

ABSTRAK

LINDA SILVIA (140271100005) Upaya Peningkatan Penjualan Produk Olahan Salak pada UD. BUDI JAYA. Dibawah bimbingan Drs. Ec. Bambang Sudarsono. MM.

Penulis ini meneliti tentang Upaya Peningkatan Penjualan Produk Olahan Salak pada UD. BUDI JAYA. Buah salak adalah ciri khas kota Bangkalan dimana penghasilan salak terbanyak terletak di Desa Keramat sehingga dengan ini menjadi peluang untuk berbisnis yaitu mengolah salak menjadi produk olahan salak yang siap dikonsumsi dan bisa dijadikan oleh-oleh untuk wisatawan yang berkunjung ke Bangkalan.

Pentingnya meningkatkan pemasaran khususnya di Internet untuk memperkenalkan produk olahan salak tersebut ke konsumen yang berada diluar kota atau konsumen yang ingin membeli oleh-oleh khas Bangkalan agar tidak kesulitan mencari produk yang dijadikan sebagai buah tangan.

Peneliti melakukan penelitian ini dengan cara mewawancarai pemilik dan karyawan di perusahaan UD. BUDI JAYA untuk mendapatkan informasi terkait tentang produk olahan salak kramat dan aktifitas di perusahaan UD. BUDI JAYA. Setelah mengetahui informasi tersebut ternyata dari segi pemasaran khusus pemasaran online sangat minim atau tidak adanya promosi di Internet sehingga berdampak pada jumlah penjualan produk tersebut.

Kata Kunci :Upaya Meningkatkan Penjualan, Pemasaran Online.

ABSTRACT

LINDA SILVIA (140271100005) Efforts to increase processed salak products at UD. BUDI JAYA. Under the guidance of Drs. Ec. Bambang Sudarsono.MM.

This author examines the Efforts to increase processed salak products at UD. BUDI JAYA. Salak fruit is typical of Bangkalan city where the highest salak income is located in Keramat village so that this becomes an opportunity to do business is to process salak into salak processed products ready to be consumed and can be used as a souvenir for tourists who visit Bangkalan.

The importance of increasing marketing especially on the Internet to introduce the processed salak products to consumers who are outside the city or consumers who want to buy souvenirs typical Bangkalan not bother looking for products that serve as a fruit of the hand.

Researchers conducted this study by interviewing the owners and employees at the UD. BUDI JAYA to get related information about the processed salak kramat products and activities in UD. BUDI JAYA. After knowing the information ternyata in terms of marketing, especially online marketing is very minimal or no promotion on the Internet so that the impact on the number of sales of these products.

Keywords: Efforts to improve the product, Online marketing.