

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Meningkatkan Omzet Penjualan Produk Melalui Optimasi *Google My Business* di UD. Bintang Antik Sejahtera Tulungagung” yang ditulis oleh Salsabela Widya Amelia dengan NIM 126405202206 Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Pembimbing: Samsul Bakri, S.Pd. I., M.Pd.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh persaingan bisnis yang bergerak dibidang penjualan marmer didaerah campurdarat tulungagung, hal ini mendorong perusahaan untuk berfokus pada peningkatan volume penjualan di era digital saat ini melalui *Google My Business* yang dapat dimanfaatkan untuk mengelola tampilan bisnis dipencarian *Google* serta *Google Maps*. Dengan melakukan analisis solusi dan kendala sehingga dapat menentukan peningkatan omzet penjualan produk melalui optimasi *Google My Business*.

Fokus penelitian yang terdapat dalam skripsi ini adalah sebagai berikut 1) Bagaimana strategi optimasi *Google My Business* yang dilakukan dalam perusahaan untuk meningkatkan omzet penjualan produk pada UD. Bintang Antik Sejahtera Tulungagung 2) Kendala dan Solusi untuk pengoptimasian *Google My Business* di UD. Bintang Antik Sejahtera 3) Dampak penjualan produk dari penerapan pengoptimasian *Google My Business* di UD. Bintang Antik Sejahtera Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data ini diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil Penelitian yang diperoleh adalah sebagai berikut: Peningkatan yang Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Bintang Antik Sejahtera Tulungagung telah menerapkan berbagai strategi optimasi *Google My Business*, termasuk pembaruan informasi bisnis secara teratur, mengunggah foto-foto produk yang menarik, memperbarui ulasan pelanggan, dan memanfaatkan fitur-fitur promosi yang disediakan oleh platform tersebut. Penggunaan strategi ini telah memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan visibilitas online perusahaan, meningkatkan jumlah interaksi dengan pelanggan potensial, dan pada akhirnya, meningkatkan omzet penjualan produk.

**Kata kunci: Strategi Pemasaran, Optimasi *Google My Business*, Peningkatan Omzet Penjualan**

## ABSTRACT

*Thesis with the title “Strategy to Increase Product Sales Turnover Through Google My Business Optimization at UD. Bintang Antik Sejahtera Tulungagung” written by Salsabela Widya Amelia with NIM 126405202206 Sharia Business Management Study Program Faculty of Islamic Economics and Business UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Supervisor: Samsul Bakri, S.Pd. I., M.Pd.*

*This research is motivated by business competition engaged in marble sales in the Tulungagung mixed area, this encourages the company to focus on increasing the current digital era sales volume through Google My Business which can be used to manage the appearance of businesses in Google and Google Maps. By analyzing solutions and constraints so that it can determine the increase in product sales turnover through Google My Business optimization.*

*The focus of the research contained in this thesis is as follows 1) How is the Google My Business optimization strategy carried out in the company to increase the turnover of product sales at UD. Bintang Antik Sejahtera Tulungagung 2) Obstacles and Solutions for optimizing google my business in UD. Bintang Antik Sejahtera 3) The impact of product sales from the implementation of google my business optimization at UD. Tulungagung’s Prosperous Antique Star.*

*This research uses a qualitative method with a descriptive type of research. The data sources used in this study are primary data and secondary data. This data is obtained from interviews, observations, and documentation.*

*The results of the research obtained are as follows: The improvement of the research results shows that UD. Bintang Antik Sejahtera Tulungagung has implemented various Google My Business optimization strategies, including regular business information updates, uploading interesting product photos, updating customer reviews, and taking advantage of promotional features provided by the platform. The use of this strategy has contributed positively to increasing the company’s online visibility, increasing the number of interactions with potential customers, and ultimately, increasing product sales turnover.*

***Keywords: Marketing Strategy, Google My Business Optimization, Sales Turnover Increase***