

## RINGKASAN

SARI AFRIYANI, Stambuk 958300030 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area. Mengajukan judul skripsi “ **STRATEGI PEMASARAN DALAM PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. CAPELLA DINAMIK NUSANTARA MEDAN** “ dibawah bimbingan Ibu Drs. Hj. Rafiah Hasibuan, selaku pembimbing I dan Ibu Drs. Winarni Supraningsih selaku pembimbing II.

Adapun penulisan ini dimaksudkan untuk :

- (1) Mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan PT. Capella Dinamik Nusantara Medan
- (2) Sebagai salah satu sarat dalam menyelesaikan studi di Jurusan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Dalam studi penelitian ini, penulis membahas tentang bagaimana strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan pada PT. Capella Dinamik Nusantara Medan. Sebagai hipotesa penulis mengajukan sebagai berikut : “ Dengan melaksanakan strategi yang tepat maka penjualan dapat ditingkatkan “.

Setelah melaksanakan penelitian maka didapat suatu keadaan struktur organisasi PT. Capella Dinamik Nusantara Medan mempergunakan struktur organisasi Garis dan Staff dengan direktur sebagai pucuk pimpinan. Stategi yang dilakukan yaitu menyangkut produk dan harga.

Sebenarnya tidak ada sesuatu jenis strategi pemasaran yang menjamin dapat ditingkatkannya volume penjualan, akan tetapi pihak perusahaan diharapkan dapat memodifikasi sendiri sesuai dengan kondisi yang ada sehingga nantinya dapat dilakukan kebijaksanaan pemasaran yang memberikan hasil yang optimal.

Penulis berpendapat dengan tidak adanya suatu penerapan strategi pemasaran yang baik pada perusahaan ini, maka akan mempersulit kedudukannya dalam mempertahankan konsumen yang telah ada dan juga untuk mendapatkan konsumen baru

