**ABSTRAK**

**STRATEGI BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK KERAJINAN TANGAN KORAN BEKAS PADA KELOMPOK USAHA BERSAMA (KUBE) WANITA MANDIRI DI KECAMATAN WAY HALIM BANDAR LAMPUNG**

**Oleh : KOMISA**

Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh terpadu dibidang pemasaran dan target pemasaran dalam mencapai tujuan perusahaan melalui bauran pemasaran yang meliputi strategi produk (*product*), harga *(price*), tempat *(place*), dan promosi *(promosion*).

 Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukam oleh KUBE Wanita Mandiri dalam meningkatan penjualan produk,strategi apa yang paling berperan penting dari bauran pemasaran yang digunakan KUBE dalam meningkatkan produk.

 Manfaat penelitian secara akademis sebagai bahan pengembangan dalam bidang pengetahuan dan wawasan bagi peneliti tentang aplikasi teori-teori mengenai strategi pemasaran.

 Sifat penelitian ini adalah deskritif data yamg diperoleh melalui interview, observasi, dokumentasi, dan analisis data yang diperoleh secara kualitatif disimpulkan dengan cara berfikir induktif. Hasil temuan dari analisis data yang peneliti dapat simpulkan adalah maketing mix, yang meliputi stategi produk dengan desain sendiri dengan berbagai jenis. Strategi harga yaitu harga terjangkau dapat di beli oleh semua kalamhan, strategi tempat yaitu tempatnya mudah dijangkau. Sedangkan strategi promosi dengan cara mengikuti pameran dan menawarkan dengan cara on line.

 Sedangkan untuk meningkatkan penjualannya KUBE menggunakan stategi promosi dan stategi produk dengan mengikuti pameran dan berinovasi dalam menciptakan produk dengan kualitas tinggi sehingga akan menambah kepuasan konsumen dalam membeli produk.