

## ABSTRAK

**Arfian. 105961116518.** Analisis Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren di Desa Lembang Kecamatan Kajang Kabupaten Bulukumba. Di bimbing oleh MUH. ARIFIN FATTAH dan DEWI SARTIKA.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan alternative strategi pemasaran khususnya buaran pemasaran bagi industri rumah tangga gula aren di Desa Lembang Kecamatan Kajang Kabupaten Bulukumba. Metode analisi yang digunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Oppoportunities, Threats*) dan SPACE (*Stategic Position and Action Evaluation*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa industri rumah tangga gula aren memiliki kekuatan kualitas produk yang baik, memiliki ketersediaan tenaga kerja, memiliki ketersediaan bahan baku, dan modal yang dibutuhkan relatif sedikit. Sedangkan kelemahan yaitu kemasan produk yang masih menggunakan kemasan tradisional, belum memiliki merek dan label produk, promosi yang dilakukan belum optimal, saluran distribusi yang panjang dan minimnya sumber informasi harga produk. Peluang yang ada untuk memanfaatkan perkembangan teknologi, terbukanya peluang pasar ekspor, kerjasama kemitraan dengan perusahaan makanan dan minuman dan adanya perubahan jumlah penduduk. Sedangkan ancaman yang dihadapi yaitu perubahan selera konsumen dan munculnya produk yang sejenis dari daerah lain. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa alternative strategi pemasaran yang dijabarkan dalam buaran pemasaran yang diperoleh melalui matriks SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) adalah sebagai berikut : meningkatkan kualitas produk dengan membuat kemasan produk higienes dan lebih menarik dari produk sejenis lainnya, penetapan harga dengan orientasi biaya, promosi dengan membuat brosur melalui kerjasama dengan dinas pariwisata dan perhotelan ataupun melakukan promosi melalui internet.

**Kata Kunci :** Industri Rumah Tangga, Strategi Pemasaran

## ABSTRACT

**Arfian. 105961116518.** *Analysis of Palm Sugar Business Marketing Strategy in Lembang Village, Kajang District, Bulukumba Regency. Guided by MUH. ARIFIN FATTAH and DEWI SARTIKA.*

*This research aims to determine alternative marketing strategies, especially marketing output for the palm sugar home industry in Lembang Village, Kajang District, Bulukumba Regency. The analysis method used is SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) and SPACE (Strategic Position and Action Evaluation). The research results show that the palm sugar home industry has the strength of good product quality, has the availability of labor, has the availability of raw materials, and requires relatively little capital. Meanwhile, the weaknesses are product packaging that still uses traditional packaging, does not have a brand and product label, promotions are not optimal, distribution channels are long and there are minimal sources of product price information. Opportunities exist to take advantage of technological developments, the opening of export market opportunities, collaborative partnerships with food and beverage companies and changes in population. Meanwhile, the threats faced are changes in consumer tastes and the emergence of similar products from other regions. From this research it can be concluded that the alternative marketing strategies described in the marketing output obtained through the SWOT matrix (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) are as follows: improving product quality by making product packaging hygienic and more attractive than other similar products, setting prices with a cost orientation, promotion by making brochures in collaboration with the tourism and hospitality department or carrying out promotions via the internet.*

**Keywords:** *Home Industry, Marketing Strategy*