akan merasa nyaman, dihargai dan mengenal baik perusahaan dan karyawan nya. Jika hubungan baik sudah terjaga, maka kepercayaan masyarakat terhadap produk juga tinggi, gambaran perusahaan ataupun produk juga bagus.

## 5. Kesimpulan

Dari rangkaian penelitian dan marketing mix dari seluruh kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh CV. AAL Printing Banjarmasin maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1) Strategi pemasaran yang saat ini dilaksanakan oleh CV. AAL Printing Banjarmasin untuk meningkatkan volume penjualan dengan menggunakan 4P adalah sebagai berikut :

(1) Product

Saat ini produk yang ada di perusahaan cukup banyak yaitu spanduk, banner, baliho, umbul – umbul, sticker vynil one way indoor, sticker bontak A3, sticker vynil A3, ap 260, ap 150, brosur, poster, kartu nama, x banner, roll banner, door frame banner, standing frame banner, id card, mug, tumblr, undangan perkawinan, undangan aqiqah dan kalender meja.

(2) Price

Saat ini harga yang ada di perusahaan berbeda – beda tergantung pemesan, penulis meringkas 5 harga umum yang ada diperusahaan dimulai dari harga Banner atau Spanduk yaitu Rp 20.000, Kartu nama Rp 40.000, X banner Rp 100.000, Roll banner Rp 350.000 dan ap 260 Rp 10.000.

(3) Place

Saat ini lokasi perusahaan berada di Jalan ahmad yani km 3,5 komplek beringin 4 no. 1 kecamatan Banjarmasin timur Banjarmasin kalsel 70234 kabupaten Banjarmasin Kalimantan selatan kota Banjarmasin.

(4) Promotion

Saat ini promosi yang di lakukan oleh perusahaan yaitu : personal selling, periklanan, media sosial, membagikan brosur dan hubungan baik dengan masyarakat.

2) Strategi pemasaran yang seharusnya diterapkan untuk meningkatkan volume penjualan CV. AAL Printing Banjarmasin dengan melakukan strategi melalui marketing mix 4P adalah sebagai berikut.

(1) Product

Direkomendasikan kepada perusahaan untuk Menambah variasi produk seperti memperbanyak atau memperlengkap koleksi – koleksi desain yang terbaru unik dan menarik untuk usaha percetakan.

(2) Price

Direkomendasikan kepada perusahaan untuk memberikan penawaran dan diskon terhadap harga jasa percetakan sehingga mampu menarik perhatian konsumen agar mereka mau mencetak produk dalam jumlah banyak.

(3) Place

Direkomendasikan kepada perusahaan untuk mendirikan perusahaan atau tempat usaha yang berdekatan dengan sekolah, tepat ditengah – tengah kota dan berdekatan dengan instansi pemerintahan dan juga tempat usaha berada strategis ditengah kota dan kalau perlu menyewa ruko di pinggir jalan tepat di tengah kota.

(4) Promotion

Direkomendasikan kepada perusahaan seharusnya menambahkan promosi seperti : memberikan bonus menarik, memasang banyak iklan spanduk di tempat – tempat strategis, memperbanyak atau memperlengkap koleksi – koleksi desain yang terbaru unik dan menarik untuk usaha percetakan, memperlengkapi usaha percetakan dengan usaha sejenis, membuat hasil produksi semaksimal mungkin agar hasil lebih bagus dari pesaing sejenis dan memberikan potongan harga kepada pelanggan apabila memesan dengan jumlah yang banyak.

### **Saran**

Ada beberapa saran yang diberikan dalam usaha meningkatkan volume penjualan pada perusahaan, yaitu :

1. Pimpinan perusahaan seharusnya memfokuskan rekrut sales khusus yang berpengalaman itu untuk melaksanakan kegiatan personal selling, sehingga kegiatan personal selling dapat berjalan dengan baik untuk perusahaan.
2. Lokasi usaha perusahaan CV. AAL Printing itu seharusnya jaringan berada di dalam komplek karena disitu sangat jarang orang – orang lewat apalagi orang – orang baru. Jadi carilah lokasi yang strategis yang berdekatan dengan sekolah, kantor, tepat di tengah – tengah kota yang banyak instansi pemerintahan dan yang sering orang – orang kebanyakan lewat.
3. Perusahaan hendaknya memperlengkap usahanya yang sejenis yang sering dicari banyak orang seperti menerima ceak sablon kaod digital, cetak sablon plastic, cutting sticker. Supaya pelanggan tetap mencetak di perusahaan dan tidak mencari percetakan lain yang bisa menerima keinginan yang mau dicetak nya.
4. Perusahaan hendaknya menerima cetak banner, spanduk ataupun baliho bisa ditunggu 15 menit – 30 menit langsung selesai. Supaya pelanggan tidak harus menunggu lama untuk menunggu, biasanya ada pelanggan yang mau cepat selesai cetakan nya karena ada sesuatu yang mendadak atau rumah nya jauh dari tempat percetakan.

5. Sebaiknya periklanan pemasangan spanduk lebih ditingkatkan lagi dan pasang lah di tempat – tempat yang strategis, contohnya seperti di atas depan jalan raya yang sering orang lewat.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Basu Swastha dan Irawan, 1996, Manajemen Pemasaran Modern, Yogyakarta, Liberty.

Basu Swastha, 1996, Azas – Azas Marketing, Yogyakarta, Liberty.

Basu Swastha DH, dan Irawan , 1990, Manajemen Pemasaran Modern, Liberty, Yogyakarta.

H. Djalim Saladin SE, 1991, Strategi Dan Kebijakan Perusahaan, Geneca Exact Bandung.

Philip Kotler, 1996, Manajemen pemasaran, Jilid II, Terjemahan Jaka Wasana, Jakarta, Erlangga.

Ratih Kharisma Siwi, 2005, Analisis Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan, Surakarta, Universitas Sebelas Maret.

Sutrisni, 2004, Efisiensi Saluran Distribusi untuk Meningkatkan Volume Penjualan, PT. Batik Keris Surakarta Internasional, Fakultas Ekonomi UNS.