

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengembangan produk yang dilakukan Tape Moro Seneng, untuk mengetahui penjualan produk dalam meningkatkan volume penjualan di Tape Moro Seneng dan untuk mengetahui iklan yang dilakukan Tape Moro Seneng untuk meningkatkan volume penjualan. Metode penelitian yang dilakukan kuantitatif. Teknik penyajian data yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik reduksi data, penyajian data dan kesimpulan. Hasil penelitian ini adalah strategi dalam mengembangkan usaha Tape Moro Seneng Desa Jatimulyo Kecamatan Kunir Kabupaten Lumajang dengan memproduksi tape yang berkualitas, menjual produk dengan harga yang murah, meningkatkan promosi penjualan melalui pemasaran pada media sosial *facebook* dan *instagram* serta memilih lokasi strategis yang mudah dijangkau oleh konsumen. Faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi strategi usaha Tape Moro Seneng adalah peluang (anggapan produk merupakan makanan khas daerah, adanya kemudahan akses tape, adanya loyalitas konsumen) dan ancaman (kenaikan harga bahan baku, adanya persaingan dengan pengusaha industri yang sejenis, sulit untuk mendapatkan pinjaman modal).

Kata Kunci: Pengembangan Produk, Iklan, Volume Penjualan

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the product development carried out by Tape Moro Seneng, to determine product sales in increasing sales volume at Tape Moro Seneng and to find out advertisements carried out by Tape Moro Seneng to increase sales volume. The research method used is descriptive qualitative. Data presentation techniques used in this study are data reduction techniques, data presentation and conclusions. The results of this study are a strategy in developing the Moro Seneng Tape business, Jatimulyo Village, Kunir District, Lumajang Regency by producing quality tape, selling products at low prices, increasing sales promotions and choosing strategic locations. External factors that influence the business strategy of Tape Moro Seneng are opportunities (perception of products as regional specialties, easy access to tape, consumer loyalty) and threats (increase in raw material prices, competition with similar industrial entrepreneurs, difficulty in obtaining loans). capital).

Keywords: Product Development, Advertising, Sales Volume

