

ABSTRAK

Luluk Atul Awaliyah. 2022 Analisi Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Jasa Dpa Express Kecamatan Arjasa Kabupaten Sumenep. Skripsi: Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Wiraraja. Pembimbing Edy Purwanto, S.E., M.Sc

Penelitian ini dilakukan untuk mengungkapkan permasalahan dalam strategi pemasaran meningkatkan volume penjualan jasa DPA Express. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui inti permasalahan bagaimana analisis Strategi Pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan jasa DPA Express Kecamatan Arjasa Kabupaten Sumenep

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif objek dalam penelitian ini merupakan DPA Express, Dengan Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui proses wawancara, observasi dan dokumentasi dan fokus penelitian ini adalah pemimpinan karyawan dan konsumen Dpa Ekpress

Hasil penelitian ini berkaitan dengan Strategi pemasaran yang menunjukkan cara meningkatkan volume penjualan agar konsumen semakin memakai jasa pengiriman karena pelayanan di DPA sangat memuaskan bagi konsumen .

Kata kunci : Strategi, Pemasaran, Volume Penjualan

ABSTRACT

Luluk Atul Awaliyah. 2022. *Analysis Of Marketing Strategies In Increasing The Volume Of Sales Of Dpa Express Services Arjasa Sub-District Sumenep Regency.* Thesis : Management Study Program, Faculty Of Economics And Business, Wiraraja University. Supervisor Edy Purwanto, S.E., M.Sc

This study was conducted to reveal problems in marketing strategies to increase sales volume of DPA Express services.

This study uses a type of qualitative research, the object in this research is DPA Express. The data collection technique in this study is through the interview, observation and documentation process and the focus of this research is the leadership of employees and consumers of DPA Express.

The results of this study relate to a marketing strategy that shows how to increase sales volume so that consumers increasingly use shipping services because the service at DPA is very satisfying for consumers.

Keywords: *Marketing, Strategy, Sales Volume*