

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Home Industri Dalam Meningkatkan Hasil Produksi dan Penjualan Bakpia Maharani Desa. Gembleb Kec. Pogalan Kab. Trenggalek” Ditulis Oleh Nabila Apriliani, NIM 17402163339, Pembimbing Oleh Ahmad Budiman, M.S.I

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masalah persaingan usaha yang semakin ketat, maka pengusaha dituntut lebih mempertimbangkan manajemen pemasarannya salah satunya usaha home industri “Bakpia Maharani”. “Bakpia Maharani” merupakan usaha yang menjual makanan oleh-oleh khas Trenggalek. Usaha home industri ini menggunakan strategi pemasaran yang meliputi produk, harga, promosi, dan distribusi. Keunggulan yang dimiliki “Bakpia Maharani” yaitu menciptakan sebuah produk yang memiliki kualitas, mutu yang baik dan memproduksi berbagai kue basah khas Trenggalek. Oleh karena itu, peneliti mengangkat permasalahan tentang Strategi Pemasaran Home Industri Dalam Meningkatkan Hasil Produksi dan Penjualan Bakpia Maharani Desa. Gembleb Kec. Pogalan Kab. Trenggalek.

Dimana tujuan dalam penelitian ini ialah (1) Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan pengusaha dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan bakpia maharani?, (2) Bagaimana kendala dan solusi pada strategi pemasaran dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan bakpia maharani?.

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan subjek penelitian adalah pemilik usaha “Bakpia Maharani”, karyawan, dan konsumen dari “Bakpia Maharani”. Untuk teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Tahap selanjutnya, menganalisis data dengan menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) strategi pemasaran yang dilakukan pengusaha dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan bakpia maharani meliputi: Strategi produk: selalu menjaga kualitas, mutu barang, harga: produk yang dijual sesuai dengan kualitas barang yang dihasilkan. Dalam melakukan promosi “Bakpia Maharani” menggunakan media sosial whatsapp, facebook dan dari mulut ke mulut, distribusi yang dilakukan dengan cara pemesanan dan menyediakan layanan pesan antar. (2) kendala dan solusi pada strategi pemasaran meliputi. (a) Kendala yang dialami: Produk: mengalami kegagalan produksi, harga: konsumen masih melakukan penawaran harga, promosi: belum maksimal, distribusi tempat dan saluran distribusi kurang strategis. (b) solusi yang dialami : Produk: mengadakan Promo, Harga sesuai varian isi produk, Distribusi dengan membuka outlet dan bekerja sama dengan distributor besar. Segala strategi ini bertujuan untuk meningkatkan hasil produksi dan penjualan.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Hasil Produksi, Penjualan.

ABSTRACT

Thesis of “Home Industry Marketing Strategy in Increasing the Production and Sales Results of Bakpia Maharani Desa. Gembleb Kec. Pogalan Kab. Trenggalek. Home Industry Marketing Strategy in Increasing the Production and Sales Results of Bakpia Maharani Ds. Gembleb Kec. Pogalan Kab. Trenggalek ” written by Nabila Apriliani NIM : 17402163339. Mentor by Ahmad Budiman ,M.S.I.

This research motivated by business competition problems are getting tougher, so entrepreneurs are required to consider more marketing management, one of which is the home industry " Bakpia Maharani". “Bakpia Maharani” is a business that sells food souvenirs of Trenggalek East Java. This home Industry uses marketing strategy that includes Products, Prices, Promotions and Distribution. The Excellences of “Bakpia Maharani” are creating that has a good quality and producing a variety of wet cakes typical of Trenggalek. Therefore, The Researcher raised the issue of Home Industry Marketing Strategy in Increasing Production and Sales of “Bakpia Maharani” in Ds.Gembleb, Kec.Pogalan Kab.Trenggalek.

The formulation problems of the topic are (1) What is the marketing strategy undertaken by entrepreneurs in increasing the production and sales of “Bakpia Maharani”?, (2) What are obstacles and solution to the marketing strategy in increasing production and sales of “Bakpia Maharani”?

In this research using a qualitative approach with the research is the business owner “Bakpia Maharani”, Employees, Consumers from “Bakpia Maharani” for data collection techniques done by Interview, observation, and Documentation. The next steps, analyzing data with using data reduction, presentation and drawing conclusions.

Research results show that: (1) Marketing strategies undertaken by Entrepreneurs in increasing production and sales of “Bakpia Maharani” include: Product Strategy: Always maintaining quality, quality of goods, price: Products sold accordance with the quality of goods produced. “Bakpia Maharani” uses social Media for promoting the product like facebook, whatsapp and word of mouth, distribution done by ordering and providing delivery services.(2) constraints and solutions to the marketing strategy include. (a) Constraints Experienced product: production failure, price: consumers are still offering price, promotion: not optimal, distribution place and distribution channels is less strategic. (b) solutions. Experienced: products: held promos, prices according to product content variants, Distribution by opening outlets and working with large distributors. All of these strategies aim to increase production and sales results.

Keywords : Marketing Strategy, Production Results, Sales .