

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Usaha Soto Branggahan Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri” ditulis oleh Moh Agung Ahsan Rifai. NIM. 12405193076, Jurusan Bisnis dan Manajemen, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Universitas Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Dosen Pembimbing Risdiana Himmati, S.E, M.Si.

Dalam penelitian ini di latar belakang oleh adanya keadaan yang terjadi pada lokasi usaha Soto Branggahan dengan model penjualan yang saling berdampingan. Dari keadaan tersebut Soto Branggahan menjadi salah satu sentra soto di Kabupaten Kediri. Fokus penelitian ini mengacu pada bagaimana strategi pemasaran yang digunakan dan apa tantangan yang dihadapi oleh para penjual Soto Branggahan. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui penerapan tentang strategi pemasaran dan tantangan yang di hadapi oleh para penjual. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan pengambilan data melalui wawancara mendalam kepada informan. Dalam pengambilan sampelnya menggunakan metode *quota sampling* dengan berbagai kategori sampel yang telah ditentukan. Manfaat dari penelitian ini mencakup dua hal yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis bagi mahasiswa dan lembaga

Hasil dari penelitian ini disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan dari beberapa penjual memiliki tingkat perbedaan diantaranya terdapat strategi pemasaran dengan memanfaatkan lokasi usahanya, serta adanya strategi yang dilakukan dengan menjaga kestabilan harga. Selain itu, terdapat adanya tantangan yang dirasakan oleh beberapa penjual dalam menjalankan suatu usaha. Tantangan tersebut muncul dari faktor internal dan eksternal.

Kata Kunci : Persaingan, Soto Branggahan, Strategi Pemasaran

ABSTRACT

The thesis with the title "Marketing Strategy in Facing Business Competition at Soto Branggahan, Ngadiluwih District, Kediri Regency" was written by Moh Agung Ahsan Rifai. NIM. 12405193076, Department of Management and Business, Sharia Business Management Study Program, Sayyid Ali Rahmatullah University Tulungagung, Supervisor Risdiana Himmati, S.E, M.Si.

The background to this research is the situation that occurred at the Soto Branggahan business location with a side-by-side sales model. From this situation, Soto Branggahan became one of the soto centers in Kediri Regency. The focus of this research refers to how marketing strategies are used and what challenges are faced by Soto Branggahan sellers. The aim of this research is to find out the implementation of marketing strategies and the challenges faced by sellers. This research uses qualitative methods, by collecting data through in-depth interviews with informants. In taking samples using the quota sampling method with various predetermined sample categories. The benefits of this research include two things, namely theoretical benefits and practical benefits for students and institutions.

The results of this research concluded that the marketing strategies used by several sellers had different levels, including marketing strategies that utilized their business location, as well as strategies that were used to maintain price stability. Apart from that, there are challenges felt by some sellers in running a business. These challenges arise from internal and external factors.

Keywords: Competition, Soto Branggahan, Marketing Strategy