

## ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi oleh semakin banyaknya usaha warung yang ada di Kecamatan Kalidawir Tulungagung sehingga menuntut para pelaku usaha untuk terus berinovasi menciptakan strategi usaha yang digunakan untuk menarik minat calon konsumen agar usahanya dapat terus berkembang sekaligus mampu bersaing dipasaran.

Strategi pemasaran yang diterapkan pada Warung Sor Coklat adalah menggunakan promosi atau pengiklanan secara online dan offline yaitu menggunakan social media facebook dan whatsapp serta pemasangan banner, metode mulut ke mulut dan mengikuti event bazar. Selain itu juga memberikan harga yang terjangkau, tempat yang strategis dan rasa yang berkualitas. Fokus penelitian ini adalah (1) Bagaimana perencanaan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada warung Sor Coklat di Desa Pagersari Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung? (2) Bagaimana pelaksanaan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada warung Sor Coklat di Desa Pagersari Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung? (3) Bagaimana pengawasan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada warung Sor Coklat di Desa Pagersari Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung? Sedangkan tujuan dalam penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui perencanaan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada Warung Sor Coklat (2) Untuk mengetahui pelaksanaan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada Warung Sor Coklat (3) Untuk mengetahui pengawasan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada Warung Sor Coklat

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis deskriptif. Sumber data yang di peroleh adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini adalah: Promosi atau pengiklanan yang dilakukan oleh Warung Sor Coklat yaitu dengan menggunakan media sosial seperti facebook dan whatsapp serta menggunakan promosi dengan banner dan metode mulut ke mulut. Terdapat harga yang murah dan juga terjangkau. Tempat strategis dan bersih. produk makanan pada Warung Sor Coklat mempunyai beberapa pilihan menu dan mengutamakan kualitas rasa.

Kata kunci: Strategi pemasaran, Pengiklanan

## **ABSTRACT**

*This research is motivated by the increasing number of stall businesses in Kalidawir Tulungagung District so that it requires business actors to continue to innovate in creating business strategies that are used to attract potential consumers so that their business can continue to grow while being able to compete in the market.*

*The marketing strategy applied to Sor Chocolate stalls is to use online and offline promotions or advertisements, namely using social media Facebook and WhatsApp as well as installing banners, word of mouth and participating in bazaar events. Besides that, it also provides affordable prices, strategic places and quality flavors. The focus of this research is (1) How is the marketing strategy planning in increasing sales at the Sor Chocolate stalls in Pagersari Village, Kalidawir District, Tulungagung Regency? (2) How is the implementation of the marketing strategy in increasing sales at the Sor Chocolate stalls in Pagersari Village, Kalidawir District, Tulungagung Regency? (3) How is the supervision of the marketing strategy in increasing sales at the Sor Chocolate stalls in Pagersari Village, Kalidawir District, Tulungagung Regency? While the objectives of this study are (1) To determine the marketing strategy planning in increasing sales at Sor Chocolate Stalls (2) To determine the implementation of marketing strategies in increasing sales at Sor Chocolate Stalls (3) To determine the supervision of marketing strategies in increasing sales at Sor Chocolate Stalls.*

*This study uses a descriptive type of qualitative approach. Sources of data obtained are primary data and secondary data. Data collection techniques with interviews, observation and documentation. Data analysis techniques using data condensation, data presentation and conclusions.*

*The results of this study are: Promotion or advertising carried out by Sor Chocolate Stalls by using social media such as Facebook and WhatsApp and using promotions with banners and word of mouth methods. There are cheap and affordable prices. Strategic place and clean. Food products at Sor Chocolate Stalls have several menu choices and prioritize taste quality.*

*Keywords: Marketing strategy, Advertising*