

ABSTRAK

KHAERUL. 2022. *Analisis Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan Pada PT Argus Rezky Pratama Bulukumba*. Skripsi. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh : Andi Mappatempo dan Syarthini Indrayani.

Tujuan penelitian ini Untuk mengetahui strategi pemasaran apa yang diterapkan Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT Argus Rezky Pratama Bulukumba. Populasi dalam penelitian ini adalah pegawai PT Argus Rezky Pratama Bulukumba yang berjumlah 3 orang pegawai yang terdiri dari manager pabrik, manager produksi dan HRD. Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah Observasi, wawancara, dan dokumentasi). Sedangkan metode analisis data yang digunakan yaitu menggunakan metode analisis SWOT.

Hasil penelitian dengan menggunakan analisis SWOT melalui analisis IFAS dan EFAS. Dengan strategi pemasaran yang di tonjolkan untuk meningkatkan hasil penjualan. Dengan demikian apabila produksi di tingkatkan, maka hasil penjualan pun akan meningkat. Selain itu, dengan menjalin komunikasi yang baik terhadap konsumen agar tercipta banyak kerjasama, maka akan semakin meningkatkan penjualan pada PT Argus Rezky Pratama Bulukumba.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Meningkatkan Penjualan.

ABSTRACT

KHAERUL. 2022. Analysis of marketing strategies in increasing sales at PT Argus Rezky Pratama Bulukumba. Thesis. Management Study Program, Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar. Supervised by :Andi Mappatempo and Syarthini Indrayani.

The purpose of this study is to find out what marketing strategies are applied in increasing sales at PT Argus Rezky Pratama Bulukumba. The population in this study were employees of PT Argus Rezky Pratama Bulukumba, totaling 3 employees consisting of factory managers, production managers and HRD. The data collection method used in this study is observation, interviews, and documentation). Meanwhile, the data analysis method used is the SWOT analysis method.

The results of the study using SWOT analysis through IFAS and EFAS analysis. With a marketing strategy that is highlighted to increase sales results. Thus, if the production is increased, the sales will also increase. In addition, by establishing good communication with consumers in order to create a lot of cooperation, it will further increase sales at PT Argus Rezky Pratama Bulukumba.

Keywords: Marketing Strategy, Increase Sales.