

ABSTRACT

Dianatul Mufidah, Marketing Strategy in Increasing Product Sales Volume at PT. Indomarco Adi Prima Sub DC Pamekasan. Under the guidance of Prof. Dr. Drs. Ec. Muh Syarif, M.si. Bachelor of Management Study Program, Trunojoyo University, Madura.

This study aims to determine marketing strategies in increasing product sales volume at PT. Indomarco Adi Prima Sub DC Pamekasan. The approach used in this research is qualitative, through interviews and direct observation. using the SWOT analysis technique.

The results of the research show that the marketing strategy carried out by PT. Indomarco Adi Prima has carried out the strategy appropriately and correctly and the SWOT analysis calculations listed in the carteseus diagram show that PT. Indomarco Adi Prima is in quadrant 1 position, namely growth where the company can develop, maintain and improve the quality of existing products so that people continue to trust PT. Indomarco Adi Prima products. The recommended strategy that can be implemented by PT. Indomarco is a growth oriented strategy, meaning that PT. Indomarco's sales strategy is in good condition so that it is possible to continue to expand, enlarge or widen the target market and achieve progress by taking advantage of the strengths and opportunities possessed by PT. Indomarco Adi Prima Sub DC Pamekasan.

Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix, SWOT Analysis

ABSTRAK

Dianatul Mufidah, Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk pada PT. Indomarco Adi Prima Sub Dc Pamekasan. Dibawah bimbingan Prof. Dr. Drs. Ec. Muh Syarif, M.si. Program Studi S1 Manajemen, Universitas Trunojoyo Madura.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk pada PT. Indomarco Adi Prima Pademawu, pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, melalui wawancara dan observasi langsung. dengan menggunakan Teknik analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Indomarco Adi Prima telah menjalankan strategi dengan tepat dan benar dan pada perhitungan analisis SWOT yang tercantum dalam diagram carteseus menunjukkan bahwa PT Indomarco Adi Prima berada pada posisi kuadran 1 yaitu *growth* dimana perusahaan dapat mengembangkan, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang ada agar masyarakat terus percaya pada produk PT Indomarco Adi Prima. Rekomendasi strategi yang dapat diterapkan oleh PT. Indomarco adalah *growth oriented strategy* artinya strategi penjualan PT. Indomarco dalam kondisi baik sehingga sangat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar atau memperluas target pasar dan meraih kemajuan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh PT. Indomarco Adi Prima Sub DC Pamekasan.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Analisis SWOT.