

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran Melalui Pendekatan Analisis SWOT Untuk Meningkatkan Volume Penjualan di UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun Desa Bono Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung” ini ditulis oleh Melinda Yunita Sari, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, NIM 12402183042, Pembimbing Bapak Syamsul Umam, S.H.I., M.H.,.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh usaha turun temurun kue tradisional yang masih tetap eksis sampai sekarang melihat perusahaan ini menjual produk makanan yang masih tradisional mulai dari proses pembuatan hingga hasilnya dibuat secara alami, namun di era modern saat ini perusahaan masih tetap bertahan dan mampu bersaing dengan produk modern lainnya. Sehingga peneliti ingin meneliti lebih dalam lagi bagaimana strategi bauran pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan melalui bauran pemasaran 4P yang dianalisis melalui alat metode pendekatan yaitu alat analisis SWOT.

Adapun fokus penelitian dalam skripsi ini yakni: (1) Bagaimana strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan di UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun di Desa Bono Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung?, (2) Bagaimana pendekatan analisis SWOT dalam meningkatkan volume penjualan di UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun di Desa Bono Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung?, (3) Bagaimana bauran pemasaran melalui pendekatan analisis SWOT dalam meningkatkan volume penjualan di UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun di Desa Bono Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung?.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Adapun jenis penelitian ini yakni penelitian studi kasus dengan alat metode pendekatan analisis SWOT. Data yang digunakan dalam penelitian ini yakni data primer dan data sekunder. Adapun data primer diperoleh dari wawancara dengan informan yang sudah ditetapkan kemudian diolah dan dianalisis oleh peneliti secara langsung. Sedangkan data sekunder diperoleh dari jurnal, skripsi, buku. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan dengan pengumpulan data, reduksi data yang diperoleh, display atau penyajian data, menarik kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini yakni UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun dalam melakukan kegiatan usahanya menggunakan strategi bauran pemasaran 4P dengan alat pendekatan analisis SWOT, dalam diagram SWOT posisi UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun berada dalam Kuadran 1, dimana dalam kondisi tersebut perusahaan memilih untuk menggunakan strategi SO, ada 4 strategi SO yang dapat dilakukan oleh UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun, yaitu melakukan pengembangan dan penetrasi pasar, memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan baik supaya terbentuk citra positif dan pangsa pasar yang baru, mempertahankan citra merek dagang menjaga kualitas produk agar tidak kalah saing dengan pasar modern. Melalui strategi bauran pemasaran 4P dengan memperhatikan lingkungan eksternal dan internal perusahaan melalui alat analisis SWOT, maka akan membantu perusahaan dalam menentukan strategi untuk meningkatkan volume penjualan di UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Bauran pemasaran, Volume Penjualan

ABSTRACT

Thesis with the title "Marketing Mix Strategy Through a SWOT Analysis Approach to Increase Sales Volume at UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun Bono Village, Boyolangu District, Tulungagung Regency" was written by Melinda Yunita Sari, Department of Sharia Economics, Faculty of Economics and Islamic Business, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, NIM 12402183042, Supervisor Mr. Syamsul Umam, SHI, MH.

This research is motivated by the hereditary business of traditional cakes that still exist today, seeing this company's food products are still traditional until the manufacturing process is still completely natural, but in today's modern era the company still survives and is able to compete. So that researchers want to examine more deeply how the marketing mix strategy implemented by the company with the 4P marketing mix is analyzed through a SWOT analysis tool.

The focus of the research in this thesis are: (1) How is the marketing mix strategy in increasing sales volume at UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun in Bono Village, Boyolangu District, Tulungagung Regency?, (2) How is the SWOT analysis approach in increasing sales volume at UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun in Bono Village, Boyolangu District, Tulungagung Regency?, (3) How is the marketing mix through a SWOT analysis approach in increasing sales volume at UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun in Bono Village, Boyolangu District, Tulungagung Regency?.

This study uses a qualitative research method with a descriptive approach. The type of this research is case study research which is conducted directly. The data used in this research are primary data and secondary data. The primary data obtained from interviews with informants who have been determined then processed and analyzed by researchers directly. While secondary data obtained from journals, theses, books. Data collection techniques were carried out by observation, interviews and documentation. Data analysis techniques are carried out by collecting data, re-educating the data obtained, displaying or presenting data, verifying or drawing conclusions.

The result of this research is that in carrying out its business activities through the applied 4P marketing mix, UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun is in Quadrant I, which has great opportunities and strengths in its utilization, namely by utilizing the SO strategy, the SO strategy that can be carried out by UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun, Bono Village, Boyolangu District, Tulungagung Regency can carry out the following 4 strategies, namely developing and penetrating the market, providing good service to customers in order to form a positive image and new market share, maintaining a trademark image and lastly, maintaining product quality so that no less competitive with the modern market. Through a marketing mix strategy by paying attention to the company's external and internal environment assisted by a SWOT analysis tool, it will be able to increase sales volume at UD Sari Murni Jenang Pak Lasimun.

Keywords: SWOT Analysis, Marketing Mix, Sales Volume