

## ABSTRAK

**Mutiara Darmawati Hartono, 1620320004, Analisis Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Minat Beli Konsumen di Toko Al-Hajj Kudus, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kudus, 2023.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana pelaksanaan strategi pemasaran dan kualitas pelayanan untuk meningkatkan minat beli pada konsumen. Untuk mengetahui Hambatan apa saja yang terjadi dalam pelaksanaan strategi pemasaran dan kualitas pelayanan untuk meningkatkan minat beli pada konsumen. Untuk mengetahui Langkah apa saja yang dilakukan dalam mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi pada proses pelaksanaan penerapan strategi pemasaran dan kualitas pelayanan untuk meningkatkan minat beli pada konsumen. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan atau yang biasa disebut *field research*. Tujuan dari jenis penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menemukan permasalahan yang terjadi di lapangan. Sedangkan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini bersifat deskriptif. Metode deskriptif ini merupakan metode yang digunakan untuk meneliti status kelompok manusia, suatu objek, dan kondisi. Hasil dari penelitian ini yaitu menyimpulkan bahwa dalam menjalankan startegi pemasaran serta mengedepankan kualitas pelayanan di butuhkan konsep yang matang. Seperti menjaga kualitas produk yang dijual, *Markeeting Mix*, Promosi serta meningkatkan Brand, selain itu terdapat juga pelayanan yang baik. Dalam menjalankan sebuah usaha pastinya akan ada sebuah hambatan, salah satunya di toko anugerah, hambatan yang terjadi diantaranya yaitu persaingan pasar, harga, kepekaan dalam melayani konsumen. Hal tersebut merupakan beberapa hambatan yang terjadi di toko anugerah dalam upaya meningkatkan minat beli konsumen.

**Kata Kunci:** *Strategi Pemasaran, Kualitas Pelayanan dan Minat Beli Konsumen.*