

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Dan Inovasi Dalam Upaya Meningkatkan Kepuasan Konsumen Pada Perusahaan Krupuk Rejo Desa Tanjungsari Kabupaten Tulungagung” penelitian ini ditulis oleh JOS RUDI, NIM.12405173167, Jurusan Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Pembimbing Suminto, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh Fenomena yang terjadi saat ini, bahwa Perusahaan Krupuk rejo harus dapat bersaing dipasaran. Dengan menggunakan startegi pemasaran dan sistem perencanaan yang menyeluruh untuk dijadikan pedoman bagi segmen perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Dengan menggunakan strategi pemasaran seperti strategi harga, strategi produksi dan strategi promosi, maka perusahaan dapat mengoptimalkan hasil produksi yang efisien. Hal ini harus dimanfaatkan dengan baik untuk menarik loyalitas konsumen dan kepuasan konsumen.

Rumusan masalah dalam penelitian ini meliputi (1) Bagaimana strategi produk dan inovasi dalam upaya meningkatkan kepuasan konsumen pada Perusahaan Krupuk rejo Tulungagung? (2) Bagaimana strategi harga dan inovasi dalam upaya meningkatkan kepuasan konsumen pada Perusahaan Krupuk rejo Tulungagung? (3) Bagaimana strategi promosi dan inovasi dalam upaya meningkatkan kepuasan konsumen pada Perusahaan Krupuk rejo Tulungagung?. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Dengan metode pengumpulan data melalui Observasi langsung wawancara mendalam serta dokumentasi. Untuk keabsahan data peneliti menggunakan Triangulasi Sumber dan Triangulasi Teknik.

Berdasarkan penelitian yang diperoleh dari analisis strategi pemasaran yang telah dilakukan Perusahaan Krupuk Rejo Tanjungsari Tulungagung dapat diketahui bahwa ada tiga metode strategi pemasaran yang telah diterapkan. Yang pertama melalui strategi harga pada Perusahaan Krupuk rejo Tulungagung. Strategi harga pada Perusahaan Krupuk Rejo Tulungagung dapat diketahui berupa strategi penetapan harga produk, strategi penentuan inovasi produk, strategi harga bagi produsen, biaya overhead dan strategi penentuan biaya produksi. Yang kedua melalui strategi promosi pada Perusahaan Krupuk Rejo Tulungagung. Strategi promosi pada Perusahaan Krupuk rejo Tulungagung dapat diketahui berupa strategi omset penjualan produk, strategi pemasaran dan promosi produk melalui media sosial. Yang ketiga melalui strategi promosi pada Perusahaan Krupuk rejo Tulungagung. Strategi pemasaran ini memberikan dampak meningkatnya jumlah konsumen dan terciptanya kepuasan konsumen karena terbentuknya citra perusahaan yang baik dan kepuasan konsumen.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Kepuasan Konsumen

ABSTRACT

Thesis with the title "Marketing Strategies and Innovation in Efforts to Increase Consumer Satisfaction at Krupuk Rejo Company Tanjungsari Village, Tulungagung Regency" this research was written by JOS RUDI, NIM.12405173167, Department of Sharia Business Management, Faculty of Economics and Islamic Business, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Advisor Suminto, M.Pd.I.

This research is motivated by the current phenomenon, that the Krupuk Rejo company must be able to compete in the market. By using a marketing strategy and a comprehensive planning system to serve as a guideline for the company segment in carrying out its activities. By using marketing strategies such as pricing strategies, production strategies and strategies promotion, the company can optimize production efficiency. This must be used properly to attract consumer loyalty and customer satisfaction.

The formulation of the problem in this study includes (1) What is the product strategy and innovation in an effort to increase customer satisfaction at the Tulungagung Krupuk Rejo Company? (2) What are the pricing and innovation strategies in an effort to increase customer satisfaction at the Tulungagung Krupuk Rejo Company? (3) What are the promotion and innovation strategies in an effort to increase customer satisfaction at the Krupuk Rejo Tulungagung Company? This study uses a descriptive qualitative research method with a case study approach. Sources of data used are primary data and secondary data. The data collection method is through direct observation, in-depth interviews and documentation. For the validity of the data, researchers use Source Triangulation and Technique Triangulation.

Based on the research obtained from the analysis of marketing strategies that have been carried out by the Krupuk Rejo Tanjungsari Tulungagung Company, it can be seen that there are three methods of marketing strategy that have been applied. The first is through a pricing strategy at the Tulungagung Krupuk Rejo Company. The pricing strategy at the Krupuk Rejo Tulungagung Company can be identified in the form of product pricing strategies, product innovation determination strategies, pricing strategies for producers, overhead costs and production cost determination strategies. The second is through a promotional strategy at Krupuk Rejo Tulungagung Company. Tulungagung can be identified in the form of product sales turnover strategy, marketing strategy and product promotion through social media. The third is through a promotional strategy at the Company Krupuk Rejo Tulungagung. This marketing strategy has the impact of increasing the number of consumers and creating consumer satisfaction because of the formation of a good corporate image and customer satisfaction.

Keywords: Marketing Strategy, Consumer Satisfaction.