

## RINGKASAN

**Implementasi Proses Pemasaran Roti SIP di *Teaching Factory Bakery and Coffee* Politeknik Negeri Jember**, Maulana Muhammad Iqbal, NIM. D43211140, D-IV Manajemen Pemasaran Internasional, Jurusan Bisnis, Politeknik Negeri Jember, Bapak Dr. R. Alamsyah Sutantio S.E., M.Si., (Dosen Pembimbing Praktek Kerja Lapang) dan Bapak Mokh. Fatoni Kurnianto, S.Tp., M.P (Pembimbing Lapang).

**Implementasi Strategi Pemasaran Roti SIP di *Teaching Factory Bakery and Coffee* Politeknik Negeri Jember.** Tujuan dari strategi pemasaran ini adalah untuk meningkatkan kualitas penjualan Roti SIP dengan cara memperkuat daya saing produk di pasar, menarik lebih banyak konsumen, memperluas jangkauan distribusi, serta membangun citra merek yang lebih baik. Selain itu, strategi ini bertujuan untuk memberikan pengalaman praktis kepada mahasiswa dalam menjalankan proses pemasaran berbasis industri, meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pengembangan produk dan pelayanan, serta mendukung keberlanjutan *Teaching Factory* sebagai model pembelajaran inovatif yang relevan dengan kebutuhan industri.

*Teaching Factory* Politeknik Negeri Jember fokus pada peningkatan kualitas penjualan Roti SIP, salah satu produk unggulan yang dihasilkan sebagai bagian dari pembelajaran berbasis industri. Strategi pemasaran yang diterapkan bertujuan untuk memperkuat daya saing produk, menarik lebih banyak konsumen, serta memberikan pengalaman pembelajaran praktis bagi mahasiswa. dalam pelaksanaannya, strategi ini meliputi beberapa langkah utama, yaitu analisis pasar untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen dan tren melalui survei serta studi lapangan, serta promosi melalui pemanfaatan media sosial sebagai platform utama untuk kampanye digital dan program loyalitas pelanggan. Selain itu, distribusi produk dilakukan dengan mengintegrasikan penjualan langsung dan platform digital untuk memperkuat penjualan.