

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD CENTRAL BATAKO BANJARMASIN

Helda gonda febriani lanus , Teguh Wijaksono , Risnawati

Manajemen, Fakultas EkonoI, Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad Arsyad
Al Banjari Bnjarmasin, NIM19311209

Manajemen, Fakultas EkonoI, Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad Arsyad
Al Banjari Bnjarmasin, NIDN1116028801

Manajemen, Fakultas EkonoI, Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad Arsyad
Al Banjari Bnjarmasin, NIDN 0006037001

Email : heldagonda.fl09@gmail.com

ABSTRAK

Helda gonda febriani lanus, 2023, Analisis Srategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan UD Central Batako Banjarmasin, pembimbing 1 : Teguh Wijaksono, Pembimbing II : Risnawati.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Bagaimana strategi pemasaran yang di terapkan UD Central Batako Banjarmasin, (2) Bagaimana Strategi pemasaran yang baik dilakukan UD Central Batako Banjarmasin.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa advertising (periklanan), media sosial, acara event, adanya promo diskon, bonus dan personal selling hal ini sangat berpengaruh pada peningkatan penjualan.

Kata kunci : strategi pemasaran, volume penjualan,.

ABSTRAK

Helda gonda febriani lanus, 2023, Marketing Strategy Analysis in Order to Increase Sales Volume at the UD Central Batako Banjarmasin, Advisor I : Teguh Wijaksono, Advisor II : Risnawati.

This study aims to find out: (1) How is the marketing strategy implemented by UD Central Batako Banjarmasin, (2) How is a good marketing strategy implemented by UD Central Batako Banjarmasin.

The results of the study show that advertising, social media, events, discount promos, bonuses and personal selling are very influential in increasing sales.

Keywords : Marketing Strategy, sales volume

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. Francis, T. 2016. Manajemen Pemasaran. Depok. PT Raja Grafindo Persada
- Amirullah. 2015 Manajemen Strategi-Teori-Konsep-Kinerja, Penerbit Mitra Wacana Media, Jakarta, 2015
- Budianto Apri, M.M. 2015 Manajemen Pemasaran. Edisi Revisi. Penerbit. Ombak: Yogyakarta. Academic Publishing Service). Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Greorius, Chandra. 2014. Strategi Dan Program Pemasaran. Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.
- Hery. 2015. Analisis Laporan Keuangan Pendekatan Rasio Keuangan. Yogyakarta : Caps (Center For
- Ismail Solihin. (2012). Manajemen Strategik. Jakarta: Erlangga.
- J.Moleong, Lexy.2014. Metode Penelitian Kualitatif , Edisi Revisi. Pt Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Karim, Djameluddin; Jantje L. Sepang, Dan Bode Lumanauw. 2014. Marketing Mix Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Manado Sejati Perkasa Group. Manado: Jurnal Emba 421 Vol.2 No.1 Maret 2014, Hal. 421 430
- Karyoto. 2016. Dasar-Dasar Manajemen Teori, Definisi Dan Konsep. Yogyakarta: C.V Andi Offset.
- Kotler, Amstrong. 2016. Principles Of Marketing Sixteenth Edition Global Edition. England. Pearson Education Limited.
- Kotler, P., & Keller, K.L. (2016). Marketings Management, Global Edition 15e. United States Of America: Pearson Education, Inc.
- Kotler, Philip & Garry Amstrong. 2014. Principles Of Marketing 15eth. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, Philip And Kevin Lane Keller, 2016. Marketing Managemen, 15th Edition, Pearson Education,Inc.
- Kotler, Philip Dan Keller. 2016. Marketing Management 15e. Boston: Pearson Education.
- Kotler, Philip Dan Keller. 2016. Marketing Management 15e. Boston: Pearson Education.
- Kotler, Phillip Dan Kevin Lane Keller.(2016). Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 1 & 2.Jakarta: Pt. Indeks.
- Kumalasari (2020) Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Ismart Dan Indomaret Ponorogo, 13
- Mujahidin, Ali & Khoirianingrum Ifa (2019). Analisis Segmentasi, Targeting, Positioning, (Stp) Pada Zakiyya House Bojonegoro 284

- Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi. Edisi Keempat. Salemba Empat. Jakarta.
- Nindi Retno Kumalasari, 2020. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Ismart Dan Indomaret Ponorogo.
- Ningrum, Ifa Khoiria And Mujahidin, Ali (2019) Analisis Segmentasi, Targeting,
- Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller,2012, Manajemen Pemasaran Ed.Ketiga. Belas . Jilid 2 Terjemahan Oleh Bob Sabran Mm : Penerbit Erlangga.
- Positioning (Stp) Pada Zakiyya House Bojonegoro The Analysis Of Segmentation, Targeting, Positioning (Stp) On Zakiyya House Bojonegoro.
- Rangkuti Freddy. 2013. Riset Pemasaran. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rangkuti, Freddy, 2014, Analisis Swot. Cetakan Kedelapan Belas. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Rangkuti, Freddy. (2015). Analisis Swot: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia: Jakarta.
- Sasangka, I. & Rusmayadi, R. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minamart'90 Bandung.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). Bandung: Cv Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). Bandung: `abeta.
- Sunyoto Danang. 2015. Strategi Pemasaran. Yogyakarta : Center For Academic Publishing Service (Caps)
- Swastha, B. (2020). Manajemen Penjualan (Ketiga). Bpfe-Yogyakarta.
- Swastha, B. (2020). Manajemen Penjualan (Ketiga). Bpfe-Yogyakarta.
- Tjiptono & Chandra, G. (2012). Pemasaran Strategik. Edisi Kedua. Yogyakarta Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, Fandy (2015). Strategi Pemasaran, Edisi 4, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy Dan Gregorius Chandra. 2012. Pemasaran Strategik. Edisi 2. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, Fandy. 2014, Pemasaran Jasa –Prinsip, Penerapan, Dan Penelitian, Andi Offset, Yogyakarta.
- Widjojo, Hadyanto dkk. 2017. Sari-Sari Pemasaran & Aplikasinya di Dunia. Pemasaran.Jakarta: Prasetya Mulya Publishing.
- Yunus Eddy. 2016. Manajemen Strategis. Yogyakarta: Andi Offset.