

Judul Penelitian : PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH PEMBELIAN PRODUK LE MINERALE PADA TOKO ANUGRAH DI KOTA MABA PROVINSI TERNATE MALUKU UTARA

Dosen Pembimbing I : Dr. Deby Santyo R., S.E., M.M
Dosen Pembimbing II : Anita Sumelvia Dewi, S.I.Kom., M.M
Nama Mahasiswa : Dandy Anugrah Permana Putra EW
NPM : 19130210416

Abstrak

Strategi Bauran Pemasaran yang terdiri dari produk, harga, tempat, dan promosi merupakan strategi yang dapat meningkatkan jumlah pembelian produk Le Minerale. Tujuan dari penelitian ini ialah untuk menjelaskan bentuk strategi bauran pemasaran yang diterapkan dari Toko Anugrah dalam upaya meningkatkan jumlah pembelian produk Le Minerale.

Penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan dengan metode penelitian kualitatif. Pendekatan yang digunakan oleh peneliti ialah pendekatan deskriptif kualitatif. Sumber data utama dalam penelitian ini ialah owner dari Toko Anugrah dan didukung oleh parakaryawan beserta konsumen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bauran pemasaran yang diterapkan oleh Toko Anugrah antara lain ; (1) Produk (*Product*) memberikan pelayanan produk Le Minerale yang baik dengan menyediakan semua jenis produk Le Minerale, serta menjaga ketersediaan stok produk Le Minerale. (2) Harga (*Price*) menetapkan harga produk Le Minerale mengikuti kondisi pasar saat itu namun tetap mempertimbangkan dengan semua biaya operasionalnya. (3) Tempat (*Place*) Lokasi menawarkan produk Le Minerale pada Toko Anugrah terletak di tempat yang strategis yakni di pusat keramaian Kota Maba. (4) Promosi (*Promotion*) menggunakan sistem *WOM* (*Word Of Mouth*), dan memberikan promo diskon pembelian jumlah besar beserta gratis ongkir pengiriman barang.

Kata Kunci : Strategi Bauran Pemasaran, Pembelian