

ABSTRAK

Skripsi dengan Judul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan pada *Home Industry* Kerupuk (Studi Kasus pada *Home Industry* Kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang)” ini ditulis oleh Nadhiro Okta Kusmiah, NIM.17209163044. Jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial. IAIN Tulungagung. Dosen Pembimbing Anggoro Putranto, Msc.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Penjualan, *Home Industry*

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh *Home Industry* kecil yang ada di pedesaan mengenai tentang pemasaran. Pemasaran merupakan proses pertukaran produk dengan nilai barang dan jasa antara individu dengan individu, individu dengan kelompok, dan kelompok dengan kelompok. Dengan semakin ketatnya persaingan dalam dunia bisnis, maka perusahaan membutuhkan suatu strategi yang baik agar mampu mengantisipasi dampak tersebut. Strategi pemasaran dalam *Home Industry* sangatlah penting yang dijadikan dalam menjalankan sebuah usaha.

Fokus penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah: (1) Bagaimana sistem permodalan, proses produksi dan tenaga kerja dalam meningkatkan penjualan pada *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang?, (2) Apa faktor pendukung dan faktor penghambat dalam meningkatkan penjualan *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang?, (3) Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang?

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Peneliti mendeskripsikan objek dengan mencatat data yang ada dalam didalam objek penelitian tersebut. Metode pengumpulan data dari penelitian ini menggunakan observasi partisipan, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif dengan metode analisis interaktif. Data yang sudah diperoleh di lapangan dianalisis yang kemudian disajikan secara sistematis untuk memperoleh suatu kesimpulan.

Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa (1) *modal* para *home industry* kerupuk Desa Segodorejo menggunakan modal sendiri yang merupakan modal yang berasal dari orang tua dan pinjaman saudara; *tenaga kerja* berasal dari sekitar lokasi usaha, sistem pekerjaan terdiri dari sistem borongan dan harian, *proses produksi* kerupuk meliputi membuat adonan bubur, molen, balok, cetak, pengukusan (Langseng), pengeringan (Oven), penjemuran, dan keprak; teknologi yang digunakan untuk produksi menggunakan mesin hidrolik.(2) *Faktor pendukung home industry* kerupuk Desa Segodorejo yaitu sumber daya manusia dan adanya mesin oven untuk mengeringkan kerupuk dan adanya alat transportasi; *faktor penghambat* seperti adanya kenaikan harga bahan baku, pemadaman listrik, dan mesin produksi rusak. (3) *Strategi pemasaran* yang digunakan yaitu strategi produk (*product*) dengan meningkatkan kualitas bahan baku dan proses produksi, harga (*Price*) didasarkan pada harga bahan baku dan harga jual di pasaran, promosi (*promotion*) dilakukan dari mulut ke mulut dan mengikuti kegiatan pameran yang diselenggarakan tingkat kabupaten, tempat distribusi (*place*) yang diakses dalam kota dan luar kota dengan mendistribusikan kerupuk mentah dan kerupuk matang.

ABSTRACT

Research with a title "The Marketing Strategy in increasing the sale of Crackers Home Industry (Case Study in Crackers Home Industry at Segodorejo Village Sumobito Jombang)" is written by Nadhiro Okta Kusmiah, NIM, 17209163044 in Social and Science education major, at IAIN Tulungagung who the supervisor is Anggoro Putranto, M. Sc.

Keyword: *Selling Strategy, Sale, Home Industry*

The background of this research is about the small home industry in the village. Generally, the sale is a social process where each individual is buying and selling. Individuals and groups will what they need with the trading of their product and the value of the goods and services. While the intensity of the competition among the businessmen is getting higher, the company management needs a good strategy, so that it can anticipate the impact of the competition.

The selling strategy in-home industry is deeply playing an important role in running a company. the focuses of this research are: (1) how are the crackers home industry increasing the selling of asset, production process and the worker at Segodorejo village Sumobito Jombang?, (2) What is the supporting and resistor factor in increasing the selling of crackers home industry at Segodorejo village Sumobito Jombang?, (3) How is the marketing strategy in increasing the selling of crackers home industry at the Segodorejo village Sumobito Jombang?

This research is done by using a descriptive qualitative method in which the researcher describes the object by writing the data included in the research object. The data collection method of the research is participant observation, interview, and documentation. This study uses descriptive qualitative and the data analysis techniques is an interactive analyzes method. Next, the will be analyzed and will be presented systematically to get the conclusion

The result of this research can be concluded that (1) the initial asset of the businessman of the crackers home industries is their initial asset that from their parents, loans from relatives; the worker are from around the village. The working systems are wholesale and daily. The cracker production process is including how to make the porridge mixture, molen, block, printed, steaming, drying using an oven, sunbathing, and keprak. The production technology has been using a hydraulic machine; (2) the supporting factor of the crackers home industry of Segodorejo village are mainly on the human resources, then the oven to dry the crackers and some transportation. The resistor factors are mainly the expensiveness of the material, power outage, and the broken production machine; (3) The marketing strategy is product strategy to increase the quality of material and production process. Pricing is based on the material price and the market price; the promotion of the product is human to human and also joining some exhibition that is organized by Jombang district government; the place of the distribution can be accessed by the crackers home industry which there are from inside and outside the city by distributing raw cracker and ready to sell cracker.

ملخص

البحث العلمي مع موضوع "استراتيجيات التسويق في زيادة المبيعات *home industry* المقرمشات (دراسة حالة عن *home industry* المقرمشات قرية ساغاداراجو سومويتوجومبانغ)" هذا كتبه نذيرو أوكنا كوسمية، رقم. ١٧٢٠٩١٦٣٠٤٤، قسم تعليم تادرسالعلوم الاجتماعية. الجامعة الإسلامية الحكومية تولونج أجونج. المشرف: أنجورو بوترانتوالماجستير.

الكلمات الرئيسية: استراتيجية التسويق، المبيعات، *home industry*.

خلفية هذا البحث هي: *home industry* القليل في الريف عن التسويق. التسويق هو عملية تبادل المنتجات بقيمة السلع والخدمات بين الأفراد والأفراد والأفراد مع المجموعات والمجموعات مع المجموعات. مع تزايد المنافسة في عالم الأعمال، تحتاج الشركات إلى استراتيجية جيدة لتكون قادرة على توقع هذه الآثار. استراتيجية تسويق عميقة *home industry* مهم جدا يستخدم في إدارة الأعمال.

مسائل في كتابة البحث العلمي هي: (١) كيف نظام رأس المال، عملية الإنتاج والعمل في زيادة المبيعات في *home industry* المقرمشات قرية ساغاداراجو سومويتوجومبانغ؟ (٢) ما العوامل الداعمة والعوامل المثبطة لزيادة المبيعات *home industry* المقرمشات قرية ساغاداراجو سومويتوجومبانغ؟ (٣) كيف استراتيجيات التسويق في زيادة المبيعات *home industry* المقرمشات قرية ساغاداراجو سومويتوجومبانغ؟

منهجية البحث هيستخدم هذا البحث طريقة نوعية مع نهج وصفي. يصف الباحثون الأشياء عن طريق تسجيل البيانات الموجودة في هدف الدراسة. استخدم طرق جمع البيانات من هذه الدراسة ملاحظة المشاركين والمقابلات والتوثيق. يستخدم هذا البحث تقنيات تحليل البيانات النوعية الوصفية مع طرق التحليل التفاعلية. يتم

تحليل البيانات التي تم الحصول عليها في الميدان ثم يتم تقديمها بشكل منهجي للحصول على استنتاج.

نتائج البحوث التي تم إجراؤها تظهر ذلك (١) الفقرة الرأسمالية *home industry* المقرمشات قرية ساغاداراجو سوموبيتواستخدم رأس المال الخاص وهو رأس المال الذي يأتي من الآباء وقروضك ؛ يأتي العمل من جميع أنحاء مكان العمل ، ويتكون نظام العمل من أنظمة البيع بالجملة واليومية ، وتشمل عملية إنتاج التكسير صنع عجينة اللب ، ومولن ، وكتل ، والطباعة ، والبخار (Langseng) ، والتجفيف (الفرن) ، والتجفيف، و keprak؛ تستخدم التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج الآلات الهيدروليكية. (٦) العوامل الداعمة *home industry* المقرمشات قرية ساغاداراجو سوموبيتووهي الموارد البشرية ووجود آلة فرن لتجفيف المفرغات ووجود حمعدات النقل ؛ العوامل المثبطة مثل زيادة أسعار المواد الخام وانقطاع التيار الكهربائي وآلات الإنتاج النافعة. (٣) استراتيجية التسويق المستخدمة هي استراتيجية المنتج (*product*) من خلال تحسين جودة المواد الخام وعملية الإنتاج، السعر (*price*) استنادًا إلى سعر المواد الخام وسعر البيع في السوق ، ترقية وظيفية (*promotion*) تتم من خلال الحديث الشفوي والمشاركة في أنشطة المعرض التي تقام على مستوى المقاطعة ، حيث يتم التوزيع (*place*) الذي يتم الوصول إليه داخل وخارج المدينة من خلال توزيع المفرغات الخام والبسكويت الناضج.