

Abstrak

Ubay Abdillah, 150271100020, Upaya meningkatkan penjualan pada perusahaan Kramat Jati. Dibawah Bimbingan Drs.Ec. Bambang Sudarsono,MM.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan Upaya meningkatkan penjualan pada perusahaan Kramat Jati. Merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan jasa service dan penjualan sparepart truck. Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kualitatif dan menggunakan sumber data primer dan sekunder. Sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan adalah melalui wawancara dan observasi. Hasil penelitian ini untuk meningkatkan penjualan Kramat Jati dengan menggunakan strategi pemasaran, strategi harga, strategi lokasi dan strategi promosi, bahwa Kramat Jati ini secara umum prodak yang dijual kualitasnya sudah bagus dengan harga standart. Namun masih ada indikator yang belum bisa memuaskan pelanggannya diantaranya, kebersihan bengkel yang masih kurang, fasilitas yang belum lengkap ketersediaan makanan atau minuman yang masih kurang. Faktor pendukung dari pelayanan jasa service dan penjualan sparepart dalam meningkatkan penjualan diantaranya sparepart yang berkualitas dan harga standart. Sedangkan faktor penghambat dari pelayanan jasa service dan penjualan sparepart, diantaranya pemasarannya hanya secara *face to face* (mulut ke mulut).

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Meningkatkan penjualan.

Abstract

*Ubay Abdillah, 150271100020, Efforts to increase sales at Kramat Jati company.
Under Drs.Ec. Bambang Sudarsono, MM.*

This study aims to explain efforts to increase sales at Kramat Jati company. Is a company engaged in service and sales service spare part truck. This research includes qualitative descriptive research and using primary and secondary data sources. While the data collection method used is through interviews and observation. The results of this study are to increase the sales of Kramat Jati by using marketing strategies, price strategies, location strategies and promotion strategies, that Kramat Jati in general, the products sold are of good quality at standard prices. But there are still indicators that have not been able to satisfy their customers, such as cleanliness of the workshop is still lacking, facilities that have not yet complete the availability of food or beverages are still lacking. Supporting factors of service service and spare parts sales in increasing sales include quality spare parts and standard price. While the inhibiting factors of service service and spare parts sales, including the marketing only in the face to face (mouth to mouth).

Keywords: Marketing Strategy. Increase Sales,