

## **ABSTRAK**

Muhammad Ridho Zinedine Daulay

Skripsi

Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Dalam Rangka Meningkatkan Loyalitas Pelanggan PT. Anugerah Prima Energi.

Penelitian ini bertujuan menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan loyalitas pelanggan di PT. Anugerah Prima Energi. Jenis Penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Populasi penelitian ini adalah konsumen yang menggunakan produk bahan bakar solar di PT. Anugerah Prima Energi, penelitian deskriptif ini mendapatkan hasil analisa data dengan metode analisa SWOT, strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk perusahaan PT. Anugerah Prima Energi dalam meningkatkan loyalitas pelanggannya, yaitu : (a) Membenahi sumber daya manusia (SDM) internal yang baik, (b) Menjaga kepercayaan konsumen, (c) Mempertahankan kualitas produk, (d) Melakukan strategi penetrasi pasar, (e) Melakukan strategi meningkatkan kualitas pelayanan dan memberi harga yang kompetitif.

Target jangka panjang yang dapat dilakukan PT. Anugerah Prima Energi adalah memperluas target pasar di setiap wilayah, dimulai dengan cara pembukaan cabang untuk pembantu penjualan bahan bakar solar yang akan ditempatkan di setiap wilayah Indonesia sehingga dapat dijangkau oleh seluruh pelosok yang ada di wilayah.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Loyalitas Pelanggan

## **ABSTRACT**

Muhammad Ridho Zinedine Daulay

*Thesis*

*Analysis of the Application Marketing Strategies to up grade PT. Anugerah Prima Energi Customer Loyalty.*

*This study aims to implement marketing strategies to up grade customer loyalty at PT. Anugerah Prima Energi. This type of research is descriptive qualitative. The population of this research is consumers who use diesel fuel products at PT. Anugerah Prima Energi, this descriptive study obtained the results of data analysis with the SWOT analysis method, a marketing strategy that can be implementade by PT. Anugerah Prima Energy to up grade customer loyalty, such as : (a) Fixing good internal human resources (HR), (b) Maintaining consumer trust, (c) Maintaining product quality, (d) Conducting market penetration strategies, (e) Conducting a strategy to improve service quality and provide competitive prices.*

*Long-term targets that can be done by PT. Anugrah Prima Energi is expanding its target market in each region, starting with the opening of branches to help sell diesel fuel which will be placed in every region of Indonesia so that it can be reached by all corners in the region.*

*Keywords: Marketing Strategy, Customer Loyalty*