

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen (Studi Kasus UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek)” ini ditulis oleh Muhamad Yanur Fadlun Alchamam, NIM 12405183228, Jurusan Manajemen Bisnis Syariah, Pembimbing Dr. H. Mashudi, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pertanian merupakan salah satu mayoritas mata pencarian di Kabupaten Trenggalek sehingga sangat mempengaruhi kehidupan masyarakat dari semua golongan. Karena hal tersebut banyak pemilik usaha yang menawarkan produk yang berhubungan dengan keberlangsungan sektor pertanian. Namun hal yang pokok dalam pertanian itu selain lahan dan alat adalah bibit tanaman berkualitas yang akan di tanam oleh para petani, tidak jarang orang menawarkan produk bibit pertanian dengan berbagai macam cara dan strategi. UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang pertanian dimana menyediakan produk berupa bibit pertanian unggul dan juga UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek menjadi mitra dalam penelitian ini. Dengan munculnya berbagai macam usaha atau toko pertanian yang bersaing membuat usaha dari UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek semakin berusaha untuk meningkatkan strategi bersaing dengan terus meningkatkan strategi kualitas produk yang dimiliki dan strategi harga yang sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen. Pemilik usaha UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek membuat berbagai macam inovasi supaya produk yang dikeluarkan mampu menyesuaikan kebutuhan konsumen. Konsumen ingin mendapatkan produk dengan kualitas yang baik dengan sesuai harga yang dibayar. Strategi-strategi yang diterapkan pemilik usaha nantinya akan dijadikan parameter dalam penelitian ini.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) Bagaimana strategi kualitas produk pada UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek, untuk menarik minat beli konsumen? (2) Bagaimana strategi harga pada UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek, untuk menarik minat beli konsumen? Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan strategi kualitas produk pada UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dalam menarik minat beli konsumen dan untuk menjelaskan strategi harga pada UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dalam menarik minat beli konsumen.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan perspektif fenomenologi. Penelitian ini mendeskripsikan atau menggambarkan suatu objek atau *fenomenologis* yang dituangkan dalam hasil tulisan yang berbentuk naratif. Dalam penelitian ini setiap kegiatan yang berkaitan dengan strategi kualitas produk dan harga di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek akan dikaji secara menyeluruh serta diupayakan memberikan makna yang mendalam tentang fenomena yang ditemukan oleh peneliti. Hasil dari penelitian strategi bersaing dalam meningkatkan minat beli konsumen pada UD. Bumi Ayu Trenggalek yaitu strategi kualitas produk dan harga yang sudah diterapkan menjadi strategi bersaing yang dapat meningkatkan minat beli konsumen.

Kata Kunci: Strategi bersaing, Kualitas Produk, Harga dan Minat Beli

ABSTRACT

Thesis with the title "Competing Strategies in Increasing Consumer Buying Interest (UD Case Study. Bumi Ayu Trenggalek Regency)" was written by Muhamad Yanur Fadlun Alchamam, NIM 12405183228, Department of Sharia Business Management, Supervisor Dr. H. Mashudi, M.Pd.I.

This research is motivated by agriculture is one of the majority of search points in Trenggalek Regency so that it greatly affects the lives of people of all groups. Because of this, many business owners offer products related to the sustainability of the agricultural sector. But the main thing in agriculture is that in addition to land and tools are quality crop seeds that will be planted by farmers, it is not uncommon for people to offer agricultural seedling products in various ways and strategies. UD. Bumi Ayu Trenggalek Regency is one of the businesses engaged in agriculture which provides products in the form of superior agricultural seeds and ud. Bumi Ayu Trenggalek Regency became a partner in this research. With the emergence of a wide variety of businesses or competing agricultural shops make a business from UD. Bumi Ayu Trenggalek Regency is increasingly trying to improve competitive strategies by continuously improving the quality strategy of its products and price strategies that suit the needs and desires of consumers. Owner bussines UD. Bumi Ayu Trenggalek Regency makes various kinds of innovations so that the products issued are able to adjust the needs of consumers. Consumers want to get a product with good quality according to the price paid. Strategies implemented by business owners will later be used as parameters in this research.

The formulation of problems in this study is as follows: (1) How is the product quality strategy in UD. Bumi Ayu Trenggalek Regency, to attract consumer buying interest? (2) How is the price strategy on UD. Bumi Ayu Trenggalek Regency, to attract consumer buying interest? While the purpose of this study is to explain the product quality strategy on UD. Bumi Ayu Trenggalek Regency in attracting consumer buying interest and to explain the pricing strategy on UD. Bumi Ayu Trenggalek Regency in attracting consumer buying interest.

This research uses a qualitative approach with a phenomenological perspective. This research describes or describes an object or phenomenological that is expressed in the results of narrative writing. In this study every activity related to product quality and pricing strategies at UD. Bumi Ayu Trenggalek Regency will be thoroughly studied and sought to give a deep meaning about the phenomenon discovered by researchers. The results of research competing strategies in increasing consumer buying interest in UD. Bumi Ayu Trenggalek is a product quality and price strategy that has been implemented into a competitive strategy that can increase consumer buying interest.

Keywords: Competing Strategies, Product Quality, Price and Purchase Interest