



## INTISARI

Proses pemasaran menjadi aspek vital dalam dunia usaha, *no promotion = no cash in* istilah itu dipakai untuk melihat betapa pentingnya sebuah pemasaran dilakukan, lewat usaha-usaha pemasaran produk coba di dekatkan kepada calon pembeli, dengan penawaran berbagai fasilitas, harga yang menarik diupayakan akan mampu menarik banyak pengunjung, selain itu mengidentifikasi masalah yang muncul.

TJ Cafe buka pada tanggal 7 maret 2017, menggunakan analisis SWOT dan Bauran Pemasaran. Dua alat tersebut dipakai untuk mendeskripsikan 5W1H usaha pemasarn di TJ Cafe selama empat bulan dari pertama kali buka.

Data penjualan yang ada, pertumbuhan penjualan diawal terlihat berat, sehingga tidak akan mampu menutup biaya yang lain, keadaan tersebut memaksa manajemen untuk melakukan evaluasi. beberapa evaluasi dan melakukan strategi pemasaran yang dilakukan seperti diadakannya promo BBQ mampu mendongkrak penjualan TJ Cafe, dan membuat Cafe menjadi ramai.

Kata kunci : usaha ,pemasaran, promo, kendala, strategi, penjualan.



## ABSTRACT

*Marketing process being vital aspect in business, no promotion = no cash in, that terminology makes us to see how important marketing itself to do well, through marketing product tried to reach people, with several facilities, interesting price expected could attract people to visit and buy.*

*TJ Cafe first open on march, 7 2017. For analysis TJ Cafe use SWOT and Marketing Mix Instrument. Those Instrument use to describe 5W1H marketing in TJ Cafe.*

*Sales report in the beginning was hard to grow, so could not covered other operation cost need, that condition enforce management to evaluate. Several evaluation and new program launched likes promo BBQ which could raise sales TJ Cafe and being crowded.*

*Keyword : marketing, process, promotion, obstacle, strategy, sales.*