

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Tarik Pelanggan Pada Café Blumm di Kabupaten Jombang” yang ditulis oleh Mochamad Izzudin NIM 12405173010, pembimbing Mochammad Chobir Sirad. M.Pd.I.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh masalah bisnis yang menghadapi persaingan ketat, salah satunya usaha Café Blumm, strategi yang digunakan yaitu bauran pemasaran 4p meliputi produk (*product*), harga (*price*), lokasi (*place*), promosi (*promotion*). Rumusan masalah pada penelitian skripsi ini adalah (1) Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh Cafe Blumm dalam meningkatkan daya tarik pelanggan ?, (2) Bagaimana kendala dan solusi yang dihadapi dalam penerapan strategi pemasaran pada Cafe Blumm?. Tujuan dari penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui tentang bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh cafe blumm dalam meningkatkan daya tarik pelanggan. (2) Untuk mengetahui kendala dan solusi yang dihadapi dalam pelaksanaan staretgi pemasaran Cafe Blumm

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif, sumber data yang diperoleh adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data , penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : (1) Strategi pemasaran dalam meningkatkan daya tarik pelanggan pada Café Blumm di Kabupaten Jombang adalah dengan menggunakan staregi bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P, yang meliputi produk (*product*), harga (*price*), lokasi (*place*), promosi (*promotion*). (2) Kendala yang dihadapi Café Blumm antara lain yaitu, a) produk, kurangnya bervariasi dalam pembuatan produk, b) harga, tempatnya Café Blumm dipinggiran kota jadi mau tidak harus mengambil keuntungan sedikit supaya pelanggan tidak keberatan, c) tempat, pada saat ada acara event bersamaan perkumpulan komunitas terkadang ada yang tidak kebagian tempat duduk, d) promosi, ketika memberikan informasi tidak tersampaikan dengan baik. Solusi untuk mengatasi kendala yang dihadapi Café Blumm antara lain yaitu, a) menambah karyawan yang berpengalaman dalam bidangnya, b) dengan memberi diskon dengan menurunkan harga produk yang mahal, c) Café Blumm menyediakan tempat khusus bagi pelanggan yang mengikuti event agar pelanggan lain bisa kebagian tempat duduk, mengevaluasi kesalahan-kesalahan pada berpromosi, d) seperti membenarkan gambar, kata-kata agar mudah dipahami oleh pelanggan.

**Kata Kunci :** Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Daya Tarik Pelanggan

## **ABSTRACT**

*Thesis with the title “Marketing Strategies in Increasing Customer Attractiveness at Blumm Café in Jombang Regency” written by Mochamad Izzudin, NIM 12405173010, supervisor Mochammad Chobir Sirad, M.Pd.I.*

*This research is motivated by business problems facing fierce competition, one of them is the Blumm Café business. The strategy used is the 4p marketing mix covering product, price, place, and promotion. The formulation of the problems in this research is (1) How is the marketing strategy carried out by Cafe Blumm in increasing customer attractiveness?. The aim of this research is (1) This is to find out about how the marketing strategies implemented by the Blumm Café in increasing customer attractiveness. (2) To find out the obstacles and solutions faced in implementing Blumm Cafés marketing strategy.*

*This study used a qualitative approach with descriptive research. The data sources obtained were primary and secondary data. The data collection techniques used by interview, observation, and documentation. The data analysis techniques used data reduction, data presentation, and drawing conclusions.*

*The results of this study indicate that: (1) The marketing strategy in increasing customer attractiveness at Blumm Café in Jombang Regency is using the 4P marketing mix strategy, which includes product, price, place, promotion. (2) Obstacles faced by Café Blumm there are: a) product, lack of variation in product manufacturing, b) price, the location of Café Blumm is on the outskirts of the city so people have to take a little profit so customers don't mind, c) place, when there occasionally, events at the same time as community gatherings sometimes do not get seats, d) promotions, when providing information is not conveyed properly. Solutions to overcome the obstacles faced by Café Blumm include: a) adding experienced employees in their fields, b) giving discounts by lowering the price of expensive products, c) Café Blumm provides a special place for customers who participate in events, so that other customers can get seats, evaluating mistakes in promotion, d) such as correcting pictures, words so that customers can easily understand them.*

**Keywords:** *Marketing Strategy, Marketing Mix, Customer Attractiveness*