

ABSTRAK

ERMA TRININGSIH. 2021. Strategi Pemasaran dalam Upaya meningkatkan penjualan IndiHome pada PT. Telekomunikasi Indonesia Wilayah Telekomunikasi Makassar. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unismuh Makassar. Dibimbing oleh Bapak Moh. Aris Pasigai dan Bapak Aulia.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan komponen strategi pemasaran dan mengetahui penerapan cara promosi dalam meningkatkan penjualan IndiHome pada PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk. Wilayah Telekomunikasi Makassar. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Jumlah informan sebanyak 3 orang. Jawaban dari informan dianalisis dan dijabarkan secara deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran sangat berperan dalam meningkatkan penjualan pada PT Telekomunikasi Indonesia Witel Makassar. Dalam penerapan strategi pemasaran PT Telekomunikasi Indonesia Witel Makassar saat ini telah menerapkan empat komponen dalam teori strategi pemasaran yaitu segmentasi, targeting, positioning, dan *diferentiation*. Namun penerapan strategi pemasaran PT Telekomunikasi Indonesia Witel Makassar saat ini belum optimal pada komponen segmentasi dan targeting. Penerapan cara promosi sangat berperan dalam meningkatkan penjualan PT Telekomunikasi Indonesia Witel Makassar. Dalam penerapan promosi PT Telekomunikasi Indonesia Witel Makassar saat ini telah menerapkan empat cara dalam teori promosi yaitu periklanan (*advertising*), publikasi (*publicity*), promosi penjualan (*sales promotion*), dan hubungan masyarakat (*public realition*).

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Penjualan