

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Konveksi Busana Muslim Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Konveksi Devitri Botoran Tulungagung)" yang ditulis oleh Hamidatul Masru'i, NIM 12405183117, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Manajemen Bisnis Syariah, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung,Pembimbing Nurul Fitri Ismayanti, M.E.I.

Strategi pemasaran yang tepat dan baik sangat diperlukan oleh sebuah perusahaan untuk mempengaruhi keputusan pembelian agar dapat menciptakan tujuan sebuah perusahaan. Dengan pemasaran yang baik, kebutuhan dan keinginan konsumen akan terpenuhi sehingga menciptakan keberhasilan suatu perusahaan memperoleh keuntungan. Salah satu strategi yang digunakan oleh perusahaan yaitu menggunakan marketing mix atau bauran pemasaran. Seperti yang dilakukan industri konveksi busana muslim Devitri strategi yang digunakan yaitu bauran pemasaran 7P yang meliputi produk, harga, promosi, tempat, orang/ Sumber Daya Manusia (SDM), proses, dan bukti fisik.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yaitu dengan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari analisis penerapan 7P pada Konveksi Busana Musim Devitri Botoran Tulungagung menunjukkan bahwa produk, harga, tempat, promosi, sumber daya manusia, proses, dan bukti fisik memberikan dampak positif bagi Konveksi Busana Muslim Devitri Botoran Tulungagung. Adanya hambatan yang dihadapi dapat diselesaikan dengan solusi yang diterapkan oleh Konveksi Busana Muslim Devitri Botoran Tulungagung. Diketahui bahwa industri konveksi dapat berkembang dan volume penjualan meningkat pada tahun 2018-2019 dan mengalami penurunan pada tahun 2020 yang diakibatkan oleh wabah virus covid-19, akan tetapi penjualan produk konveksi tidak mengalami kerugian dan telah efektif dengan penggunaan bauran pemasaran 7P.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Volume Penjualan

ABSTRACT

The thesis entitled "Marketing Strategy for Muslim Clothing Convection in Increasing Sales Volume During the Covid-19 Pandemic (Case Study on Devitri Botoran Tulungagung Convection)" was written by Hamidatul Masru'i, NIM 12405183117, Faculty of Islamic Economics and Business, Department of Sharia Business Management, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung Supervisor Nurul Fitri Ismayanti, M.E.I.

The right and good marketing strategy is needed by a company to influence purchasing decisions in order to create a company's goals. With good marketing, the needs and desires of consumers will be achieved so as to create a success for a company to make a profit. One of the strategies used by the company is using the marketing mix or marketing mix. As the Muslim fashion convection industry Devitri, strategy used is the 7P marketing mix which includes product, price, promotion, place, people / Human Resources (HR), process, and physical evidence

This research uses a qualitative research type with a descriptive approach. The source of the data obtained is primary data. Data collection techniques by observation, interviews and documentation. The data analysis techniques are data collection, data reduction, data presentation and drawing conclusions.

The results of the analysis of the application of 7P in the Convection of Devitri Botoran Tulungagung Clothing show that the product, price, place, promotion, human resources, process, and physical evidence have a positive impact on the Muslim Clothing Convection of Devitri Botoran Tulungagung. The existence of obstacles faced can be resolved with solutions implemented by Devitri Botoran Tulungagung Muslim Clothing Convection. It is known that the convection industry can develop and sales volumes increase in 2018-2019 and decrease in 2020 due to the covid-19 virus outbreak, but sales of convection products have not suffered losses and have been effective with the use of the 7P marketing mix.

Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix, Sales Volume