

ABSTRAK

Strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Aneka Gas Industri Tbk, Medan bertujuan untuk mengetahui dan mempelajari bagaimana profil keadaan umum dalam pemasaran pada perusahaan, melalui identifikasi dan analisis tentang faktor internal serta eksternal yang ada pada PT. Aneka Gas Industri Tbk, Medan. Untuk mengetahui bagaimana strategi PT. Aneka Gas Industri Tbk, Medan dalam meningkatkan penjualan pada pangsa pasar serta dan bersaing dengan perusahaan gas industri lainnya dan mengetahui strategi yang digunakan oleh PT, Aneka Gas Industri Tbk, Medan dalam meningkatkan volume penjualan. Metode yang digunakan untuk mengetahui bagaimana perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan adalah dengan analisis strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) atau sering dikenal dengan istilah 4P dari pemasaran yaitu: “*product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat) dan *promotion* (promosi)”. Untuk pengumpulan data dilakukan dengan deskriptif kualitatif atau menggunakan sumber data primer dan sekunder melalui wawancara mendalam, pengumpulan data dan eksplorasi.

Kata kunci : strategi pemasaran, volume penjualan, bauran pemasaran