

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Minat Konsumen Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sumber Abadi di Desa Majan Kecamatan Kedungwaru Tulungagung” ini ditulis oleh Moch Ahdzan Rifaldy NIM. 12402173289, pembimbing Dr. H. Ahmad Muhtadi Anshor, M. Ag.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh semakin ketatnya persaingan usaha antara pelaku usaha, maka setiap perusahaan dituntut untuk lebih memperhatikan manajemen pemasarannya. Setiap perusahaan harus memiliki strategi pemasaran yang tepat untuk membuat usahanya tetap bertahan ditengah ketatannya persaingan.

Fokus penelitian ini yaitu (1) Bagaimana upaya strategi peningkatan volume penjualan bisnis yang bergerak di bidang kuliner milik UMKM Sumber Abadi dengan dikeluarkannya inovasi rasa baru?; (2) Bagaimana UMKM Sumber Abadi Majan menjaga volume penjualan agar tetap stabil disaat pandemi Covid-19?

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus, sumber data yang diperoleh dari informasi, situasi lokasi, dan berkas-berkas dokumentasi. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Strategi pemasaran yang diterapkan pada UMKM Sumber Abadi dalam meningkatkan volume penjualannya adalah menggunakan strategi segmentasi pasar, *targeting*, *positioning*, dan strategi pemasaran 4P yaitu meliputi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Dalam upaya strategi peningkatan volume penjualan UMKM Sumber Abadi ini dapat disimpulkan manajemen dan strategi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan ini diantaranya adalah melakukan perencanaan yang baik mulai dari jenis usahanya, lokasi, dan hambatan yang mungkin akan terjadi, melakukan analisis produk serta persaingan dagang, dan melakukan pemasaran yang tepat. (2) UMKM Sumber Abadi Majan untuk menjaga volume penjualan untuk tetap stabil dimasa pandemi dengan menjaga kualitas dari produk, dengan memberikan perbedaan dari segi variasi rasa atau dengan memberikan potongan harga kepada pelangganya, pelayanan yang baik kepada konsumen salah satu hal penting untuk menjaga volume penjualan dari UMKM Sumber Abadi.

Kata kunci : Strategi, pemasaran, dan volume penjualan.

ABSTRACT

Skripsi with the title "Marketing Strategy To Increase Consumer Interest in Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) Sumber Abadi in Majan Village, Kedungwaru Subdistrict, Tulungagung Regency " was written by Moch Ahdzan Rifaldy NIM. 12402173289, mentor of Dr. H. Ahmad Muhtadi Anshor, M. Ag.

This research is motivated by the increasing tight business competition between business actors, so every company is required to pay more attention to its marketing management. Every company must have the right marketing strategy to keep its business afloat in the midst of intense competition.

The focus of this research is (1) How to try to increase the volume of business sales engaged in the culinary field owned by MSME Sumber Abadi with the issuance of new flavor innovations?; (2) How do MSME Sumber Abadi Majan keep sales volume stable in the Covid-19 pandemic?

This research uses a type of kualitatif research with a case study approach, data sources obtained from information, location situations, and documentation files. Data collection techniques with interviews, observations, and documentation.

The results of this research showed that: (1) The marketing strategy applied to MSME Sumber Abadi in increasing sales volume is using market segmentation strategies, targeting, positioning, and 4P marketing strategies that include products, prices, places, and promotion. In an effort to increase the sales volume of MSME Sumber Abadi, it can be concluded that the management and sales strategy carried out by the company include doing good planning starting from the type of business, location, and obstacles that may occur, conducting product analysis and trade competition, and doing proper marketing; (2) MSME Sumber Abadi Majan to keep sales volume stable in the pandemic period by maintaining the quality of the product, by providing differences in terms of variation taste or by giving discounts to customers, good service to consumers is one of the important things to maintain the sales volume of MSME Sumber Abadi.

Keywords : *Strategy, marketing, and sales voume.*