

ABSTRAK

Ardi Agung Surya Yuda Pratama. 3402200362. “Analisis Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan UMKM (Suatu Studi pada UMKM Keripik Kaca Bar bar di Ciamis)”. Dibawah bimbingan Ibu Dr. Nurdiana Mulyatini, S.E., M.M sebagai Pembimbing I dan Bapak H. Roni Marsiana Suhendi, S.E., M.M sebagai Pembimbing II.

Penelitian ini difokuskan pada Analisis Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan UMKM (Suatu Studi pada UMKM Keripik Kaca Bar bar di Ciamis).

Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi : 1]. Bagaimana strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?; 2]. Bagaimana penjualan pada UMKM Keripik Kaca Bar bar?; 3]. Bagaimana analisis strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada UMKM Keripik Kaca Bar bar?

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada UMKM Keripik Kaca Bar bar. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan kualitatif dan dijelaskan secara deskriptif. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan bauran pemasaran sangat penting untuk dilakukan sehingga dapat meningkatkan penjualan. Berdasarkan hasil penelitian ini, sebaiknya UMKM Keripik Kaca Bar bar lebih memfokuskan pada elemen promotion dalam bauran pemasaran dengan memaksimalkan penggunaan media sosial, misalnya melalui konten kreatif dan penjualan di marketplace untuk mendorong peningkatan penjualan secara berkelanjutan.

***Kata Kunci:* Bauran Pemasaran dan Penjualan**