

**STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK  
JASA PADA PT.TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR  
CABANG KETAHUN**



**SKRIPSI**

**Diajukan Guna Melengkapi Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu**

**OLEH**

**FRAYOGI**

**NPM : 19040072**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS DEHASEN  
BENGKULU  
2022**

# **STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK JASA PADA PT. TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR CABANG KETAHUN**

Oleh  
Frayogi <sup>1)</sup>

Karona Cahya Susena dan Eska Prima Monique Darmasiwi<sup>2)</sup>

## **RINGKASAN**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi peningkatan penjualan produk jasa pada PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Ketahun. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT.

Teori yang terkait dengan judul dijelaskan adalah teori strategi peningkatan penjualan produk jasa di PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Ketahun.

PT. Jalur Nugraha Ekakurir merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengiriman. Berdasarkan karakteristik penelitian maka diperoleh sampel penelitian sebanyak 40 orang, yaitu 4 orang sebagai informan internal dan 36 orang sebagai informan eksternal..

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa posisi perusahaan dalam penelitian ini adalah terdapat pada kuadran I yaitu kuadran yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, maksudnya perusahaan harus lebih giat dalam mengatasi perkembangan pasar yang kompetitif dalam rangka memperluas pangsa pasar. Pemilihan strategi pemasaran yang tepat pada perusahaan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Ketahun adalah Meningkatkan kualitas pelayanan jasa, melakukan promosi yang efektif dan tepat sasaran, mengembangkan Kualitas Sumber Daya Manusia.

Kata Kunci : Strategi, Peningkatan, Produk, Jasa, PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir, Analisis, SWOT

- 1) Frayogi
- 2) Karona Cahya Susena dan Eska Prima Monique Darmasiwi