

ABSTRAK

Fitri Fajar Mentari, 2022, Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Alfamart Citra Graha Kota Banjarbaru, Pembimbing I: Hj. Erni Afisah, S.E., M.M, Pembimbing II: Apriya Santi, S.E., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan untuk meningkatkan omzet penjualan pada Alfamart Citra Graha Banjarbaru. (2) Untuk mengidentifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman strategi pemasaran pada Alfamart Citra Graha dengan menggunakan analisis SWOT. Metode Penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian deskriptif kualitatif, pengumpulan data menggunakan *Library research* (studi kepustakaan), *Field research* (riset lapangan) dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah Analisis *Marketing Mix 7P* dan Analisis SWOT.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran *Marketing Mix 7P* (*product, price, place, people, process, promotion, dan physical evidence*) termasuk dalam perkembangan usaha peningkatan omzet penjualan Alfamart Citra Graha Kabupaten Banjarbaru. Demikian dengan kesimpulan:(1) Omzet pendapatan selama 3 tahun terakhir perusahaan mengalami kenaikan, hal ini disebabkan karena pelayanan dari personil Alfamart Citra Graha yang maksimal dalam segi menawarkan produk promosi, penataan barang, sehingga konsumen merasa senang dan datang kembali untuk berbelanja. (2) Dari hasil analisis penelitian strategi pemasaran perusahaan menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*).

Kata kunci : Strategi pemasaran , Omzet penjualan

ABSTRACT

Fitri Fajar Mentari, 2022, Analysis of Marketing Strategy to Increase Sales Turnover at Alfamart Citra Graha Banjarbaru City, Supervisor I: Hj. Erni Afisah, S.E. M.M., Advisor II: Apriya Santi, S.E., M.M.

This study aims to: (1) To determine the marketing strategy applied to increase sales turnover at Alfamart Citra Graha Banjarbaru. (2) To identify the Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats of the marketing strategy at Alfamart Citra Graha using SWOT analysis. The research method used by the researcher is descriptive qualitative research, data collection using library research (library study), field research (field research) by means of observation, interviews, and documentation. Analysis of the data used is the 7P Marketing Mix Analysis and SWOT Analysis.

The results of this study indicate that the Marketing Mix 7P marketing strategy (product, price, place, people, process, promotion, and physical evidence) is included in the business development of increasing sales turnover of Alfamart Citra Graha, Banjarbaru Regency. Thus the conclusions: (1) Revenue turnover for the last 3 years the company has increased, this is due to the maximum service from Alfamart Citra Graha personnel in terms of offering promotional products, structuring goods, so that consumers feel happy and come back to shop. (2) From the results of the research analysis of the company's marketing strategy using the marketing mix strategy.

Keywords: Marketing strategy, Sales turnover