

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Depot Air Minum Isi Ulang BUMDesa Sinar Harapan Dlam Meningkatkan Penjualan di Desa Batokan” ini ditulis oleh Kuni Muntafiah, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, NIM 12402193038, Pembimbing Bapak Muhammad Aswad, M.A.,.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh permasalahan yang terjadi pada kinerja salah satu unit usaha depot air minum isi ulang milik BUMDesa Sinar Harapan yang masih awal berdiri tetapi strategi pemasaran yang dilakukan sudah baik namun perkembangan penjualan pada depot air minum ini masih dikatakan lambat. Seperti kendala kurangnya strategi terutama promosi yang dilakukan sehingga banyak masyarakat yang belum mengetahui keberadaan depot air minum isi ulang tersebut. Namun, semakin hari depot air minum isi ulang tersebut mampu dikenal masyarakat. Dengan begitu, peneliti ingin meneliti lebih dalam tentang bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan melalui strategi pemasaran 4P dalam meningkatkan penjualan dengan analisis melalui alat metode pendekatan SWOT.

Adapun fokus penelitian dalam skripsi ini yakni, bagaimana analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, pada strategi pemasaran Depot Air Minum Isi Ulang BUMDesa Sinar Harapan dalam meningkatkan penjualan menggunakan SWOT?, dan bagaimana strategi untuk meningkatkan penjualan produk Depot Air Minum Isi Ulang BUMDesa Sinar Harapan?

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Jenis penelitian ini adalah penelitian turun langsung ke lapangan dengan alat metode pendekatan analisis SWOT. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder dan data primer berupa wawancara kemudian diolah dan dianalisis. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan kuisioner. Teknik analisis data dilakukan dengan reduksi data yang diperoleh, display atau penyajian data, dan *Conclusion drawing/erification* atau menarik kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini adalah Depot Air Minum Isi Ulang BUMDesa Sinar Harapan dalam melakukan kegiatan usahanya menggunakan strategi pemasaran 4P dengan alat pendekatan analisis SWOT. Dimana dalam diagram SWOT posisi Depot Air Minum Isi Ulang berada pada Kuadran I, dimana dalam kondisi tersebut perusahaan memilih untuk menggunakan strategi SO, ada 3 srategi SO yang diterapkan Depot Air Minum Isi Ulang BUMDesa Sinar Harapan yaitu meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk air dan galon supaya permintaan menjadi meningkat, menjaga hubungan baik dengan konsumen lama maupun konsumen baru, dan meningkatkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Melalui strategi pemasaran 4P dengan memperhatikan lingkungan internal dan eksternal melalui analisis SWOT, maka akan membantu perusahaan dalam menentukan strategi dalam meningkatkan penjualan di Depot Air Minum Isi Ulang BUMDesa Sinar Harapan.

**Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pemasaran, Penjualan**

## ABSTRACT

*The dissertation titled “Marketing Strategy for BUMDesa Sinar Harapan Refill Drinking Water Depot to Increase Sales in Batokan Village” was prepared by Kuni Muntafiah, Department of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economy and Economics, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, NIM 12402193038, Supervisor, written by Mr. Muhammad Aswad, M.A.,.*

*This research was motivated by issues encountered in the performance of one of BUMDesa Sinar Harapan's refill drinking water depot business units which was still in the early stages of establishment but the marketing strategy was good but the sales performance on this drinking water was good Depot is said to still be slow. Such as the lack of strategy, especially the promotion carried out, so many people are unaware of the existence of this refill drinking water depot. But day by day, these refill drinking water depots are becoming better known to the public. In this way, researchers aim to further investigate how the marketing strategy implemented by the company using the 4P marketing strategy contributes to the increase in sales through an analysis using the SWOT approach method.*

*The focus of the research in this thesis is the Analysis of Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats, Marketing Strategy of BUM Desa Sinar Harapan Refill Drinking Water Depot to Increase Sales Using SWOT and Strategy to Increase Sales of BUM Desa Sinar Harapan Refill Drinking Water Depot Hope?*

*This research uses a qualitative approach that is descriptive. This type of research is research that is done directly on-site using the SWOT analysis approach. The data used in this study are secondary data and primary data in the form of interviews, which are then processed and analyzed. Data collection techniques were carried out through observation, interviews and questionnaires. Data analysis techniques are performed by reducing the data obtained, displaying or presenting data and drawing conclusions/confirming or drawing conclusions.*

*The results of this study show that BUMDesa Sinar Harapan Refill Drinking Water Depot runs its business operations using 4P marketing strategy with SWOT analysis approach. Where in the SWOT diagram is the position of the top-up drinking water depot in quadrant I, where the company decides to apply the SO strategy under these conditions, three SO strategies are implemented by the BUMDesa Sinar Harapan top-up drinking water depot, namely improvement and maintenance the quality of water products and gallons to increase demand, maintaining good relationships with old and new customers, and improving effective and efficient marketing strategies. Through the 4P marketing strategy, paying attention to internal and external environments through SWOT analysis, the company can define a strategy to increase sales at BUMDesa Sinar Harapan Refill Drinking Water Depot.*

**Keywords:** *SWOT analysis, marketing strategy, sales*