

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PEMASARAN MOBIL MITSUBISHI COLT L300 PADA PT.MITSUBISHI NUSANTARA BERLIAN MOTOR CABANG PEKANBARU**

**Oleh :  
Devi Arianti Sidabutar**

PT.Mitsubishi Nusantara Berlian Motor cabang Pekanbaru adalah salah satu perusahaan distributor resmi kendaraan penumpang dan niaga ringan Mitsubishi. Salah satu produk Mobil Colt L300 dalam era persaingan yang semakin tajam dalam menarik minat konsumen untuk menggunakan produk ini maka upaya yang harus dilakukan perusahaan adalah dengan memperhatikan manajemen pemasarannya.

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah faktor-faktor apa saja yang menyebabkan tidak tercapainya target pemasaran Mobil Mitsubishi Colt L300 pada PT.Mitsubishi Nusantara Berlian Motor Cabang Pekanbaru.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode Deskriptif, yaitu dengan cara menyajikan, menguraikan, mengumpulkan dan mengacu pada data-data yang diperoleh dari lapangan, kemudian data-data tersebut diolah dan hasilnya digabungkan dengan teori-teori yang mendukung dengan pembahasan dan berhubungan satu sama lainnya dengan masalah yang dibahas kemudian diambil suatu kesimpulan akhirnya menggunakan kuesioner.

Dari analisis yang dilakukan dan hasil dari pengelompokan atas tanggapan responden maka dapat ditemukan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya target pemasaran Mobil Mitsubishi Colt L300 pada PT.Mitsubishi Nusantara Berlian Motor Cabang Pekanbaru yaitu meliputi produk, harga, promosi dan distribusi yang dinilai cukup baik. Dapat dilihat dari hasil penelitian tentang promosi Mobil Colt L300 pada PT.Mitsubishi Nusantara Berlian Motor cabang Pekanbaru. Alangkah lebih baiknya perusahaan lebih memperhatikan indikator promosi seperti periklanan, promosi penjualan dan penjualan pribadi. Karena pada variabel ini sangat mempengaruhi tingkat pemasaran pada perusahaan.

**Kata Kunci : Produk, Harga, Promosi dan Distribusi**