

ABSTRAK

Suyyirah,2023, *Strategi Pemasaran Industri Paving Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan DiBUMDesKarang AlamKarang Penang Sampang*, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing: Dr. Srihandayani, M.M.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Omzet Penjualan

Di era globalisasi ini, Strategi pemasaran dalam bisnis sangatlah penting untuk mencapai target omzet penjualan, dan tentunya memerlukan strategi pengembangan usaha yang baik, Agar usaha tersebut dapat mencapai tujuannya yang mana tujuannya adalah kepuasan pelanggan kemudian meningkatkan omzet penjualan, apabila pelanggan puas maka suatu bisnis akan mampu mempertahankan dan menarik pelanggan, apabila bisnis sudah mampu mempertahankan dan mampu menarik pelanggan maka omzet penjualanpun akan meningkat, omzet penjualan merupakan jumlah dari keseluruhan penjualan barang dan jasa selama periode tertentu untuk menghindari gagalnya suatu bisnis maka tuntutan bagi setiap pembisnis untuk meningkatkan strategi pemasarannya guna meningkatkan omzet penjualan dengan mengatur strategi pemasaran dengan baik.

Penelitian ini menggunakan pendekatan yang bersifat kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sumber data yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan dari penelitian ini adalah direktur, karyawan dan konsumen BUMDes Karang Alam Karang Penang sampang.

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi pemasaran industri paving dalam meningkatkan omzet penjualan diBUMDes Karang Alam Karang Penang Sampang dan kendala strategi pemasaran industri paving dalam meningkatkan omzet penjualan diBUMDes Karang Alam Karang Penang sampang.

Hasil dari penelitian ini yaitu; strategi yang digunakan diBUMDes Karang Alam Karang Penang sampang yaitu dengan menggunakan 4p 1) Produk (*product*), dimana BUMDes menyediakan produk yang berkualitas dengan 2 kualitas dan varian-varian dari persegi. 2) Harga (*Price*), dimana harga menyesuaikan dengan kualitas produk atau bahan materialnya terhitung dari setiap meter paving yaitu seharga 60.000 untuk kualitas 1 dan 70.000 untuk kualitas 2 dan bisa dijangkau oleh konsumen. 3) Promosi (*Promotion*), promosi yang digunakan diBUMDes Karang Alam Karang Penang sampang yaitu menggunakan personal selling dengan memanfaatkan konsumen, keikutsertaan masyarakat penduduk desa Karang Alam Karang Penang sampang dan juga memanfaatkan media sosial yang ada namun belum dimaksimalkan. 4) Tempat (*Place*), terletak di desa Karang Alam Karang Penang sampang berada berdekatan dengan rumah kepala desa, dengan pelayanan dari distributor yang cukup baik yaitu dengan bersikap ramah, jujur, dan bertanggung jawab. Dan juga dengan menyediakan jasa antar pasang paving guna untuk memuaskan konsumen.