

ABSTRAK

Tujuan peneliti melihat strategi pemasaran harus diterapkan dengan baik dan benar guna mencapai peningkatan volume penjualan dimana perusahaan harus bisa menarik perhatian para konsumen melalui produk yang ditawarkan ini dapat dilakukan dengan media sosial, maka dari itu peneliti ingin meneliti bagaimana strategi perusahaan ini bisa meningkatkan volume penjualan kembali setelah mengalami penurunan volume penjualan. Maka dari itu peneliti melihat bahwa masalah ini penting karna strategi pemasaran merupakan salah satu faktor penting dalam sebuah perusahaan salah satunya dalam meningkatkan volume penjualan. Metode yang di gunakan adalah kualitatif deskriptif yang digunakan untuk menggambarkan dalam bentuk uraian dan analisis mendalam suatu keadaan dan situasi nyata. Metode ini dapat digunakan untuk menjawab tujuan penelitian. Strategi yang di gunakan sudah bagus dan mengutamakan media sosial untuk memperluas jangkauan pembelian, seperti media yang di gunakan whatsapp,facebook,instragram untuk penjualannya sendiri sekarang sudah sangat luas sudah masuk kepasar,minimarket,warung,dan banyak juga yang ecer. Kendala yang ada di industri kripik sale sakhi adalah dalam slupayer pisang harga terlalu tinggi jadi pemilik harus mencari slupyaer yang lain dengan harga yang lebih miring memingingat pemesanan sudah semakin meningkat jadi membutuhkan banyak pisang untuk di olah di industri kripik sale sakhi.

Kata Kunci: Industri Rumah, Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Social Media, Keripik Sakhi

Abstract

The researcher's aim is to see that marketing strategies must be implemented properly and correctly in order to achieve an increase in sales volume where the company must be able to attract the attention of consumers through the products offered. This can be done with social media, therefore the researcher wants to research how this company's strategy can increase sales volume again. after experiencing a decline in sales volume. Therefore, researchers see that this problem is important because marketing strategy is an important factor in a company, one of which is increasing sales volume. The method used is descriptive qualitative which is used to describe in the form of in-depth descriptions and analysis of real conditions and situations. This method can be used to answer research objectives. The strategy used is good and prioritizes social media to expand the reach of purchases, such as the media used by WhatsApp, Facebook, Instagram for sales itself, which is now very widespread and has entered markets, minimarkets, food stalls, and many are also retail. The problem that exists in the sale sakhi chips industry is that the price for banana slupayers is too high so the owner has to look for another slupayer with a lower price considering that orders are increasing so they need a lot of bananas to be processed in the sale sakhi chips industry.

Keywords: *Home Industry, Marketing strategy, Sales Volime, Social Media, Sakhi Chips*