

ABSTRAK

Hardianti. 2021. *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Sembako Pada Toko Grosir Nisa Barito Jaya Di Marabahan Kabupaten Barito Kuala*. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Dr. Zaki Mubarak, S.E., M.Si.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Volume Penjualan

Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pemasaran untuk mampu melaksanakan kegiatan ekonomi dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan sebuah konsep pemasaran yang mendasar sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan pelanggan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Toko Grosir Nisa Barito Jaya dalam meningkatkan volume penjualan.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah primer dan sekunder, sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi partisipan dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah *4P Marketing Mix* yaitu *Product, Price, Promotion, Place*.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat dikatakan bahwa Toko Grosir Nisa Barito Jaya memiliki strategi-strategi dalam meningkatkan volume penjualannya yaitu dengan menjual sembako yang berkualitas tinggi, promosi dari mulut ke mulut, mengirim SMS kepada pelanggan setiap kali stok barang datang, serta mendatangi toko kelontong disekitaran barito kuala untuk menawarkan produk yang mereka jual.