

ABSTRAK

Hendra “ Usaha-Usaha Meningkatkan Volume Penjualan *Spare Part* Asli Hyundai Melalui Promosi Dan Saluran Distribusi Pada PT. Mitra Maju Mobilindo (Dibawah bimbingan Ibu Catharina Clara. SE.,MSI).

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan membutuhkan strategi pemasaran yang tepat dan berorientasi kepada konsumen, perusahaan harus bisa memahami apa yang diinginkan oleh konsumen agar perusahaan dapat mengikuti perkembangan yang terjadi. Masalah yang terdapat dalam penelitian ini adalah bagaimana perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan dimana agar penjualan tiap bulannya meningkat dan tidak mengalami turun naik dan juga tujuan penelitian ini adalah berusaha agar penjualan perusahaan dapat meningkat sehingga perusahaan dapat mengembangkan usahanya lagi. Penelitian ini dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada tiga puluh orang yang mendatangi PT. Mitra Maju Mobilindo Palembang untuk mencari informasi mengenai *spare part* Hyundai. Berdasarkan data yang di peroleh dapat disimpulkan bahwa perusahaan perlu meningkatkan promosi dan menyempurnakan saluran distribusinya.

Kata Kunci : Promosi dan Saluran Distribusi, Persaingan Bisnis, Volume Penjualan, Pengembangan Usaha,