

Abstrak

Moh Rusdi (150271100013) Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Terhadap perusahaan Genteng Mitra Sejahtera di Kabupaten Sampang. Dibawah bimbingan R. Gatot Heru Pranjoto, S.E.,M.M.

Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan faktor – faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada perusahaan mitra sejahtera merupakan salah satu perusahaan genteng yaitu diantaranya genteng mantili, genteng botol, genteng glombang, genteng press, Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder. Sedangkan tehnik pengumpulan data yang digunakan adalah melalui wawancara mendalam (in-dept interview) observasi dan dokumentasi. Dari hasil penelitian ini, Perusahaan mitra sejahtera masih belum bisa memenuhi permintaan pasar/ konsumen terhadap genteng mantili, maka sebaiknya perusahaan menambah mesin cetak genteng mantili dan karyawan oprator. Untuk bisa memenuhi permintaan konsumen/pasar. Diperusahaan mitra sejahtera dalam pemasarannya masih menggunakan tatap muka langsung atau system mulut kemulut, maka sebaiknya perusahaan dalam memasarkan produknya menggunakan media sosial.

Kata kunci : Volume Penjualan, perusahaan Genteng.

Abstract

Moh Rusdi (150271100013) Factors Affecting Sales Volume Against Prosperous Partner Tile Companies in Sampang Regency. Under the guidance of R. Gatot Heru Pranjoto, S.E., M.M.

This research was conducted to describe the factors that influence the sales volume in a prosperous partner company is one of the tile companies, which include tile mantili, tile bottles, tile glombang, tile press, this research includes qualitative descriptive research using primary and secondary data sources. While the data collection techniques used are through in-depth interview (observation) documentation and documentation. From the results of this study, a prosperous partner company is still unable to meet market / consumer requests for mantili tile, so the company should add a tile tile machine and oprator employees. To be able to meet consumer / market demand. In a prosperous partner company in marketing it still uses face-to-face or mouth-mouthed systems, the company should market their products using social media.

Keywords: Sales Volume, tile company.