

ABSTRAK

Karmila 105721110917. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Peningkatan Penjualan Studi Objek Alfamart R272 Di Kota Makassar, Skripsi , Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. di bimbing oleh. Bapak Dr.H.Najib Kasim. dan Ibu Sherry Adelia Natsir Kalla.

Tujuan penelitian ini untuk penyusunan skripsi ini didasari pada permasalahan strategi permasalahan yang dilakukan Alfamart R272 Nusantara dalam meningkatkan penjualannya. Dimana masalah yang dikaji disana mengenai strategi pemasaran, penelitian ini menarik untuk dilakukan karena ingin mengetahui bagaimana proses pemasaran yang dilakukan Alfamart R272 Nusantara Kota Makassar

Metode yang digunakan dalam Alfamart ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif yang berisi gambaran tentang latar pengamatan, orang, tindakan, pembicaraan, adapun sumber datanya adalah informan yaitu kepala Alfamart R272 Nusantara Kota Makassar serta karyawan-karyawan yang bekerja di Alfamart R272 Nusantara Kota Makassar. Adapun Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggambarkan atau menginterpretasikan data dan temuan-temuan yang peneliti peroleh dari lapangan serta fakta-fakta yang ada.

Berdasarkan hasil penelitian, penyusun sampai pada beberapa kesimpulan, yaitu strategi yang dilakukan dalam memasarkan produk tidak jauh beda dengan supermarket pada umumnya, yaitu metode marketing mix, yaitu promosi secara media, menggunakan spanduk, dan lain-lain. Dalam praktiknya peningkatan penjualan produk di Alfamart R272 Nusantara secara umum memang menunjukkan hasil yang signifikan. Hal ini dilihat dari data yang didapatkan dari hasil wawancara langsung dengan para konsumen dan pegawai di Alfamart R272 Nusantara

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Peningkatan Penjualan Produk