

ABSTRAK**PROMOSI UMKM TAPIS LAMPUNG MENGGUNAKAN METODE
CROSS SELLING UNTUK MEMBANTU PROSES PEMASARAN
(Studi Kasus : UMKM Ratu Intan Tapis Lampung)****Oleh :****M. Gresatria Anugrah****NPM. 1711010032**

UMKM Ratu Intan Tapis Lampung merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah yang memproduksi kain Tapis Lampung, peci bermotif khas Lampung, busana khas Lampung, aksesoris adat Lampung, dan aksesoris lainnya. Pada masa sebelum pandemi covid-19 UMKM Ratu Intan Tapis Lampung penjualan produknya cukup stabil dengan metode COD (Cash On Delivery) atau pembayaran langsung ditempat. Namun, setelah pandemi covid-19 penjualan produknya menurun dibandingkan tahun sebelumnya.

Penelitian ini bertujuan untuk membantu promosi dari UMKM Ratu Intan Tapis Lampung yang terdampak covid-19 dengan harapan dapat mempermudah user untuk memperoleh informasi produk UMKM, mempermudah transaksi jual beli, dan membantu proses pemasaran dari UMKM Ratu Intan Tapis Lampung.

Penelitian ini menghasilkan suatu sistem aplikasi e-commerce untuk membantu promosi UMKM Ratu Intan Tapis Lampung dengan menggunakan metode Cross-Selling, yaitu metode penjualan dengan memanfaatkan keterkaitan produk satu dengan produk lainnya.

Kata Kunci : E-commerce, Metode Cross Selling, Waterfall Model, Covid-19

ABSTRACT**PROMOTION OF MSME TAPIS LAMPUNG USING THE METHOD
CROSS SELLING TO HELP THE MARKETING PROCESS
(Case Study: MSME Ratu Intan Tapis Lampung)****By :****M. Gresatria Anugrah****NPM. 1711010032**

MSME Ratu Intan Tapis Lampung is one of the Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) that produces Lampung Tapis cloth, Lampung typical patterned caps, Lampung traditional clothing, Lampung traditional accessories, and other accessories. In the period before the COVID-19 pandemic, Ratu Intan Tapis Lampung UMKM product sales were quite stable with the COD (Cash On Delivery) method or direct payment on the spot. However, after the COVID-19 pandemic, sales of their products declined compared to the previous year.

This study aims to help promote the MSME Ratu Intan Tapis Lampung affected COVID-19 in the hope of making it easier for users to obtain MSME product information, facilitate buying and selling transactions, and assist the marketing process of MSME Ratu Intan Tapis Lampung.

This study resulted in an e-commerce application system to help promote MSME Ratu Intan Tapis Lampung by using the Cross-Selling method, namely the sales method by utilizing the linkage of one product with another product.

Keywords: E-commerce, Cross Selling Method, Waterfall Model, Covid-19