

## INTISARI

Perkembangan dunia usaha yang tumbuh dengan pesat dewasa ini, telah mengakibatkan kondisi persaingan bisnis perusahaan semakin tinggi. Persaingan sebagai salah satu kompleksitas dari badan usaha atau perusahaan mengharuskan para pengelola perusahaan khususnya bagian pemasaran untuk mampu mengantisipasi setiap perubahan, permasalahan, atau tantangan baik yang bersifat intern maupaun ekstern. Salah satu faktor penting dalam mendukung keberhasilan pemasaran dari perusahaan adalah melalui penerapan pemasaran yang di dalamnya mencakup kegiatan promosi, tempat, produk, harga yang tepat.

Suatu produk dapat dikenal oleh masyarakat adalah tujuan dari kegiatan pemasaran, dengan promosi, sedangkan pemasaran itu sendiri merupakan kegiatan pemasaran yang di dalamnya terjadi proses yaitu memodifikasi tingkah laku, memberitahukan, membujuk, dan mempersuasi agar konsumen memahami produk atau jasa yang akhirnya mendorongnya untuk membeli. Oleh karena promosi, maka akan dapat mempengaruhi perilaku konsumen untuk memahami, mengevaluasi, memilih, dan memutuskan untuk membeli sebuah produk.

Persaingan yang ketat dalam memperebutkan para pelanggan memberikan motivasi bagi para pengusaha untuk tetap disiplin dalam menjalankan bisnis khususnya di bidang jasa penyediaan makanan (roti) Choco Moulins Bakery yang bergerak dibidang jasa makanan harus dapat memahami kebutuhan dan mengerti selera yang diinginkan oleh para pelanggan serta tetap harus memperhatikan aspek harga, promosi, kualitas pelayanan dan lokasi, sehingga Choco Moulins Bakery dapat memberikan kepuasan pelayanan dengan baik terhadap pelanggannya. Pelanggan membentuk harapan mereka berdasarkan pesan yang diterima dari penjual, orang lain, teman dan sumber informasi yang lain.

Kata kunci: pengaruh harga, kepuasan konsumen, kualitas produk, pengaruh tempat

## Abstract

The rapidly growing growth of the business world today has resulted in higher business competition conditions. Competition as one of the complexities of business entities or companies require the managers of companies, especially the marketing department to be able to anticipate any changes, problems, or challenges both internal and external. One important factor in supporting the marketing success of the company is through the application of marketing which includes promotional activities, places, products, and the right price.

A product can be known by the public is the purpose of marketing activities, with promotion, while marketing itself is a marketing activity in which there is a process that modifies behavior, notify, persuade, and persuade consumers to understand products or services that eventually encourage him to buy. Because of the promotion, it will be able to influence consumer behavior to understand, evaluate, select, and decide to buy a product.

Intense competition in the fight for customers provide motivation for entrepreneurs to remain disciplined in running a business, especially in the field of food supply services (bread) Choco Moulins Bakery engaged in food services must be able to understand the needs and understand the tastes desired by customers and still have to paying attention to the price, promotion, service quality and location, so Choco Moulins Bakery can provide good service satisfaction to its customers. Customers shape their expectations based on messages received from sellers, other people, friends and other sources of information.

Keywords: influence of price, consumer satisfaction, product quality, place influence.