

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “**Analisis Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Perusahaan Jasa Pemasangan Plafond Pada Aflha Plafond Payakumbuh**”. Disusun oleh Elsha Fitria Mayori, Nim 3722235 Program Studi SI Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri UIN Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh belum terlaksananya bauran pemasaran 7P pada usaha pemasangan plafond pada Aflha Plafond Payakumbuh, yang mengakibatkan terjadinya fluktuasi penjualan,

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis bauran pemasaran 7P untuk meningkatkan penjualan pada usaha pemasangan plafond pada Aflha Plafond Payakumbuh.

Metode penelitian ini kualitatif deskriptif untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang penggunaan bauran pemasaran dalam bisnis. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi langsung, dokumentasi, dan wawancara mendalam, yang melibatkan 11 informan yaitu, pemilik usaha dan konsumen Aflha Plafond Payakumbuh. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara terstruktur untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran 7P dapat meningkatkan penjualan pada usaha Aflha Plafond Payakumbuh.

Hasil penelitian menunjukkan bahwasanya bauran pemasaran 7P pada usaha Aflha Plafond Payakumbuh memiliki 3 Variabel kinerja tinggi yaitu, Price 70%, Product 64% dan Place 60% sedangkan 4 variabel lainnya masih memiliki kinerja yang rendah yaitu, Physical Evidence 3%, promotion 33%, People 43% dan Procces 50%.

Kata Kunci: Bauran pemasaran 7P, Meningkatkan penjualan, Aflha Plafond Payakumbuh