**ABSTAK**

Achmad Faisol, 2021, *Strategi Pemasaran Alif Computer dalam Meningkatkan Daya Tarik Konsumen di Jl. Raya Panglegur Km 4 Pamekasan,* Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Madura, Dosen Pembimbing, Taufikurrahman, M.H

**Kata Kunci : *Strategi Pemasaran, Daya Tarik Konsumen***

Alif Computer merupakan usaha yang bergerak khusus di bidang jasa, sampai saat ini alif computer masih bisa terus menambah dan mempertahankan konsumennya dari waktu kewaktu, pasti ada banyak hal yang dilakukan untuk mempertahankan dan menambah konsumen supaya tetap menggunakan jasa dari alif computer, alif computer sudah pasti mempunyai strategi untuk mempertahan- kan dan menambah konsumen.

Berdasarkan hal tersebut, maka ada lima permasalahan yang menjadi kajian pokok dalam penelitian ini, yaitu: *Pertama*, Bagaimana strategi pemasaran alif computer dalam meningkatkan daya tarik konsumen; *Kedua,* Bagaimana implementasi strategi pemasaran yang diterapkan alif compuer; *Ketiga*, Bagaimana hasil strategi pemasaran yang diterapkan alif computer; *Keempat,* Apa saja kendala yang dialami alif computer; *Kelima*, Bagaimana cara mengatsi kendala yang dialami alif computer.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis fenomeno- logis. Data yang diperoleh melalui dua sumber, yaitu data primer dan data sekunder. Tehnik pengumpulan data yang digunakan dengan wawancara semi terstruktur, observasi partsipan dan dokumentasi. Analisis data menggunakan penelitian kualitatif fenomenologis dengan menggunakan reduksi trancedental, mencari data dan melakukan klarifikasi data.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa. *Pertama:* strategi pemasaran alif computer yaitu pemasaran secara offline dan pemasaran online, untuk pemasaran yang offline alif computer sendiri menggunakan media brosur dan pamflet, sedangkan untuk pemasaran yang online alif computer sendiri menggunakan aplikasi facebook dan whatsapp. Selain dua cara tersebut alif computer juga memasang harga lebih murah dibanding dengan yang lain, hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan daya tarik konsumen. *Kedua:* implementasi strategi pemasara alif computer yaitu menggunakan cara dengan menyuruh orang untuk membagi-bagikan brosur khususnya kekampus dan dijalan umum, dan juga menyuruh karyawannya untuk menjaga hubungan baik dengan karyawan suapaya pelanggan merasa nyaman dan merasa dihargai. *Ketiga:* hasil dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh alif computer dalam meningkatkan daya tarik konsumen, yaitu pendapatan dan keuntungan meningkat, konsumen makin bertambah, semakin banyak yang menjadi konsumen tetap. Dari hasil yang diperoleh tersebut alif computer pasti akan terus berusaha agar hasil yang didapatkan setiap harinya bahkan satu bulannya semakin maksimal. *Keempat:* kendala yang dialami oeh alif computer diantaranya yaitu: semakin banyaknya persaingan, dan masih kekurangan modal. *Kelima;* cara mengatasi masalah alif computer yaitu dengan cara selalu melakukan hal baru seperti yang dilakukan saat ini yaitu memasang harga lebih murah dibadingkan dengan tempat lain.