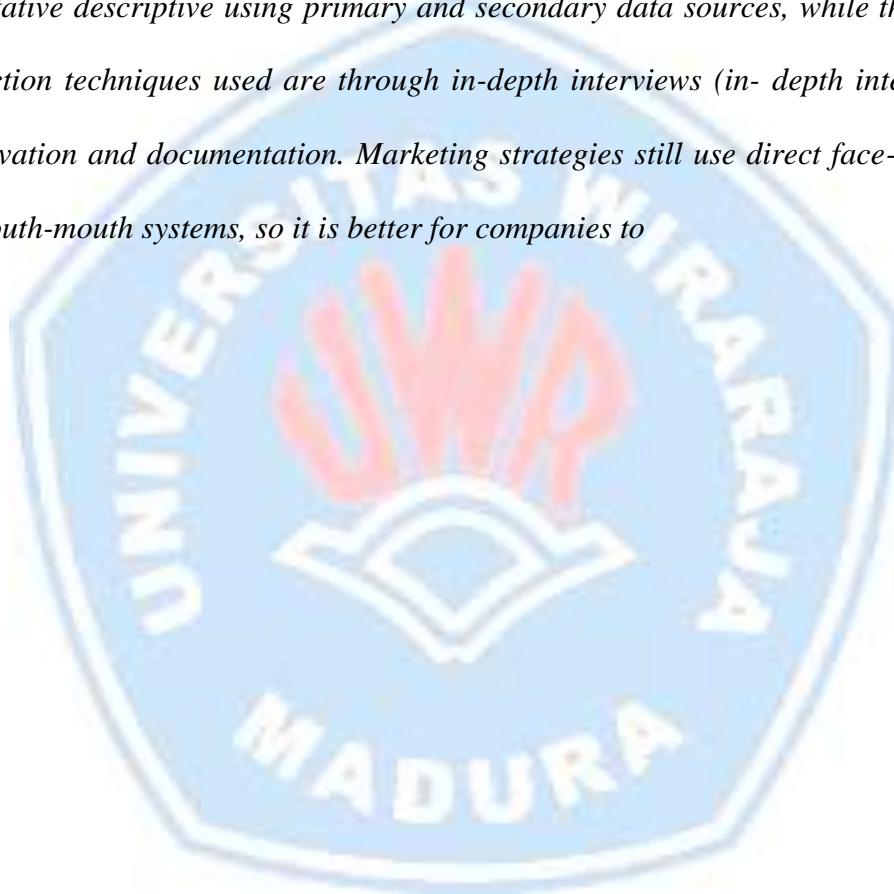


Abstract

This study agreed to determine the marketing strategy to increase the volume of sales at the UD tile company. Blessing in Karangpenang Sampang. According to lush lions in andreas (2010: 38) the quantitative methodological definition of a research procedure that produces descriptive data in the form of written or oral words from people and observable behavior. This study includes qualitative descriptive using primary and secondary data sources, while the data collection techniques used are through in-depth interviews (in- depth interview) observation and documentation. Marketing strategies still use direct face-to-face or mouth-mouth systems, so it is better for companies to



Abstraks

Hartono 2022 Strategi Pemasaran Produk Bekas Dalam Meningkatkan Volume Penjualan. Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja : Pembimbing : Edy Purwanto, SE.,M.SE

Penelitian ini beretujuan untuk mengetahui strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjuan pada perusahaan Genteng UD. Berkah jaya di karangpenang sampang. Menurut singa rimbun dalam andreas (2010:38) denifisi metodologi kuantitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan prilaku yang dapat diamati. Penelitian ini termasuk deskriptif kualitatif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder, Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah melalui wawancara mendalam (in-dept intrview) observasi dan dokumentasi.Strategi pemasaran masih menggunakan tatap muka langsung atau sistem mulut kemulut, Maka sebaiknya perusahaan dalam memasarkan produknya menggunakan media sosial