

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Gudang Beras Rao Jaya Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Studi Kasus Di Rao Kecamatan Rao”. Di tulis oleh Muhammadanil Alfarizi dengan NIM 3722258 Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam M. Djamil Djambek Bukittinggi di bawah bimbingan Bapak Andis Febrian. M.M.

Penelitian Ini dilatarbelakangi oleh Toko Gudang Beras Rao Jaya mengalami fluktuasi penjualan, harga yang lebih tinggi dari kompetitor lain, kualitas beras yang tidak selalu konsisten dan kurangnya media promosi. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang di terapkan Toko Gudang Beras Rao Jaya dalam meningkatkan volume penjualan dan mengetahui apa saja kendala yang dihadapi Toko Gudang Beras Rao Jaya dalam menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan .

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif yang menghubungkan teori dengan fakta menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang di lakukan adalah (1) Meningkatkan kualitas beras sehingga mampu meningkatkan kepuasan dan kepercayaan konsumen, (2) Menetapkan harga yang kompetitif dan mampu bersaing dengan pesaing lain, (3) Memanfaatkan lokasi yang strategis untuk menjangkau pasar yang lebih luas, (4) Memanfaatkan media sosial sebagai media promosi. Penelitian ini berkontribusi untuk memberikan strategi pemasaran yang akan dapat meningkatkan volume penjualan Toko Gudang Beras Rao Jaya dan menerapkan prinsip-prinsip syariah.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Volume Penjualan