

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN GAS ELPIJI 3 KG PADA PT. POJUR LARANTA MADURA DI KABUPATEN PAMEKASAN

**Marketing strategi to increasing of selling LPG gas 3 kg on PT. Pojur Laranta
Madura LTD. At Pamekasan Regency**

Moh syaiful hasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran berupa produk, harga, promosi dan distribusi untuk meningkatkan penjualan gas elpiji 3 kg, serta untuk mengetahui dan menganalisis manakah yang dominan dari strategi pemasaran yang meningkatkan penjualan gas elpiji 3 kg pada PT. Pojur Laranta Madura di Kabupaten Pamekasan. Penelitian ini bersifat survey dengan penelitian kuantitatif. Populasi dan sampel penelitian data kegiatan pemasaran dalam kurun waktu enam tahun (2011-2016). Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan telaah dokumen..Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi dan distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan gas elpiji 3 kg pada PT. Pojur Laranta Madura Kabupaten Pamekasan. Diantara strategi pemasaran tersebut, distribusi yang dominan berpengaruh terhadap penjualan gas elpiji 3 kg pada PT. Pojur Laranta Madura Kabupaten Pamekasan

Kata kunci: Produk, Harga, Promosi, Distribusi dan Volume Penjualan

These research aim to studied and analysis strategy of marketing such as product, price, promotion and place toward increasing of selling, and to studied and analysis the dominant affected of variable independent toward dependent variable. The research survey with quantitative, population and sample as marketing data activities in six years (2011-2016). Gathering of data used of observation, interview and documentation. The result of research showed that the strategy of marketing consist of product, price, promotion and place have positive and significant toward increasing of selling at Pojur Laranta Madura Ltd Pamekasan Regency.

Keywords: *Product, Price, Promotion, Place and Selling Volume*