

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA PRODUKSI RUMAHAN KERUPUK MAMA  
HAFIZH HARUYAN BARABAI**

**SRI AGUSTINI**

Mahasiswa Universitas Kalimantan Arsyad Al Banjari Banjarmasin  
Fakultas Ekonomi

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui Strategi Promosi yang dilakukan pada Produksi Rumahan Kerupuk Mama Hafizh Haruyan Barabai dalam meningkatkan penjualan selama ini, Untuk mengetahui Strategi Promosi yang seharusnya pada Produksi Rumahan Kerupuk Mama Hafizh Haruyan Barabai dalam meningkatkan penjualan dan Untuk mengetahui kendala dalam menerapkan Strategi Promosi pada Produksi Rumahan Kerupuk Mama Hafizh Haruyan Barabai.

Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, Penelitian dilakukan dan dilakukan selama 3 (tiga) bulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama ini Penjualan Produksi Rumahan Kerupuk Mama Hafizh Haruyan Barabai belum maksimal menerapkan strategi promosi karena melakukan penjualan lebih banyak sesuai dengan kebiasaan tanpa melihat peluang, seharusnya kedepannya Produksi Rumahan Kerupuk Mama Hafizh Haruyan Barabai bisa memanfaatkan strategi pemasaran dengan baik agar penjualan semakin meningkat dan perlunya Sumber Daya Manusia yang mumpuni sebagai konsultan pemasaran Produksi Rumahan Kerupuk Mama Hafizh Haruyan Barabai agar mampu memaksimalkan penjualan.

Kata kunci : *Strategi Promosi dan Penjualan.*

The purpose of this study was to determine the Promotion Strategy conducted on the Home Production of Mama Hafizh Haruyan Barabai Crackers in increasing sales so far, To find out the Promotion Strategy that should be on the Mama Hafizh Haruyan Barabai Crackers Home Production in increasing sales and To find out the obstacles in implementing the Promotion Strategy on Mama Hafizh Haruyan Barabai's Crackers Home Production.

The method used is descriptive qualitative, research conducted and carried out for 3 (three) months.

The results of the research show that so far the Hafizh Haruyan Barabai Crackers Home Production Sales have not optimally implemented the promotion strategy because they sell more in accordance with the habits without seeing the opportunity, the future should be the Hafizh Haruyan Barabai Crackers Home Production and the need for qualified Human Resources as a marketing consultant for Mama Hafizh Haruyan Barabai Crackers Home Production in order to be able to maximize sales.

Keywords: Promotion and Sales Strategy.