

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran *Marketing Mix* 12p dalam Meningkatkan Penjualan dan Ekspansi Cabang Baru pada Geprek Apak’e di Kabupaten Blitar” yang ditulis oleh Lutfi Imroatin Nim. 126405213198, dengan pembimbing Dr. Ahmad Supriyadi, M.Pd.I.

Kata kunci: Strategi, Pemasaran, Strategi *Marketing Mix*, Penjualan, Ekspansi

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh perkembangan ekonomi yang pesat memicu persaingan ketat, menuntut pelaku usaha menerapkan strategi pemasaran efektif. Penelitian ini akan menganalisis keberhasilan Geprek Apak'e, sebuah UMKM kuliner, dalam meningkatkan penjualan dan membuka cabang baru melalui penerapan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) 12P di tengah dinamika pasar yang kompetitif.

Fokus Penelitian skripsi ini adalah (1) Bagaimana strategi *marketing mix* pada Geprek Apak'e di Kabupaten Blitar (2) Apa saja faktor pendorong dan penghambat strategi *marketing mix* pada Geprek Apak'e di Kabupaten Blitar (3) Bagaimana strategi pemasaran Geprek Apak'e berkontribusi terhadap keberhasilan ekspansi cabang baru di Kabupaten Blitar

Pendekatan pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan jenis penelitian deskriptif. Metode yang digunakan adalah observasi (non partisipan), wawancara (terstruktur), dan dokumentasi yang bersumber dari pemilik usaha serta karyawan. Teknik analisis data yang digunakan yaitu kondensasi data atau penyaringan data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan teknik pengecekan keabsahan data menggunakan uji kredibilitas yaitu ketekunan pengamatan menggunakan bahan referensi dan triangulasi.

Hasil penelitian menunjukknn bahwa (1) Geprek Apak'e di Blitar menerapkan strategi *marketing mix* yang komprehensif dan sinergis. Ini mencakup produk berkualitas dan fleksibel, harga kompetitif, distribusi langsung, *branding* kuat, penjualan personal proaktif, iklan digital (*WhatsApp*), serta promosi menarik (termasuk diskon *grand opening*). Didukung oleh kemasan aman, display menggugah selera, pelayanan prima, manajemen bahan baku ketat, dan analisis adaptif terhadap fluktuasi harga, semua elemen ini secara bersamaan meningkatkan penjualan dan mendorong ekspansi cabang baru. (2) Strategi *marketing mix* Geprek Apak'e sangat berperan dalam peningkatan penjualan dan ekspansi cabang. Pendorong utamanya adalah produk adaptif dengan rasa konsisten serta harga yang sangat kompetitif. Meskipun dihadapkan pada kenaikan harga bahan baku tidak stabil, Geprek Apak'e mengatasinya dengan mengurangi porsi secara adaptif. (3) Meskipun semua elemen *marketing mix* saling mendukung, strategi harga yang agresif dan promosi *grand opening* yang masif menjadi pendorong utama keberhasilan ekspansi di Kabupaten Blitar.

ABSTRACT

The thesis entitled "Analysis of the 12P Marketing Mix Strategy in Increasing Sales and New Branch Expansion of Geprek Apak'e in Blitar Regency" was written by Lutfi Imroatin (Student ID: 126405213198) under the supervision of Dr. Ahmad Supriyadi, M.Pd.I.

Keywords: *Strategy, Marketing, Marketing Mix Strategy, Sales, Expansion*

This research is motivated by the rapid economic development, which has intensified competition and demands effective marketing strategies from businesses. This study will analyze the success of Geprek Apak'e, a culinary MSME (Micro, Small, and Medium Enterprise), in increasing sales and opening new branches through the implementation of the 12P marketing mix strategy amidst a competitive market dynamic.

This research uses a qualitative, descriptive approach. The methods employed include non-participant observation, structured interviews, and documentation, with data sourced from the business owner and employees. Data analysis techniques involve data condensation (filtering), data presentation, and conclusion drawing. Data validity is ensured through credibility testing, specifically through persistent observation using reference materials and triangulation.

The research findings indicate that (1) Geprek Apak'e in Blitar implements a comprehensive and synergistic marketing mix strategy. This includes quality and flexible products, competitive pricing, direct distribution, strong branding, proactive personal selling, digital advertising (WhatsApp), and attractive promotions (including grand opening discounts). Supported by safe packaging, appetizing displays, excellent service, strict raw material management, and adaptive analysis of price fluctuations, all these elements jointly boost sales and drive new branch expansion. (2) Geprek Apak'e's marketing mix strategy plays a significant role in increasing sales and branch expansion. The main drivers are adaptive products with consistent taste and highly competitive pricing. Although facing unstable raw material price increases, Geprek Apak'e addresses this by adaptively reducing portion sizes. (3) While all marketing mix elements are mutually supportive, aggressive pricing and massive grand opening promotions are the primary drivers of successful expansion in Blitar Regency.