

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Kasus Di Swarga Hijab Desa Sumberdadi Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung)” ini ditulis oleh Devi Priska Wulandari, NIM 17402153381, pembimbing Dr. Qomarul Huda, M.Ag

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masalah persaingan usaha yang semakin ketat, maka perusahaan dituntut untuk lebih memperhatikan manajemen pemasarannya salah satunya perusahaan konveksi Swarga Hijab. Swarga Hijab merupakan perusahaan konveksi yang menggunakan strategi pemasaran yang meliputi produk, harga, promosi, dan tempat. Keunggulan yang dimiliki Swarga Hijab dengan menciptakan sebuah produk yang secara sempurna menutup aurat dan juga tetap mengikuti style masa kini. Oleh karena itu, peneliti mengangkat permasalahan tentang Analisis Strategi Pemasaran dalam meningkatkan Penjualan Produk (Studi Kasus di Swarga Hijab Desa Sumberdadi Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung).

Fokus Penelitian ini adalah, 1) Bagaimana Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk Swarga Hijab Tulungagung?, 2) Bagaimana Faktor Penghambat dan Pendukung Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk Swarga Hijab Tulungagung?.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini adalah Swarga Hijab dalam penerapan strategi pemasaran produk selalu menjaga kualitas barang dan harga produk yang dijual sesuai dengan kualitas barang yang dihasilkan. Swarga Hijab menciptakan sebuah produk yang secara sempurna menutup aurat tetapi juga masih mengikuti style masa kini. Dalam melakukan promosi Swarga Hijab menggunakan media seperti youtube, facebook, whatsapp, instagram, dan website. Strategi tempat memilih tempat yang strategis dengan pemilihan lokasi di Desa Sumberdadi yang berdekatan dengan perumahan, rumah warga, dan perkantoran. Segala strategi yang digunakan oleh Swarga Hijab ini tujuannya untuk meningkatkan penjualan produk di Swarga Hijab Tulungagung.

Kata Kunci: Analisis, Strategi Pemasaran, Meningkatkan Penjualan, Swarga Hijab

ABSTRACT

This thesis entitled “Marketing Strategy Analisis In Increasing Product Sales (Case Study In Swarga Hijab Village Sumberdadi Sub-District Sumbergempol District Tulungagung)” in written by Devi Priska Wulandari, NIM 17402153381, Advised by Qomarul Huda, M.Ag

This research is motivated by problem increasingly fierce business competition, then the company is demanded to pay more attention to its marketing management, one of which is the Swarga Hijab convention company. Swarga Hijab is a convention company that uses marketing strategies that include products, price, promotions, and place. Superiority possessed by Swarga Hijab by creating a product that perfectly covers the genitals and also adheres to the style of the present. Therefore, the researcher raised the issue about Marketing Strategy Analisis in Increasing Product Sales (Case Study in Swarga Hijab Village Sumberdadi Sub-District Sumbergempol District Tulungagung).

The focus of this research is: 1) How to Market Strategies In Increasing Product Sales Swarga Hijab Tulungagung?, 2) What are The Obstacle Factors and Supporters of Marketing Strategies in Increasing Sales Products Swarga Hijab Tulungagung?

This Study uses a qualitative approach with descriptive research type. Sources of data obtained are primary and secondary data. Data collection techniques with observation, interview, and documentation. Data analysis techniques use data reduction, data presentation and conclusion.

He results of this study are Swarga Hijab in the application of product marketing strategies always maintain the quality of goods and the price of products sold in accordance with the quality of the goods produced. Swarga Hijab creates a product that perfectly covers the genitals but still adheres to the style. In promotion Swarga Hijab using media such as Youtube, facebook, whatsapp, instagram am website. Strategic place to choose a strategic place by choosing a location in the village of Sumberdadi that isi adjacent to housing, residents' houses, and offices. All of the strategies used by Swarga Hijab are aimed at increasing product sales in Swarga Hijab Tulungagung.

Key words: Analisis, Marketing Strategy, Increase Sales, Swarga Hijab