

ABSTRAK

Fitra Nur Izati, 2025. “Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Produk *Pokphan* dan *Comfeed* Pada CV Vano PS Kabupaten Blitar” (dibimbing oleh Bambang Septiawan, S.S.,M.M. dan Adib Mawardi, S.E.,M.M.)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Untuk mengetahui strategi pemasaran dalam menarik minat beli Produk Pokphan dan Comfeed pada CV VANO PS Kabupaten Blitar. (2) Untuk mengetahui dampak strategi pemasaran dalam menarik minat beli Produk Pokphan dan Comfeed pada CV VANO PS Kabupaten Blitar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian menggunakan penelitian lapangan (*field research*). Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan Analisis Model *Miles & Huberman* dengan tahapan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi pemasaran yang diterapkan oleh CV VANO PS telah mencakup elemen penting dalam bauran pemasaran, seperti produk, harga, tempat, dan promosi. Perusahaan memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp, menjaga kualitas produk, dan menerapkan pelayanan yang ramah. Namun, promosi yang dilakukan masih terbatas dan bersifat sederhana, seperti dari mulut ke mulut dan belum memanfaatkan secara optimal platform digital yang lebih luas. Dampak dari strategi pemasaran tersebut terhadap minat beli konsumen menunjukkan hasil yang cukup baik namun belum maksimal. Strategi pemasaran yang ada mampu membangun loyalitas dan citra merek, serta mempertahankan konsumen lama. Akan tetapi, upaya untuk menjangkau dan menarik konsumen baru masih belum konsisten dan mengalami hambatan, terutama dalam menciptakan daya tarik yang lebih luas melalui media pemasaran digital.

Kata Kunci : **Strategi Pemasaran (Produk, Harga, Tempat, Promosi) , Minat Beli**