

RINGKASAN

Muh. Ikram Maulana (08320210064) Strategi Pemasaran dan Pengembangan Usaha Kue Bagea Sagu (Studi Kasus UMKM Farhan Cake and Bakery di Kelurahan Kappuna, Kecamatan Masamba, Kabupaten Luwu Utara). Dibawah Bimbingan Ibu Dr. Ir. St. Rahbiah Busaeri, MS. Dan Ibu Prof. Dr. Ir. Nurliani, M.S.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses produksi kue bagea sagu, menganalisis strategi pemasaran berdasarkan marketing mix (4P), serta mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usaha. Berdasarkan analisis tersebut, dirumuskan strategi pemasaran dan pengembangan usaha yang tepat untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha kue bagea sagu.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses produksi kue bagea sagu telah berjalan secara sistematis mulai dari persiapan bahan baku hingga pengemasan. Strategi pemasaran yang diterapkan meliputi produk dengan variasi rasa, harga yang terjangkau, lokasi usaha yang strategis, serta promosi melalui media sosial dan offline, meskipun promosi masih perlu ditingkatkan. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha berada pada kuadran I (growth strategy), yang berarti memiliki kekuatan dan peluang yang besar untuk dikembangkan.

Secara Keseluruhan usaha kue bagea sagu pada UMKM Farhan Cake and Bakery memiliki proses produksi yang baik serta strategi pemasaran yang cukup efektif. Berdasarkan analisis SWOT, usaha berada pada posisi yang menguntungkan sehingga berpotensi untuk terus dikembangkan.

Kata kunci: kue bagea sagu, strategi pemasaran, analisis SWOT, pengembangan usaha