

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA
PT. PUTERA BERSAMA GEMILANG
BARITO KUALA**

OLEH :

Sarkiyah Ramadhan¹, Hairul², Hj. Risnawati³

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
Muhammad Arsyad Al Banjari, Banjarmasin, Indonesia. 19310297

²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
Muhammad Arsyad Al-Banjari, Banjarmasin, Indonesia. 069908141

³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
Muhammad Arsyad Al-Banjari, Banjarmasin, Indonesia. 0006047001

Email: sarkiyaaa02@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji : (1) Untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi pemasaran yang sudah dilakukan oleh PT. Putera Bersama Gemilang Barito Kuala, (2) Untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi pemasaran yang seharusnya dilakukan dalam upaya meningkatkan penjualan pada PT. Putera Bersama Gemilang Barito Kuala, (3) Untuk mengetahui apa saja kendala yang dihadapi PT. Putera Bersama Gemilang dalam menerapkan Strategi Pemasaran.

Penelitian ini menggunakan rancangan Metode Penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu dengan metode observasi atau melakukan pengamatan langsung ditempat penelitian pada PT. Putera Bersama Gemilang Barito Kuala dan metode wawancara yang dilakukan dengan pemilik PT. Putera Bersama Gemilang Barito Kuala beserta para karyawannya.

Hasil penelitian menunjukkan (1) Penerapan strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh perusahaan dinilai masih kurang efektif hal itu dapat dilihat dari penurunan tingkat penjualan yang terjadi pada perusahaan PT. Putera Bersama Gemilang, (2) Penerapan strategi pemasaran yang diharapkan akan berdampak positif bagi perusahaan ialah dengan menggunakan nilai STP (*Segmenting, Targetting* dan *Positioning*) dan bauran pemasaran (*Marketing Mix*), (3) Mencegah adanya kendala yang mengakibatkan potensi penjualan menurun baik dari dalam maupun luar, karena itu pentingnya strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan perumahan, dengan menerapkan bauran pemasaran yang tepat dan memahami segmentasi pasar dengan baik, perusahaan pengembang perumahan dapat mencapai hasil penjualan yang lebih baik dan meningkatkan kinerja mereka di industri properti.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Peningkatan Penjualan, Bauran Pemasaran

DAFTAR PUSTAKA

- Apriliani, S. (2019). Analisis Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan Perumahan Green Serpong Bintaro. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 3(1), 69.
- Atmoko, T. P. H. (2018). Strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan di Cavinton Hotel Yogyakarta. *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*, 1(2), 83-96.
- Diniaty, D., Kusumanto, I., Roza, F., Husna, F. D., Hartati, M., & Nofirza, N. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Ikan Salai Patin Pada Kelompok Xyz. *Jkbn (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)*, 6(1), 109-120.
- Frans, S., & Narundana, V. T. (2022). Strategi Pemasaran Robusta Coffee Bunga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(7), 1109-1120.
- Hasim0610 Kustiana, A. (2023). Analisis strategi marketing mix Konsep 7p pada penjualan perumahan subsidi PT. Cendana indo pratama (studi khusus bimura residence desa binor, kec, paiton). *Jurnal penelitian pendidikan sosial humaniora*, 8(1), 132-141.
- Hasanah, H. (2019). Analisis Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 7P Dalam Keputusan Pembelian Konsumen Pada Industri Kerajinan Alat Dapur Di Desa Kalibaruwetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember).
- Kereh, F., Tumbel, A. L., & Loindong, S. S. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Motor Yamaha Mio Pada Pt. Hasjrat Abadi Outlet Yamaha Sam Ratulangi. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 6(2).
- Magfirah, h., & habiburahman, h. (2022). Analisis strategi bisnis Dalam meningkatkan penjualan perumahan subsidi bumi pramuka indah pada pt. Arta berlian properti. *Sibatik journal: jurnal ilmiah bidang sosial, ekonomi, budaya, teknologi, dan pendidikan*, 1(10), 2143-2150.
- Supriyono, K., & Leonardo Budi Hasiolan, M. (2015). Pengaruh produk, harga dan promosi terhadap keputusan konsumen dalam membeli rumah pada perumahan bukit semarang baru (bsb) city di semarang. *Journal Of Management*, 1(1).
- Taroreh, G. A., Mananeke, L., & Roring, F. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Mobil Mitsubishi Xpander Pada Pt. Bosowa Berlianmotor Kairagi. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 6(4).
- Zebua, D. P. F., Gea, N. E., & Mendrofa, R. N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk di CV. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 10(4), 1299-1307.