

## ABSTRAK

### **Miftachul Ulum, 1620210071, STRATEGI PEMASARAN BATIK TULIS SEKAR MULYO DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN ANALISIS SWOT.**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana selama periode tertentu untuk menggali dan mendapatkan informasi lebih jauh bagaimana strategi pemasaran yang digunakan UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo dalam meningkatkan volume penjualan. Hasil dari penelitian ini adalah UMKM Batik Sekar Mulyo menggunakan strategi pemasaran yakni strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi distribusi. Keunggulan yang dimiliki UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo yakni bahan baku yang baik, produk yang berkualitas dan pelayanan yang baik. Untuk memberdayakan keunggulan tersebut yakni dengan mempertahankan kualitas bahan baku, meningkatkan kualitas produk, dan juga meningkatkan aspek pelayanan. Sedangkan kelemahan yang dimiliki UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo yakni permodalan yang terbatas, sumber daya manusia yang kurang baik, kurangnya monitoring terhadap karyawan di rumah masing-masing, proses produksi yang lama, dan manajemen yang kurang rapi. Untuk meminimalisir kelemahan tersebut yakni dengan peminjaman modal usaha, peningkatan kualitas sumber daya manusia, monitoring karyawan ke rumah masing-masing, menggunakan alat-alat yang agak modern tanpa meninggalkan ciri khas batik, mulai melakukan pencatatan data

**Kata Kunci: Strategi Pemasaran, UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo, Penjualan**