

## INTISARI

ZUHRUFA FAHJRI (2018). Analisis Pelaksanaan Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Omset Penjualan Produk Keripik Singkong Pada UD Bintang Sembilan Desa Manding Daya Kecamatan Manding Kabupaten Sumenep. Skripsi Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja Sumenep. Pembimbing (I) Drs. Ec. H. Abdullah Said, MM. Pembimbing (II) Very Andrianingsih, SE, MM.

Perusahaan dapat meningkatkan omset penjualannya dari tahun ke tahun lebih banyak lagi dari yang sebelumnya dan bisa merebut pangsa pasar. Perusahaan perlu menggunakan strategi pemasaran yang baik, agar bisa bersaing dengan perusahaan lain.

Dalam skripsi ini bertujuan untuk mengetahui Analisis Pelaksanaan bauran pemasaran yang berkaitan dengan 4P (*Product, Price, Place, Promotion*), di UD Bintang Sembilan Desa Manding Daya. Metode yang digunakan menggunakan pengumpulan data primer dengan teknik pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi serta teknik analisa data menggunakan analisis SWOT.

Hasil dari pembahasan mengenai pelaksanaan baruan pemasaran di UD Bintang Sembilan sudah cukup baik dengan harga yang terjangkau, produk yang sudah lebih unggul dari perusahaan lain dan perusahaan UD Bintang Sembilan sudah memiliki strategi pemasaran yang digunakan dengan baik misalnya seperti bersikap baik dengan para pelanggan, menentukan harga yang lebih murah dan mempertahankan produk agar bisa menarik para peanggan dan dan bisa meningkatkan omset penjualan lebih banyak.

**Kata Kunci** : Produk, Harga, Lokasi, Promosi,

