

Ariq Aziz Nugraha, 10220232

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENGEMBANGKAN USAHA BENGKEL LAS (STUDI KASUS: BENGKEL LAS PRIMAKARYA JAYA STEEL KOTA HARAPAN INDAH, BEKASI UTARA.**

Penulisan Ilmiah Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma, 2023

**ABSTRAKSI**

Promosi Penjualan, Kualitas Produk dan Lokasi adalah salah satu strategi dalam upaya mengembangkan usaha bengkel las primakarya jaya steel kota harapan indah, bekasi utara, karena dengan adanya melihat faktor promosi penjualan, kualitas produk, dan lokasi membuat para konsumen memilih memakai jasa bengkel las primakarya jaya steel kota harapan indah, bekasi utara.

Penelitian ini menggunakan data primer yaitu data yang dilakukan dengan memberi kuesioner kepada 100 responden, data yang digunakan ada data primer dengan teknik analisis data kuantitatif, tahap uji data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji validitas, uji reabilitas, uji asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji regresi linear berganda, uji t (parsial), uji f (simultan) dan uji koefisien determinasi ( $R^2$ ).

Berdasarkan hasil penelitian ini maka dapat disimpulkan bahwa variabel promosi penjualan, kualitas produk dan lokasi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap upaya mengembangkan usaha bengkel las primakarya jaya steel kota harapan indah, bekasi utara. Hal ini berarti bahwa variabel lokasi adalah yang paling berpengaruh terhadap keputusan upaya mengembangkan usaha. Terdapat juga promosi penjualan, kualitas produk, dan lokasi berpengaruh signifikan secara simultan terhadap upaya mengembangkan usaha bengkel las primakarya jaya steel kota harapan indah, bekasi utara

Kata Kunci : *Promosi penjualan, Kualitas Produk, lokasi,, upaya mengembangkan usaha.*

(xii + 74 + Lampiran)

Daftar Pustaka (2011 - 2020)