

ABSTRAK

Muhammad Lahif Zaulana, NIM 1820310231, *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Rebana (Studi Kasus Pada Rebana Anom Hadroh di Desa Wanusobo Kecamatan Kedung Jepara Tahun 2022)*. Skripsi, Kudus, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kudus, 2022.

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana pemasaran yang dilakukan pengrajin rebana Anom Hadroh. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan pengrajin rebana Anom Hadroh dalam meningkatkan penjualan. Untuk mengetahui kendala-kendala dan solusi strategi pemasaran yang dialami pengrajin rebana Anom Hadroh dalam meningkatkan penjualan.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan Anom Hadroh memasarkan produknya secara langsung yaitu *Word of mouth*, dan tidak langsung menggunakan media sosial. Strategi peningkatan penjualan menggunakan *marketing mix* 4p yaitu produk, harga, tempat, dan promosi. Kendala-kendala yang dialami Anom Hadroh adalah kurangnya modal, cuaca, banyak harga pesaing yang lebih murah, tidak mempunyai toko *offline*, berlokasi di pedalaman, kurangnya SDM pemasaran, dan alokasi dana iklan yang kurang maksimal.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, penjualan.