

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Promosi Usaha Sale Pisang Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (Studi Kasus Pada Usaha Sale Pisang Barokah di Desa Widoro Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek)” ini ditulis oleh Aprilian Dian Choirul Candra, NIM. 12402183294. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Pembimbing Suminto, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh semakin berkembangnya usaha-usaha yang berdiri dari tahun ke tahun. Seperti halnya usaha sale pisang barokah yang omzet penjualannya selalu meningkat dengan menggunakan strategi promosi yang digunakan berjalan lancar.

Penelitian ini terfokus pada bagaimana strategi promosi usaha sale pisang barokah dalam meningkatkan omzet penjualan. Fokus pembahasan dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana strategi periklanan Usaha Sale Pisang Barokah Desa Widoro dalam meningkatkan omzet penjualan, (2) Bagaimana strategi penjualan pribadi Usaha Sale Pisang Barokah Desa Widoro dalam meningkatkan omzet penjualan, (3) Bagaimana strategi promosi penjualan Usaha Sale Pisang Barokah Desa Widoro dalam meningkatkan omzet penjualan.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus, sumber data yang diperoleh dari informasi, situasi lokasi, dan berkas-berkas dokumentasi. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Strategi periklanan usaha sale pisang barokah Desa Widoro dalam meningkatkan omzet penjualan yaitu dengan cara memberikan informasi terkait deskripsi produk yang menarik dan menggunakan bahasa yang mudah dipahami, membujuk para konsumen atau pelanggan dengan pemberian gratis ongkir agar tertarik untuk membeli, dan menjaga pelayanan untuk memuaskan keinginan konsumen atau pelanggan. (2) Strategi penjualan pribadi usaha sale pisang barokah Desa Widoro dalam meningkatkan omzet penjualan, diantaranya adalah dengan cara melakukan kunjungan pribadi ke setiap rumah atau toko dalam memasarkan produk, melakukan riset dilapangan untuk mencari informasi terkait kebutuhan pasar, dan penawaran khusus yang diberikan kepada konsumen atau pelanggan pada saat pembelian produk minimal 5kg serta potongan harga pada saat *event-event* tertentu. (3) Strategi promosi penjualan usaha sale pisang barokah Desa Widoro dalam meningkatkan omzet penjualan yaitu dengan cara menjaga kualitas produk dalam meningkatkan frekuensi penjualan, kualitas promosi, dan sigap dalam ketepatan waktu untuk menjaga kepercayaan konsumen atau pelanggan terhadap produk dan perusahaan.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Bauran Promosi, Omzet Penjualan

ABSTRACT

Thesis with the title "Banana Sale Business Promotion Strategy to Increase Sales Turnover (Case Study on Barokah Banana Sale Business in Widoro Village, Gandusari District, Trenggalek Regency)" was written by Aprilian Dian Choirul Candra, NIM. 12402183294. Department of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Advisor Suminto, M.Pd.I.

This research is motivated by the growing development of established businesses from year to year. As with the banana barokah sale business, the sales turnover is always increasing by using the promotional strategy used to run smoothly.

This research focuses on how the promotion strategy of the banana sale business is barokah in increasing sales turnover. The focus of the discussion in this study is (1) How is the advertising strategy of the Banana Barokah Sale Business in Widoro Village in increasing sales turnover, (2) How is the personal selling strategy of the Widoro Village Banana Barokah Sale Business in increasing sales turnover, (3) How is the sales promotion strategy for the Barokah Desa Pisang Sale Business Widoro in increasing sales turnover.

The results of this study indicate that: (1) The advertising strategy of the banana barokah sale business in Widoro Village in increasing sales turnover is by providing information related to attractive product descriptions and using language that is easy to understand, persuading consumers or customers by providing free shipping to be interested in buying, , and maintain services to satisfy the desires of consumers or customers. (2) The personal selling strategy of the banana barokah sale business in Widoro Village in increasing sales turnover, including by making personal visits to every home or shop in marketing products, conducting research in the field to find information related to market needs, and special offers given to consumers or customers at the time of purchasing a product of at least 5 kg and discounted prices during certain events. (3) The sales promotion strategy of the banana barokah sale business in Widoro Village in increasing sales turnover is by maintaining product quality in increasing sales frequency, promotion quality, and being alert in time to maintain consumer or customer trust in products and companies.

Keywords: Promotion Strategy, Promotional Mix, Sales Turnover