

ABSTRAK

Pada dasarnya setiap perusahaan yang memproduksi atau menghasilkan suatu barang dan jasa diperlukan kegiatan pemasaran, karena pemasaran merupakan bagian pokok dan mutlak yang harus dilakukan oleh setiap perusahaan guna mencapai tujuan dari perusahaan itu sendiri. Untuk dapat mencapai tujuan tersebut serta dapat tumbuh dan berkembang, setiap perusahaan harus merumuskan langkah dan kebijaksanaan yang tepat di bidang pemasaran. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan Pada Perusahaan Mie Endess Bangkalan. Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada perusahaan mie endess merupakan salah satu rumah makan berbagai macam varian mie yaitu mie endess original, mie endess cornet, mie endess curry, mie endess seafood. Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah melalui wawancara secara mendalam, observasi dan dokumentasi. Dari hasil penelitian ini, perusahaan mie endess sudah dapat meningkatkan volume penjualan tiap bulannya. Strategi pemasaran yang digunakan mie endess adalah media sosial dan brosur, hal ini sebagai upaya untuk meningkatkan volume penjualan setiap harinya.

Kata Kunci : Volume Penjualan, Strategi Pemasaran

ABSTRACT

Basically every company that produces or produces goods and services is required for marketing activities, because marketing is a basic and absolute part that must be done by each company to achieve the goals of the company itself. To be able to achieve these goals and to grow and develop, every company must formulate the right steps and policies in the field of marketing. The factors affecting the sales volume on the Endess noodle company. This research was conducted to describe how the factors affecting the sales volume on the Endess noodle company is one of the restaurants that consist of various kinds of variants such as original Endess, cornet Endess noodle, curry Endess noodle, and seafood Endess noodle. This research includes qualitative descriptive research using primary and secondary data sources. While the data collection techniques is used interview deeply, observation, and documentation. From this research result, the Endess noodle company already can increase the sales volume every month. The marketing strategies that used Endess noodle are social media and brochures, this is an effort to increase sales volume every day.

Key Word : Sales Volume, Marketing Strategies