

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP OMZET
PENJUALAN PRODUK PENDAP MAKANAN KHAS
KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

Oleh:

TIARA

2187203017

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
2025**

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP OMZET
PENJUALAN PRODUK PENDAP MAKANAN KHAS
KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

**Ditunjukkan Kepada
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Bengkulu
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Menyelesaikan Program Sarjana Pendidikan**

**Oleh:
TIARA
2187203017**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
2025**

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP OMZET
PENJUALAN PRODUK PENDAP MAKANAN KHAS
KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

Oleh:

TIARA
2187203017

Disetujui oleh:

Mengesahkan,

Pembimbing I

Dr. Bahrin, M.Si
NIDN. 0204126301

Pembimbing II

Drs. Duharman, M.M
NIDN. 0201056401

Mengetahui,

**Dekan Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Bengkulu**

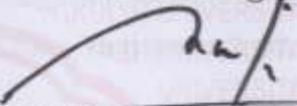
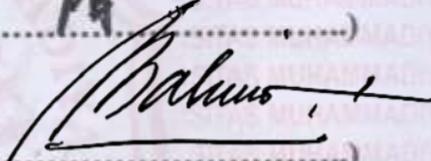
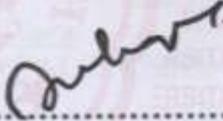
Dr. Santoso, M.Si
NIP. 196706151993031004

**DIPERTAHANKAN DI DEPAN TIM PENGUJI SKRIPSI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU**

Ujian Skripsi Dilaksanakan Pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 3 Juli 2025
Pukul : 08.30 s. d Selesai WIB
Tempat : Ruang Seminar FKIP UMB

TIM PENGUJI

Nama	Tanda Tangan
1. Drs. Zuffiyardi, M. Pd (Ketua)	
2. Ayudho Selviani, S. Pd, M. Ak (Anggota)	
3. Dr. Bahrin, M. Si (Anggota)	
4. Drs. Duharman, M.M (Anggota)	

Mengetahui,
Dekan Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Bengkulu



Drs. Santoso, M.Si
NIP. 196706151993031004

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Tiara

NPM : 2187203017

Prodi : Pendidikan Ekonomi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Omzet Penjualan Produk Pendap Makanan Khas Kota Bengkulu”** Adalah karya sendiri. Apabila dikemudian hari ternyata karya tulis ini berindikasi sebagai plagiat. Saya bersedia menerima sanksi yang berlaku di Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Bengkulu.

Bengkulu, Juli 2025



Tiara
NPM. 2187203017



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya"

-Q.S AL-Baqarah:286

"Setetes keringat orang tuaku yang keluar, ada seribu langkahku untuk maju"

Karya ini saya persembahkan untuk

Mak dan Bak. Orang hebat yang selalu menjadi penyemangat saya sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia.

Yang tidak henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta selalu memberikan motivasi.

Terima kasih untuk semua berkat do'a dan dukungan mak dan bak saya bisa berada dititik ini. Sehat selalu tolong hiduplah lebih lama lagi.

Almater tercinta Universitas Muhammadiyah Bengkulu semoga Allah SWT senantiasa memberikan Rahmat dan karunianya.

PERSEMBAHAN

Dalam perjuangan ini tidak sedikit hambatan dan rintangan yang telah kuhadapi, cobaan yang datang selisih berganti untuk menguji kesabaran dan kesungguhan. Terima kasih pada ya Allah SWT. Karena selalu memberikan Pundak yang kuat dan sabar tiada batas dalam mencapai sebuah kesuksesan. Berkat Rahmat-Mu aku bisa menyelesaikan skripsi ini yang akan kupersembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku, Bakku (M. Satir) dan Makku (Nurkasidah) terimakasih setiap doa yang selalu kalian panjatkan untuk anak kecilmu ini, terimakasih atas perjuangan tiada pernah mengenal lelah, terimakasih atas kasih sayang yang tidak pernah padam, terimakasih atas lelah yang tidak pernah kalian tampakkan kepadaku, terimakasih atas semua keringat yang tidak pernah kalian perhitungkan, terimakasihku atas cinta kalian yang tidak pernah kalian

ungkapkan namun dapat selalu aku rasakan, terimakasih tetap berdiri kuat dan sehat sampai hari ini, kalian segalanya bagiku, semoga kalian diberikan umur yang Panjang dan bahagia dihari tua serta selamat dunia dan Akhirat Amin.

2. Kakakku (Dedi Satria Wendi), (Deko Fransiska), dan ayuk perempuanku satu-satunya (Chairani putri) terima kasih yang selalu memberikan semangat untuk adik kecil kelian ini dan memberikan dorongan kepada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya kepada Bapak Dr. Bahrin, M.Si selaku pembimbing I dan Bapak Drs. Duharman, M.M, selaku pembimbing II yang dengan sabar, tulus, dan ikhlas meluangkan waktu dan pikiran untuk memberikan bimbingan, motivasi, arahan, dan saran yang berharga kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh dosen Pendidikan Ekonomi Universitas Muhammadiyah Bengkulu, yang telah memberikan kesempatan untuk saya menimba ilmu dan berbagi pengalaman. Terimakasih banyak yang saya ucapkan tanpa Bapak dan Ibu sekalian saya tidak mungkin bisa menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Kepada sahabat semasa perkuliahan saya Cindi aurellia, S.Pd, Hafifah mardiah, S.Pd, Pesi Susanti, S.Pd, yang sudah mendengarkan keluh kesah saya semasa pembuatan skripsi ini, dan meluangkan waktu dan pikirannya untuk membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Sahabat saya semasa kecil hingga sekarang Hafifah mardiah, Anggun pramudia, widia septa, Titin, Desti, terima kasih atas semua dukungan yang diberikan, yang selalu ada Bersama saya dalam keadaan apapun sehingga saya bisa melewati hari-hari sulit, I wish you all the best.
7. Teman seperjuanganku seluruh mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2021.
8. Kepada Jan Richard Vandrea Linardi yang senantiasa mendengarkan keluh kesah peneliti, memberi dukungan, motivasi, pengingat, dan menemani peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
9. Tiara, last but no least, ya! Diri saya sendiri. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai.

Terima kasih karena terus berusaha dan tidak menyerah, serta senantiasa menikmati setiap prosesnya yang bisa dibilang tidak mudah. Terima kasih sudah bertahan.



RIWAYAT HIDUP



Nama saya adalah Tiara lahir di Mukomuko, 5 Maret 2002. Saya merupakan mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi di Universitas Muhammadiyah Bengkulu yang saat ini sedang menyelesaikan skripsi dengan judul " Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Omzet Penjualan Produk Pendap Makanan Khas Kota Bengkulu". Pendidikan formal saya dimulai di SD Negeri 04 Air Dikit dan dilanjutkan di SMP Negeri 01 Mukomuko serta SMA Negeri 01 Mukomuko. Selanjutnya pada tahun 2021 penulis melanjutkan Pendidikan ke Perguruan Tinggi Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Bengkulu.

Pada bulan Agustus 2024, penulis mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Suka Maju Kecamatan Penarik Kabupaten Mukomuko Provinsi Bengkulu. Selama menempuh pendidikan di Universitas Muhammadiyah Bengkulu, penulis aktif dalam organisasi internal kampus, dengan menjabat sebagai anggota bidang SBO Himpunan Mahasiswa Pendidikan Ekonomi (HIMAPE) periode 2023-2024.

ABSTRAK

Tiara, 2025. Pengaruh strategi pemasaran terhadap omzet penjualan produk pendap makanan khas kota Bengkulu.

Pembimbing: Dr. Bahrin, M.Si., Drs. Duharman, M.M.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Omzet Penjualan

Strategi pemasaran memegang peran penting dalam memasarkan suatu produk. Penelitian ini bertujuan (1) untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang makanan pendap khas kota Bengkulu (2) untuk mengetahui omzet penjualan makanan pendap khas kota Bengkulu (3) untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran terhadap omzet penjualan makanan pendap khas kota Bengkulu. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif pendekatan kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah 20 pedagang pendap khas kota Bengkulu. Pengumpulan data menggunakan observasi, angket dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan regresi linier sederhana.

Dari hasil penelitian yang saya lakukan strategi pemasaran memiliki pengaruh secara signifikan terhadap omzet penjualan produk pendap makanan khas Kota Bengkulu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan kue tat khas Kota Bengkulu. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran ini menjadi hal penting untuk direncanakan oleh pembisnis atau pengusaha karna strategi pemasaran menentukan omzet penjualan dan begitu pula omzet penjualan sangat menentukan laba atau keuntungan. Hal ini juga menentukan bagaimana perkembangan usaha atau bisnis kedepannya.

ABSTRACT

Tiara, 2025. The influence of marketing strategies on sales turnover of Bengkulu City's specialty food products.

Supervisors: Dr. Bahrin, M.Si., Drs. Duharman, M.M.

Marketing strategy plays an important role in marketing a product. This study aims (1) to determine the marketing strategy carried out by traders of typical Bengkulu city pendap food (2) to determine the sales turnover of typical Bengkulu city pendap food (3) is there an influence of marketing strategy on the sales turnover of typical Bengkulu city pendap food. This study aims (1) to determine the marketing strategy carried out by traders of typical Bengkulu city pendap food (2) to determine the sales turnover of typical Bengkulu city pendap food (3) to determine the influence of marketing strategy on the sales turnover of typical Bengkulu city pendap food This study uses quantitative research with a quantitative approach. The population of this study was 20 Bengkulu city's typical pendap traders. Data collection used observation, questionnaires and documentation. The data analysis technique used simple linear regression.

From the results of my research, marketing strategies have a significant influence on the sales turnover of Bengkulu City's typical food products. The results of the study show that marketing strategies have a positive and significant influence on the sales turnover of Bengkulu City's typical tat cakes. This shows that this marketing strategy is an important thing to be planned by business people or entrepreneurs because marketing strategies determine sales turnover and likewise sales turnover greatly determines profit or profit. This also determines how the business or business will develop in the future.

Keywords: *Marketing Strategy, Sales Turnover*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT atas kasih sayang-Nya yang telah memberikan nikmat sehat kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP OMZET PENJUALAN PRODUK PENDAP MAKANAN KHAS KOTA BENGKULU**". Selawat serta salam juga tak henti penulis curahkan kepada baginda Rasulullah SAW. Penulis menyadari bahwa skripsi ini berhasil hingga ditahap ini melalui bimbingan, motivasi, dan juga bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis dengan rasa syukur yang amat dalam menghaturkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Susiyanto. M.Si. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Bengkulu yang telah memberikan bermacam fasilitas di UM Bengkulu.
2. Bapak Drs. Santoso, M.Si. selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan beserta staffnya, Fakultas keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Bengkulu
3. Ibu Meirani, M.Pd. E. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi.
4. Bapak Dr. Bahrin. M.Si. selaku dosen pembimbing 1 yang telah memberikan masukan, kritikan, dan saran dalam penulisan sekaligus memberikan banyak kemudahan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Drs. Duharman. M.M. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan masukan, kritikan, dan saran dalam penulisan sekaligus memberikan banyak kemudahan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen Universitas Muhammadiyah Bengkulu terkhusus dosen Prodi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan ilmu serta pemahamannya bagi penulis sebagai bekal pengabdian kepada masyarakat. agama, nusa, dan bangsa.
7. Orang tua ku. serta segenap keluarga yang telah memberikan kasih dan sayangnya yang tiada terhingga dan selalu memberikan doa sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

8. Teman-teman seperjuangan angkatan 2021 Prodi Pendidikan Ekonomi UM
Bengkulu

Semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan, dan menjadi amal ibadah kita di hari pembalasan. Harapan penulis, skripsi ini dapat bermanfaat serta dapat digunakan bagi penelitian-penelitian selanjutnya agar wawasan dan keilmuan bertambah baik secara teoritis maupun praktik. Penulis juga menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan. sehingga kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya bagi para pembaca pada umumnya.

Bengkulu, Juli 2025

Tiara
2187203017

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	i
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1_PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	Error! Bookmark not defined.
A. Kajian Teori	Error! Bookmark not defined.
a. Pengertian Strategi	Error! Bookmark not defined.
b. Pengertian Pemasaran	Error! Bookmark not defined.
c. Pengertian Strategi Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
d. Jenis Strategi Pemasaran	Error! Bookmark not defined.
e. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Strategi Pemasaran	Error! Bookmark not defined.
f. Indikator Strategi Pemasaran	Error! Bookmark not defined.
g. Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan pembelian.....	Error! Bookmark not defined.
h. Indikator Keputusan Pembelian	Error! Bookmark not defined.
i. Lingkungan Pemasaran	Error! Bookmark not defined.
j. Segmen Pasar	Error! Bookmark not defined.
k. Konsep Penjualan.....	Error! Bookmark not defined.

l.	Pengertian Omzet Penjualan	Error! Bookmark not defined.
m.	Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Omzet Penjualan.....	Error! Bookmark not defined.
B.	Penelitian yang Relevan	Error! Bookmark not defined.
C.	Kerangka Pemikiran	Error! Bookmark not defined.
D.	Hipotesis Penelitian	Error! Bookmark not defined.
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		Error! Bookmark not defined.
A.	Tempat dan Waktu Penelitian	Error! Bookmark not defined.
B.	Populasi dan Sampel	Error! Bookmark not defined.
C.	Teknik Pengumpulan Data	Error! Bookmark not defined.
D.	Dokumentasi.....	Error! Bookmark not defined.
E.	Definisi Operasional dan indikator variabel.....	Error! Bookmark not defined.
F.	Instrument penelitian	Error! Bookmark not defined.
G.	Teknik Analisis Data.....	Error! Bookmark not defined.
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		Error! Bookmark not defined.
A.	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	Error! Bookmark not defined.
B.	Hasil Penelitian	Error! Bookmark not defined.
C.	Pembahasan	Error! Bookmark not defined.
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		Error! Bookmark not defined.
A.	Kesimpulan.....	Error! Bookmark not defined.
B.	Saran	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR PUSTAKA		Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Perolehan Omzet Pedagang Pendap Pada Bulan Juli-November Tahun 2024.....	3
Tabel 3.1 Skor Analisis Jawaban Angket	38
Tabel 3.2 Interval Nilai Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Produk Pendap Makanan Khas kota Bengkulu	40
Tabel 3.3 Kisi-kisi Instrumen Penelitian	40
Tabel 4.1 Tabulasi Hasil Angket Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Produk Pendap Makanan Khas kota Bengkulu	50
Tabel 4.2 Interval Nilai Strategi Pemasaran.....	54
Tabel 4.3 Omzet penjualan pada makanan khas kota Bengkulu	55
Tabel 4.4 Analisis Variasi (ANAVA).....	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....**Error! Bookmark not defined.**

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keputusan Judul Dan Bimbingan

Lampiran 2. Berita Acara Bimbingan Proposal

Lampiran 3. Tabel F

Lampiran 4. Kuesioner Penelitian

Lampiran 5. Dokumentasi

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pendap adalah salah satu makanan khas Kota Bengkulu yang memiliki cita rasa unik dan kaya akan rempah-rempah tradisional. Sebagai bagian dari warisan kuliner lokal, pendap tidak hanya menjadi kebanggaan masyarakat Bengkulu tetapi juga memiliki potensi besar untuk berkembang sebagai salah satu produk unggulan daerah yang mampu menarik minat pasar, baik lokal maupun nasional. Namun, dalam menghadapi persaingan di industri makanan dan minuman yang semakin ketat, pelaku usaha pendap menghadapi tantangan dalam meningkatkan penjualan dan mempertahankan eksistensinya di pasar. Untuk membantu minat beli konsumen tersebut salah satu Solusi yang diperlukan adalah strategi pemasaran.

Strategi pemasaran adalah rencana yang dirancang untuk memasarkan produk atau layanan dengan cara yang efektif untuk mencapai tujuan bisnis, seperti meningkatkan penjualan, memperkenalkan merek, atau memperluas pangsa pasar. Pemasaran memegang prasarana penting dalam penjualan suatu produk, terutama bagi jenis produk yang cukup banyak sehingga persaingannya cukup tinggi.

Menurut Kurtz (2008:42) strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari marketing mix, produk, distribusi, dan harga.

Menurut Chaniago (2004:14) memberikan pendapat tentang omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapatkan dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan pada Hari jumat 07 juni 2024 di kelurahan tanjung agung kecamatan Sungai serut kota Bengkulu, dimana strategi pemasaran pada pedagang tersebut masih kurang terutama

dalam memasarkan produk yang mereka jual, banyak pedagang yang berusaha memenangkan persaingan dengan cara memanfaatkan peluang bisnis yang ada dengan menerapkan strategi pemasaran yang tepat dalam rangka menguasai pasar. Menghadapi persaingan sehingga dapat meningkatkan omzet tidaklah mudah tanpa ada sebuah tindakan nyata berupa bekerja keras dengan menggunakan strategi yang tepat untuk meningkatkan pelanggan. Strategi merupakan kunci penting terhadap keberhasilan sebuah usaha dalam meningkatkan omzet, maka strategi pemasaran harus disesuaikan menurut kebutuhan konsumen maupun kebutuhan strategi pesaing.

Kebanyakan pelaku usaha selalu berharap agar pedagang mengalami peningkatan dalam omzet dibandingkan dengan pesaingnya. Harapan tersebut tidak akan menjadi kenyataan apabila para pelaku usaha tidak bertindak dengan jeli dan konsisten dalam memecahkan persoalan strategi pemasaran yang harus diterapkannya agar omzet dapat ditingkatkan.

Persaingan mencakup semua penawaran produk yang ditawarkan oleh pesaing, baik yang aktual maupun potensial, yang mungkin dipertimbangkan oleh seorang pembeli. Dengan meningkatnya para pesaing dari waktu ke waktu, secara tidak langsung akan mempengaruhi kelancaran dalam kegiatan pemasaran produk. Adanya produk para pesaing akan menimbulkan kesulitan bagi pengusaha dalam memasarkan produknya. Untuk tetap bertahan para pelaku usaha harus selalu berusaha dengan berbagai caranya agar produk yang telah dihasilkan dapat dipasarkan dengan baik dan dapat diterima oleh konsumen. Bukan hanya sekedar dapat diterima oleh konsumen, namun produk yang dihasilkan harus memuaskan konsumen baik dari segi kualitas, harga, dan pelayanan yang diberikan. Fungsi pengembangan produk dapat diterapkan menggunakan strategi yang terfokus melalui *segmentasi*, *targeting* dan *posisi produk*.

Serta menggunakan unsur-unsur dari bauran pemasaran (marketing mix) yaitu seperti yang dikemukakan oleh Philip Kotler dan Gita Danupranata (Danupranata, 2015:1092) antara lain *Product* (produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), *Promotion* (Promosi), sebagai bentuk penjabaran tambahan mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh para pedagang pendap.

Berdasarkan hasil observasi mengenai perolehan omset pedagang pendap makanan khas kota Bengkulu, penulis menemukan bahwasanya pedagang pendap di kelurahan Tanjung Agung kecamatan Sungai serut kota Bengkulu sedang mengalami penurunan penjualan yang cukup drastis. Oleh karena itu, keadaan ini menuntut para pedagang pendap untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat agar usaha dapat bertahan lama dan produk tetap eksis dipasaran, penentuan strategi pemasaran akan mempengaruhi berhasil tidaknya tujuan atau target omset yang akan dicapai. Jika strategi pemasarannya tidak tepat akan berimbas pada jumlah omset yang diperoleh, dan akan menentukan laba atau tidaknya usaha yang dijalankan. Tetapi jika strategi yang diterapkan tepat, maka keuntungan mengalami peningkatan.

Atas dasar pentingnya mengetahui bentuk strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada usaha pedagang pendap untuk tetap bertahan di era new normal, serta beberapa masalah lain yang berkaitan dengan usaha pendap, maka penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut dalam sebuah penelitian dengan judul "**Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Omzet Penjualan Produk Pendap Makanan Khas Kota Bengkulu**".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan diatas, maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang makanan pendap khas Kota Bengkulu?
2. Bagaimana omzet penjualan pada makanan pendap khas kota Bengkulu?
3. Apakah ada pengaruh strategi pemasaran terhadap omzet penjualan makanan pendap khas Kota Bengkulu?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas tujuan dari penelitian ini untuk

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang makanan pendap khas Kota Bengkulu
2. Untuk mengetahui omzet penjualan makanan pendap khas kota Bengkulu

3. Untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran terhadap omzet penjualan makanan pendap khas Kota Bengkulu.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambahkan informasi dan memperluas serta menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan omzet penjualan produk makanan pendap pada pusat pembelanjaan khas kota Bengkulu.

2. Manfaat Praktis:

a) Bagi Produsen dan Pedagang

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan mengenai strategi pemasaran yang baik demi kelangsungan hidup usahanya.

b) Bagi penulis

Sebagai wahana latihan pengembangan kemampuan dan penerapan teori yang di peroleh dalam perkuliahan.