

## ABSTRAK

**Fatimah. 2023. STRATEGI PENJUALAN TIKET PADA EXPRES BAHARI DI PT. (SIM) Sakti Inti Makmur.** Skripsi: Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja. Pembimbing: Edy Purwanto, S.E.,M.Sc

PT.SIM merupakan perusahaan operator kapal cepat Ekspres Bahari yang melayani masyarakat Indonesia sejak tahun 1990 diseluruh perairan Indonesia.hadir sebagai transportasi pilihan masyarakat untuk memberikan pelayanan terbaik dan dengan fasilitas terbaik pada tahun 2009 sudah mulai beroperasi di pelabuhan kalinget dengan rute penyeberangan lintas kalianget-kangean.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Strategi Penjualan pada Kapal Ekspres Bahari yang dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan secara online dan offline lintas Kalianget-Kangean. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. yang meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi.teknik analisis data yang digunakan yaitu: Reduksi Data, Penyajian Data, Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi.

Hasil penelitian ini memberikan kepuasan kepada masyarakat penumpang Ekspres Bahari dalam layanan penjualan tiket kapal terhadap bukti fisik berupa Kapal Ekspres Bahari 9C.adapun PT.SIM untuk meningkatkan volume penjualan tiket online dan offline yaitu selalu memberikan pelayanan terbaik kepada penumpang kapal agar banyak masyarakat yang menggunakan jasa Ekspres Bahari 9C tersebut. serta memberikan ketanggapan dengan respon yang baik, adanya jaminan atau kepastian untuk penumpang dan sikap empati terhadap masyarakat atau penumpang.

**Kata Kunci:** Strategi Penjualan, PT. SIM Ekspres Bahari

## **ABSTRAK**

*Fatimah. 2023. Ticket Sales Strategy for maritime express at PT.SIM Sakti Inti Makmur. Thesis: Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Wiraraja University. Advisor: Edy Purwanto, S.E.,M.Sc*

*PT.SIM is an Expres Bahari fast boat operator company that has served the Indonesian people since 1990 throughout Indonesian waters. Present as the transportation of choice for the community to provide the best service and with the best facilities in 2009 it has started operating at Kalinget port with the Kalianget-Kangean crossing route.*

*The purpose of this study was to determine the Sales Strategy on the Bahari Express Ship which was carried out to increase sales volume online and offline across Kalianget-Kangean. The type of research used in this study uses qualitative research methods, which includes observation, interviews and documentation. The data analysis techniques used are: Data Reduction, Data Presentation, Conclusion Drawing and Verification*

*The results of this study provide satisfaction to the Maritime Express passenger community in the ship ticket sales service for physical evidence in the form of the 9C Maritime Express Ship. As for PT.SIM, to increase the volume of online and offline ticket sales, namely always providing the best service to ship passengers so that many people use the services The 9C Bahari Express. as well as providing responsiveness with a good response, a guarantee or certainty for passengers and an empathetic attitude towards the community or passengers.*

**Keywords:** *Sales Strategy, PT. Maritime Express SIM*