

## ABSTRAK

### **Sindy Vidia Amalia (1820310072), Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Handphone Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Konter Global Cell).**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan konter Global Cell Kudus dan kendala dan solusi yang dihadapi oleh Global Cell pada masa wabah pandemi Covid-19 untuk meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif berjenis deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sedangkan jenis dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan bahwa strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan handphone di konter Global Cell pada masa pandemi covid-19 yaitu dengan menerapkan inovasi strategi STP (*Segmentasi, Targetting, dan Positioning*) dan inovasi strategi bauran pemasaran 7P yaitu produk (*product*), price (*harga*), place (*tempat*), promotion (*promosi*), people (*orang*), process (*proses*), dan physical evidence (*bukti fisik*) dilakukan dengan maksimal meskipun mengalami beberapa kendala namun Global Cell tanggap dalam memberi solusi terhadap kendala tersebut sehingga volume penjualan mengalami peningkatan 50% dari tahun sebelum masa pandemi.

**Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Pandemi Covid-19**