

## RINGKASAN

**Strategi Pemasaran Usaha Sapi Potong di Kabupaten Nganjuk (Studi Kasus di PT. Tunas Jaya Raya Abadi)**, Zulfa Isnaini, NIM C31180516, Tahun 2021, 34 hlm., Peternakan, Politeknik Negeri Jember, Dr. Niswatin Hasanah, S.Pt, MP (Dosen Pembimbing).

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui strategi pemasaran di PT. Tunas Jaya Raya Abadi. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus-15 September 2020 di PT. Tunas Jaya Raya Abadi yang berlokasi di Kecamatan Pace, Kabupaten Nganjuk. Alat yang digunakan dalam penelitian berupa kuesioner sebanyak 30 responden yang merupakan konsumen di PT. Tunas Jaya Raya Abadi Nganjuk.

Data yang dikumpulkan selama penelitian berupa data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan responden secara langsung sesuai dengan kuesioner yang telah disiapkan. Sedangkan, data sekunder berasal dari hasil *recording* dari perusahaan. Data yang diperoleh dari hasil kuesioner responden diolah dengan menggunakan Microsoft excel 2019. Selanjutnya, data dianalisis secara kuantitatif dengan menggunakan metode analisis tahap perumusan strategi. Selanjutnya, dipilih strategi yang paling sesuai dengan lingkungan internal dan eksternal di PT. Tunas Jaya Raya Abadi Nganjuk.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis lingkungan internal dan eksternal di PT. Tunas Jaya Raya Abadi Nganjuk menunjukkan hasil yang baik dan memberi prospek yang bagus untuk kemajuan usaha tersebut di masa mendatang. Hasil analisis SWOT strategi berada di kuadran I sehingga strategi yang diterapkan memakai strategi SO. Strategi SO yang dilakukan dengan meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen dengan cara bersikap santun, melayani secara intensif, dan sabar dalam melayani keinginan konsumen serta menjalin hubungan yang baik kepada konsumen dengan menjaga kualitas sapi yang dijual.