

ABSTRAK

PUTRA RAMADHANI, Npm: 15510452, Strategi Bauran Pemasaran Dan Pelayanan guna Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Jamkrindo Syari'ah Cabang Medan.

Pemasaran merupakan bagian strategi yang tidak terpisahkan dari usaha yang menghasilkan jenis usaha maupun bisnis barang ataupun jasa. Strategi pemasaran merupakan suatu rencana keseluruhan untuk mencapai tujuan pemasaran. Strategi pemasaran juga berkorelasi dengan pelayanan sebagai alat penunjang untuk meningkatkan penjualan dalam berbagai bisnis . hal ini di terapkan juga oleh PT. Jamkrindo Syariah Cabang Medan. Penentuan strategi yang diterapkan perusahaan di ambil dari berbagai keputusan yaitu : Segmentasi pasar yang dituju , *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran) , serta pelayanan untuk memberikan kepuasan pelanggan. Strategi pemasaran yang di terapkan perusahaan sendiri terdiri dari : Strategi Produk, Strategi Harga, Strategi Distribusi, Strategi Promosi, Strategi Pelayanan. Dan diterapkan untuk menawarkan berbagai jenis produk Kafalah dan Penjaminan nya. Strategi ini juga berlaku 2015 sejak berdirinya anak cabang perusahaan di Medan dengan melakukan promosi yang sangat gencar dan efektif . Dengan menggunakan media massa. media sosial serta melakukan sosialisasi ke berbagai kalangan konsumen. dan ke perusahaan jasa keuangan lainnya dengan membangun sinergi. sehingga perusahaan dikenal dan dipercaya oleh kalangan bisnis nya. Volume penjualan pada perusahaan meningkat dari tahun ke tahun . dan bisa dikatakan bergerak secara signifikan . akan tetapi dalam persaingan pasar yang berada diwilayah nya perusahaan pesaing nya masih jauh lebih unggul. perusahaan pesaing yang terlebih dulu menguasai pasar juga lebih berani memberikan harga dan tarif yang lebih rendah .

Kata Kunci : Strategi, Bauran Pemasaran, Pelayanan, Volume Penjualan.