

# **ABSTRAK**

## **Strategi Pemasaran Bofet Sakinah Siteba Padang**

Oleh : Melta Khairani Putri/2012

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan pada Usaha Bofet Sakinah Siteba Padang dalam mengembangkan usahanya.

Strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh Bofet Sakinah Siteba Padang dalam meningkatkan tingkat penjualannya dapat dilakukan dengan empat cara yaitu: a) Strategi Pengembangan Pasar, strategi ini digunakan untuk meningkatkan penjualan es rumput laut sehingga pasar menjadi luas, b) Strategi Pengembangan Produk, merupakan strategi yang bertujuan agar kelompok dapat meningkatkan pemasaran dengan cara meningkatkan varian produk es rumput laut sebagai upaya memperbaiki dan atau mengembangkan produk-produk yang sudah ada, c) Strategi Integrasi Horizontal, strategi dengan cara meningkatkan pemasaran produk rumput laut dan soto padang melalui kegiatan kerjasama dengan pihak sejenis.

Hasil penelitian yang dilakukan pada Bofet Sakinah Siteba Padang dapat diambil kesimpulan kalau Usaha Bofet Sakinah Siteba berpotensi untuk dikembangkan, karena kota Padang memiliki penduduk yang cukup besar serta ditunjang keberadaan sarana dan prasarana yang mendukung seperti kantor pemerintahan, universitas, sekolah, dan perumahan yang akan menjadi peluang bagi pengusaha makanan dan minuman.