

MEKANISME PEMASARAN GULA PASIR PT PEMUKASAKTI MANISINDAH (PSMI) WAY KANAN LAMPUNG

Oleh

MUHAMMAD AL FARISI

RINGKASAN

PT Pemukasakti Manisindah (PSMI) merupakan perusahaan swasta yang bergerak dibidang produksi gula dengan bahan baku utama tebu di Provinsi Lampung. PT Pemukasakti Manisindah (PSMI) telah memproduksi gula dengan merk PSM dan memiliki kualitas yang baik dibandingkan dengan produk lain, yaitu higienis, segar, dan terdapat pencantuman tanggal kadaluarsa, serta warnanya yang lebih putih bening dengan ukuran kristal yang lebih besar atau disebut dengan gula premium. Permasalahan yang terjadi di PT Pemukasakti Manisindah (PSMI) adalah kurang dikenal masyarakat luas dikarenakan belum tersebarnya produk ke konsumen. Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah 1) Mengidentifikasi mekanisme pemasaran yang diterapkan di PT Pemukasakti Manisindah (PSMI), 2) Menyusun strategi pemasaran untuk memperluas jangkauan pemasaran dengan identifikasi SWOT. Penyusunan Laporan Tugas Akhir ini menggunakan metode deskriptif. Identifikasi terhadap mekanisme pemasaran gula pasir di PT Pemukasakti Manisindah Way Kanan dilakukan dengan identifikasi pelanggan, pemasaran gula pasir dan identifikasi saluran pemasaran. Kelebihan dan kelemahan kegiatan pemasaran di PT ABC digali dengan mengidentifikasi faktor *internal* (kekuatan dan kelemahan) dan faktor *eksternal* (peluang dan ancaman). Hasil identifikasi tersebut digunakan untuk menyusun strategi pemasaran gula pasir di PT ABC, menjalin kerjasama dengan distributor dan melakukan sosialisasi penerapan *food safety managemant system* (ISO 22000).