

ABSTRAK

MELLY GUNAWAN, Strategi Pemasaran Jasa Ekspedisi pada PT. Tunas Trubus Makmur Palembang. (Di bawah Bimbingan Bapak Drs. Adlyn Komaruddin, MM dan Bapak Drs. Andreas Sarjono, MM)

Skripsi ini pada dasarnya menganalisis tentang strategi pemasaran pada objek penelitian dalam skripsi ini adalah PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang yang bergerak di bidang pengangkutan barang dengan menggunakan jenis kendaraan Fuso, Colt Diesel dan Tronton.

Dari data laporan penjualan perusahaan selama lima tahun berturut-turut menunjukkan tendensi yang tidak stabil, sehingga masalah pokok yang dihadapi oleh PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang adalah strategi pemasaran apakah yang sebaiknya diterapkan oleh perusahaan agar volume penjualan dapat ditingkatkan. Oleh sebab itu tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran apakah yang sebaiknya diterapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis yang penulis lakukan, maka dapat diketahui bahwa turunnya volume penjualan disebabkan oleh strategi pemasaran yang diterapkan pada perusahaan kurang tepat dan kurangnya kantor pemasaran di pasar sasaran, serta kurang efektifnya perusahaan di dalam menjalankan promosi.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka penulis perusahaan seharusnya menerapkan strategi Marketing Mix, yang di dalam pemasaran berkaitan dengan:

- **Produk**, disini perusahaan sebaiknya memberikan pelayanan purna jual untuk meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan.
- **Harga**, mengenai penetapan harga ada baiknya perusahaan memberikan potongan harga kepada konsumen.
- **Saluran Distribusi**, dengan saluran distribusi langsung sebaiknya perusahaan mendirikan kantor-kantor pemasaran di setiap daerah pemasaran.
- **Promosi**, agar keberadaan perusahaan di kenal secara luas hendaknya perusahaan melakukan promosi melalui periklanan, personal selling, promosi penjualan dan bila perlu melakukan publistas.