

NUR LAILI, 22.240.0049

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN ES LUMUT JELLY, dibawah bimbingan Prastuti Sulistyorini, M.Kom., dan Riski Sulistiyaningsih, M.Hum.

52 + xii halaman/ 19 gambar/ 8 tabel/ 3 lampiran/ 18 pustaka

## ABSTRAK

*Strategi pemasaran memiliki peran penting dalam meningkatkan penjualan usaha, khususnya pada bidang kuliner minuman. Salah satu usaha minuman yang memiliki potensi pasar adalah Es Lumut Jelly “Lumutlicious”, yaitu minuman berbahan dasar jelly dengan tekstur unik, tampilan menarik, dan harga terjangkau yang berlokasi di Desa Lawangaji, Kecamatan Kandeman, Kabupaten Batang. Permasalahan yang dihadapi usaha ini adalah penjualan yang masih fluktuatif akibat promosi digital yang belum optimal, jangkauan pemasaran yang terbatas, serta persaingan dengan produk minuman sejenis. Oleh karena itu, diperlukan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan dan daya saing usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan merancang strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan Es Lumut Jelly dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dan Business Model Canvas (BMC). Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi dan dokumentasi yang dilakukan selama periode September hingga Desember 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran berbasis media digital melalui WhatsApp Business, Instagram, dan TikTok mampu meningkatkan visibilitas merek, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan jumlah penjualan secara bertahap. Analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha, sedangkan Business Model Canvas membantu memetakan model bisnis secara lebih terstruktur. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa penerapan strategi pemasaran yang terencana dan berbasis analisis SWOT serta Business Model Canvas efektif dalam meningkatkan penjualan Es Lumut Jelly. Adapun saran yang diajukan adalah meningkatkan konsistensi promosi digital, melakukan inovasi produk, dan melakukan evaluasi strategi pemasaran secara berkala agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.*

**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Business Model Canvas, Media Sosial, Penjualan

NUR LAILI, 22.240.0049

*MARKETING STRATEGY IN INCREASING SALES OF ES LUMUT JELLY, under the guidance of Prastuti Sulistyorini, M.Kom., and Riski Sulistiyaningsih, M.Hum.*

*52 + xii pages/ 19 pictures/ 8 tables/ 3 attachment/ 18 libraries*

### **ABSTRACT**

*Marketing strategy plays an important role in increasing sales, especially in the beverage culinary business. One beverage business that has market potential is Es Lumut Jelly “Lumutlicious”, a jelly-based drink with a unique texture, attractive appearance, and affordable price, located in Lawangaji Village, Kandeman District, Batang Regency. The problems faced by this business include fluctuating sales due to suboptimal digital promotion, limited marketing reach, and competition with similar beverage products. Therefore, an appropriate marketing strategy is needed to increase sales and business competitiveness. This study aims to analyze and design marketing strategies to increase the sales of Es Lumut Jelly using SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) and the Business Model Canvas (BMC) approach. The research method used is descriptive qualitative, with data collection techniques including observation and documentation conducted from September to December 2025. The results show that the implementation of digital marketing strategies through WhatsApp Business, Instagram, and TikTok is able to increase brand visibility, expand market reach, and gradually increase sales. The SWOT analysis indicates that the business has strengths and opportunities that can be utilized for business development, while the Business Model Canvas helps structure the business model more systematically. The conclusion of this study is that a well-planned marketing strategy based on SWOT analysis and the Business Model Canvas is effective in increasing Es Lumut Jelly sales. The proposed recommendations include improving consistency in digital promotion, developing product innovation, and conducting periodic evaluations of marketing strategies to ensure sustainable business growth.*

**Keywords:** *Marketing Strategy, SWOT Analysis, Business Model Canvas, Social Media, Sales*