

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Kerupuk Edos Desa Ketanon Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung” ini ditulis oleh Jusnia Brenda Monica, NIM. 17402163084, pembimbing Nurul Fitri Ismayanti, M.E.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin ketatnya persaingan usaha antara pelaku usaha, maka setiap perusahaan dituntut untuk lebih memperhatikan manajemen pemasarannya. Setiap perusahaan harus memiliki strategi pemasaran yang tepat untuk membuat usahanya tetap bertahan ditengah ketatannya persaingan. Fokus penelitian ini yaitu 1) Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada Perusahaan Kerupuk Edos Desa Ketanon Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung?. 2) Bagaimana kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan strategi pemasaran pada Perusahaan Kerupuk Edos Desa Ketanon Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung?.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus, sumber data yang diperoleh dari informasi, situasi lokasi, dan berkas-berkas dokumentasi. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Strategi pemasaran yang diterapkan Perusahaan Kerupuk Edos dalam meningkatkan volume penjualannya adalah menggunakan strategi segmentasi pasar, *targeting*, *positioning*, dan strategi pemasaran 4P yaitu meliputi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Dampak yang ditimbulkan dari penerapan strategi pemasaran yang dilakukan Perusahaan Kerupuk Edos ini membuat usaha ini semakin berkembang dan memiliki banyak pelanggan yang setia dengan produknya. Penjualan juga berjalan dengan lancar sehingga volume penjualan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. 2) Kendala yang dihadapi oleh Perusahaan Kerupuk Edos dalam menjalankan strategi pemasarannya diantaranya adalah adanya produk yang rusak, lokasi pasar yang dituju, kendala dalam penentuan harga saat harga bahan baku naik, dan kendala dalam penerapan metode promosi dari mulut ke mulut.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Volume Penjualan

ABSTRACT

The Thesis “Marketing Strategy in Increasing Sales Volume at the Kerupuk Edos Company Ketanon Village Kedungwaru Subdistrict Tulungagung District” written by Jusnia Brenda Monica, NIM. 17402163084, thesis advised by Nurul Fitri Ismayanti, M.E.I.

This research is based by the increasing business competition among businessman, so every company is required to pay more attention to their marketing management. Every company must have the right marketing strategy to keep their business survive amid the intense competition. The focus of this research is 1) How is the marketing strategy in increasing sales volume at the Kerupuk Edos Company Ketanon Village Kedungwaru Subdistrict Tulungagung District?. 2) How is the obstacle in implementing marketing strategy at the Kerupuk Edos Company Ketanon Village Kedungwaru Subdistrict Tulungagung District?.

This research uses qualitative research with a case study approach, data sources obtained from information, location situations, and documents files. Data collection techniques through interview, observation, and documentation.

The results of this research are: 1) The marketing strategy by Kerupuk Edos Company in increasing sales volume is by using market segmentation, targeting, positioning, and marketing mix strategy 4P (product, price, place, and promotion). The impact from the marketing strategies make the company grow and have many loyal customers. And with the growing development of this business opens employment and makes consumers satisfied with the quality products and the services. The sales also went smoothly so that the volume of sales is increasing. 2) The obstacles faced by Kerupuk Edos Company are there are defective products, target market location, constraints in determining prices when te price of raw materials rises.and constraints in the application of word of mouth promotion.

Keywords : Marketing Strategy, Sales Volume