

## **ABSTRAK**

Organisasi harus memiliki pilihan untuk memberi klien tenaga kerja dan produk yang memiliki nilai lebih tinggi, dengan kualitas lebih baik, biaya lebih rendah, dan bantuan yang lebih disukai daripada para pesaingnya. Berhasil atau tidaknya produk di pasar tergantung dari keahlian pihak perusahaan dalam mengkombinasikan fungsi-fungsi pemasaran. Kehadiran sebuah merek menjadi semakin signifikan, merek bukan hanya sekedar nama atau citra. Merek menjadi pembeda suatu barang dengan barang yang berbeda di antara beberapa produk, sekaligus menegaskan kesan nilai. Ekuitas merek perusahaan sangat penting untuk di *manage* dengan baik mengingat semakin berkembangnya persaingan khususnya di Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Salah satu UMKM ara pengusaha sablon saat ini telah menggunakan berbagai macam teknologi khususnya aplikasi yang ada di *handphone* untuk mempromosikan barangnya. Kegiatan yang dilakukan oleh pengusaha sablon tersebut merupakan kegiatan yang disebut dengan kegiatan pemasaran. Berdasarkan survei *online* melalui google menunjukkan terdapat lebih dari 20 usaha Sablon yang berada di sekitar lokasi Sablon Jember Klasik. Usaha Sablon memiliki kompetitor yang memiliki peringkat bintang lima dari review konsumen melalui google sebanyak 7 usaha. Sedangkan 2 diantaranya sedang mengembangkan usaha dan masih mendapatkan bintang 4 dari konsumen di *google review*. Produksi yang berhasil dilakukan oleh Sablon Jember Klasik pada 2015-2019.

**Kata kunci : Pemasaran, Ekuitas Merek, UMKM**

## ABSTRACT

*Organizations must have the option of providing clients with labor and products that are of higher value, of better quality, lower cost, and favored assistance than their competitors. The success or failure of the product in the market depends on the expertise of the company in combining marketing functions. The presence of a brand is becoming increasingly significant, the brand is not just a name or image. The brand becomes a differentiator of an item with different items among several products, while at the same time confirming the impression of value. The company's brand equity is very important to be managed properly considering the growing competition, especially in Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). One of the SMEs, the current screen printing entrepreneur, has used various kinds of technology, especially applications on mobile phones to promote their goods. The activities carried out by the screen printing entrepreneur are activities called marketing activities. Based on an online survey via Google, it shows that there are more than 20 screen printing businesses around the Jember Classic Screen Printing location. The screen printing business has competitors who have a five-star rating from consumer reviews through Google as many as 7 businesses. While 2 of them are developing their business and still getting 4 stars from consumers on google reviews. The production was successfully carried out by Sablon Jember Classic in 2015-2019.*

**Keywords:** Marketing, Brand Equity, MSME

