

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PENJUALAN PADA INDUSTRI KAYU DI CV.MAKMUR KOTA BANJARMASIN

Muhammad Nuur¹,Hairul², Abdurrahim³

¹Manajemen,61201,Fakultas Ekonomi,Universitas Islam Kalimantan MAB, NPM.19310079

²Manajemen,61201,Fakultas Ekonomi,Universitas Islam Kalimantan MAB, NIK. 061510801

³Manajemen,61201,Fakultas Ekonomi,Universitas Islam Kalimantan MAB, NIK. 061604895

Email:muhammadnur14@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan CV.MAKMUR dalam meningkatkan jumlah penjualan selama ini dan Bagaimana seharusnya strategi pemasaran yang dilakukan oleh CV.MAKMUR dalam meningkatkan jumlah penjualan. Dengan menggunakan Rancangan penelitian kualitatif deskriptif yang dilakukan dengan wawancara secara langsung ke perusahaan, dengan teknik pengumpulan data metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis menunjukkan usaha CV.MAKMUR Banjarmasin telah menerapkan strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) 4p yang terdiri dari Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), dan promosi (*Promotion*), meski sudah menerapkan jenis strategi pemasaran tersebut, namun strategi yang diterapkan masih belum maksimal. Dalam hal ini strategi bauran pemasaran yang lebih dominan yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), sehingga CV.Makmur Banjarmasin perlu meningkatkan strategi bauran pemasaran Promosi (*Promotion*) agar maksimal dalam meningkatkan omset penjualan pada usaha CV.Makmur Banjarmasin.

Kata Kunci : Omset Penjualan, Strategi pemasaran, Usaha Industri Pabrik Kayu CV.Makmur

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanto, Aris (2023) et al. *Manajemen pemasaran*. Edited by saripudin, udin, cv widina media utama.
- Buchari alma. (2011). Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa.
- Darus altin, S. E. (2022). Struktur organisasi. Organisasi dan manajemen, 41.
- Daryanto. (2011). Manajemen pemasaran. Bandung : satu nusa.
- Fadhli, K., Fitri, F., & Ismail, A. N. (2022). Analisis strategi pemasaran dalam peningkatan volume penjualan produk pada cv. Karya apik group. Margin eco.
- Hananto, R. T. (2010). Penerapan dan pemanfaatan internet dalam strategi pemasaran pada mebel rotan dan kayu di cv. Gion dan rahayu kartasura, sukoharjo.
- Heryati, I. (2020). Analisis strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan omzet penjualan kaukah pada cv. Asy syifaa martapura (doctoral dissertation, universitas islam kalimantan mab
- Husein umar; . (2013). Metode penelitian untuk skripsi dan tesis bisnis / husein umar . Jakarta : raja grafindo persada
- I wayan edi arsawan, buku ajar pengantar bisnis. (2021). (N.P.): nilacakra.
- Kotler, p. And k. L. K. (2016). Marketing managemen (15th ed.). Pearson education, inc.

- Kusuma, T. W. (2015). Penerapan strategi pemasaran yang tepat bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan pada pt. Hikmah cipta perkasajakarta. Jurnal riset mahasiswa ekonomi (ritmik).
- Laili, N. L. (2019). Analisis strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan pada pt. Titipan kilat banjarmasin. Jurnal ilmiah ekonomi bisnis.
- Listama, R. (2018). Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk di toko akahijab tulongagung ditinjau dari ekonomi islam.
- Nasution, A. A., & sutejo, B. (2006). Manajemen pemasaran. Pt inovasi pratama internasional.
- Novitasari, D. (2021). Upaya peningkatan volume penjualan di masa pandemi covid-19 melalui optimalisasi promosi, harga, dan saluran distribusi pada pusat oleh-oleh gudange tahu takwa. Jurnal penelitian manajemen terapan (penataran).
- Pandanwangi, S. S. (2018). Usulan nilai relatif jabatan dengan menggunakan metode poin pada rm ayam geprek bu sastro (doctoral dissertation, unika soegijapranata semarang).
- Pradiani, T. (2017). Pengaruh sistem pemasaran digital marketing terhadap peningkatan volume penjualan hasil industri rumahan. Jurnal ilmiah bisnis dan ekonomi asia.
- Prawirosentoro, suyadi. (2001). Manajemen operasi, analisis dan strategi kasus. Jakarta bumi aksar .
- Ramdyah, R. (2021). Analisis strategi pemasaran melalui media daring untuk peningkatan penjualan kayu pada cv. Antik prima alalak selatan banjarmasin (doctoral dissertation, universitas islam kalimantan mab).
- Rohaina, R. (2020). Perkembangan bahasa anak: analisis komunikasi siswa. Journal of basic education research.
- Saleh, H. M. Y., & miah said, S. E. (2019). Konsep dan strategi pemasaran: marketing concepts and strategies (vol. 1). Sah media.
- Saleh, Yusuf, M. Said M. (2019). Konsep dan strategi pemasaran. Makassar. Cv. Sah media.
- Serafica gischa. (2021). Penjualan: pengertian para ahli, bentuk, jenis, dan tujuannya
- Shinta, A. (2011). Manajemen pemasaran. Universitas brawijaya press.
- Simamora, henry (2000). Manajemen pemasaran internasional. Jakarta: salemba empat.
- Subhan Muh. (2017). Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan PT. Bosowa berlian motor. Skripsi. Makassar : unismuh makassar
- Supariyani, E. (2004). Pengaruh biaya pelaksanaan promosi melalui pameran terhadap tingkat volume penjualan pada PT Astra Internasional tbk isuzu cabang bogor. Jurnal ilmiah rattagading.
- Swastha, B. (2020). Manajemen penjualan (ketiga). Bpfe-yogyakarta.
- Wibowo, D. H., & arifin, Z. (2015). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing umkm (studi pada batik diajeng solo). Jurnal administrasi bisnis.

Winardi. (2001). Motivasi & pemotivasian dalam manajemen. Jakarta : PT. Rajagrafindo persada.