

ABSTRAK

Galih Adi Pamungkas, NIM. 3402170376. "PERANAN STRATEGI PEMASARAN PERUSAHAAN JASA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Suatu Studi pada Perusahaan CV. Anugerah Pratama Abadi)". Dibawah bimbingan H. Sukomo, Drs., M.Si., (Pembimbing I) dan H. Roni Marsiana Suhendi, SE., MM. (Pembimbing II).

Dalam upaya meningkatkan penjualan, perusahaan kerap kali memasukan divisi pemasaran atau marketing dalam personalianya, walaupun tidak semua marketing yang dilakukannya tersebut efektif dalam meningkatkan penjualan, tapi perusahaan tetap mengandalakannya dengan harapan dapat memperoleh penjualan yang maksimal. Permasalahan dalam penelitian ini adalah: 1) Bagaimana strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh Perusahaan CV. Anugerah Pratama Abadi? 2) Seberapa besar perkembangan volume penjualan pada Perusahaan CV. Anuegrah Pratama Abadi? 3) Bagaimana peranan strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada Perusahaan CV. Anugerah Pratama Abadi?. Tujuan penelitian memberikan informasi mengenai apa yang akan diperoleh setelah selesai penelitian. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengentahui 1) Strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh Perusahaan CV. Anugerah Pratama Abadi. 2) Besarnya perkembangan volume penjualan pada Perusahaan CV. Anugerah Pratama Abadi. 3) Peranan strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada Perusahaan CV. Anugerah Pratama Abadi. Metode penelitian yang digunakan dalam melakukan penelitian ini dengan metode deskriptif. Adapun hasil penelitian yang didapat menyatakan bahwa: 1. Pelaksanaan strategi pemasaran pada CV. Anugerah Pratama Abadi sudah dilaksanakan dengan baik sesuai dengan teori yang belaku yang meliputi product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process. 2. Perkembangan volume penjualan disimpulkan bahwa CV. Anugerah Pratama Abadi setiap bulannya dalam jangka waktu satu tahun mengalami fluktuasi, namun garis trend mengalami penurunan dalam hal banyaknya penjualan. Jika dirata-ratakan besarnya jumlah volume penjualan yang diukur dengan nilai penjualan sebesar Rp33.900.000 setiap bulannya. dan jika dirata-ratakan perkembangannya volume penjualan yang diukur dengan nilai penjualan mengalami penurunan rata-rata sebesar -4,16% setiap bulannya. 3. Strategi pemasaran tidak berperan atau berperan negatif dalam meningkatkan volume penjualan pada Perusahaan CV. Anugerah Pratama Abadi, sebab strategi pemasaran sudah dijalankan dengan baik sesuai dengan teori yang berlaku, tetapi volume penjualannya mengalami penurunan.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Volume Penjualan