

## ABSTRAK

**Aulia Rutqatun Nada**, 2022, *Penerapan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Air Mineral Dalam Kemasan HK Pamekasan*, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing: Fahrurrozi, M.E.I.

**Kata kunci:** Strategi Pemasaran, dan Penjualan

Strategi pemasaran memiliki peranan yang sangat penting untuk keberhasilan usaha perusahaan pada umumnya dan bidang pemasaran khususnya. Disamping itu strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai perkembangan pasar tersebut. Dengan demikian, strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran. Sehingga strategi pemasaran dianggap sebagai suatu strategi paling penting yang harus dimiliki oleh setiap perusahaan dalam meningkatkan jumlah pelanggan dari penjualan yang mereka miliki, hal ini juga dilakukan oleh perusahaan CV. Tiara Abadi yaitu sebuah perusahaan yang memproduksi air minum dalam kemasan. CV. Tiara Abadi merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri yang memproduksi air mineral dalam kemasan yang bernama "HK" yang berada di kabupaten Pamekasan, tepatnya di jl. Raya Cenlecan kecamatan Pakong.

Berdasarkan hal tersebut, maka ada dua permasalahan yang menjadi kajian utama dalam penelitian ini, yaitu, *pertama*, Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan air mineral dalam kemasan HK Pamekasan. *Kedua*, Bagaimana implementasi strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan air mineral dalam kemasan HK Pamekasan.

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif, yaitu teknik pengumpulan datanya dengan memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian kemudian dideskripsikan dalam bentuk naratif.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa, *pertama* strategi pemasaran Air Mineral Dalam Kemasan HK Pamekasan yaitu menggunakan bauran pemasaran (produk, harga, tempat, dan promosi). *Kedua* Implementasi strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan Air Mineral Dalam Kemasan HK Pamekasan bahwa strategi yang digunakan adalah produk yang dilihat dari kualitas dan rasanya, harga yang relatif murah dan terjangkau, dan promosi yang menggunakan pemasaran langsung ke berbagai toko (*personal selling*), mulut ke mulut (*word of mouth*) dan juga via telepon (*tele marketing*), yang tentunya didukung juga dengan infrastruktur-infrastruktur yang mampu menjalankan sistem operasional dengan baik dan lancar, sehingga dari sinilah mampu meningkatkan terhadap penjualan air mineral dalam kemasan HK Pamekasan.