

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “Penerapan Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada *Home Industry* Tempe Ngudi Berkah Desa Sambijajar Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung” ditulis oleh Prinandha Amelia, NIM 12405183070, Program Studi Manajemen dan Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, pembimbing Dr. Ahmad Muhtadi Anshor, M.Ag.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh penerapan bauran pemasaran yang dibutuhkan dalam suatu perusahaan seperti di *home industry* tempe Ngudi Berkah Desa Sambijajar Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung ini, karena saat ini perkembangan bisnis sangat tinggi dengan bauran pemasaran mampu mencapai tujuan bagi suatu perusahaan yaitu meningkatkan volume penjualan. Bauran pemasaran meliputi 4P yaitu product, price, promotion dan place.

Rumusan masalah pada penelitian ini yaitu : (1) Apa penerapan bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan di *home industry* tempe Ngudi Berkah Desa Sambijajar Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung, (2) Apa kendala yang dialami *home industry* tempe Ngudi Berkah Desa Sambijajar Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung dalam mempertahankan pelanggan, (3) Apa solusi yang dilakukan *home industry* tempe Ngudi Berkah Desa Sambijajar Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung dalam mengalami kendala mempertahankan pelanggan

Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif jenis deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data hingga penarikan kesimpulan.

Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa (1) penerapan bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan *home industry* tempe Ngudi Berkah bahwa bauran pemasaran 4p hampir sudah dilakukan semua hanya kurang pada promosi (2) kendala yang dialami *home industry* tempe Ngudi Berkah Desa Sambijajar Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung dalam mempertahankan pelanggan yaitu harga kacang kedelai yang mengalami kenaikan dan kurangnya promosi (3) solusi yang dilakukan *home industry* tempe Ngudi Berkah Desa Sambijajar Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung dalam mengalami kendala mempertahankan pelanggan yaitu mengatur kalkulasi pendapatan dan perolehan keuntungan dari hasil produksi dan melakukan promosi yang lebih efektif.

Kata Kunci : Bauran Pemasaran, Home industry tempe, Volume Penjualan

ABSTRACT

The thesis entitled "The Application of the Marketing Mix in Increasing Sales Volume in the Home Industry Tempe Ngudi Berkah, Sambijajar Village Sumbergempol Sub-district Tulungagung Regency" was written by Primandha Amelia NIM 12405183070, supervisor Dr. Ahmad Muhtadi Anshor, M. Ag.

This research is motivated by the application of the required marketing mix in a company like at home industry tempe Ngudi Berkah Sambijajar Village Sumbergempol Sub-district Tulungagung Regency because the current business development is very high with the marketing mix is able to achieve the goal for a company, namely increasing sales volume. The marketing mix includes the 4P namely product, price, promotion, place.

The formulation of the problem in this research is (1) How is the application of the marketing mix in increasing sales volume in the home industry tempe Ngudi Berkah, Sambijajar Village Sumbergempol Sub-district Tulungagung Regency (2) What are the obstacles experienced in the home industry tempe Ngudi Berkah Sambijajar Village Sumbergempol Sub-district Tulungagung Regency? (3) What is the solution for the home industry tempe Ngudi Berkah Sambijajar Village Sumbergempol Sub-district Tulungagung Regency.

The research method uses a descriptive qualitative approach. Sources of data obtained are primary and secondary data. Data collection techniques with interview observations and documentation. The data analysis technique used is data reduction, data presentation to drawing conclusions.

From the results of this study, it can be seen that the application of the marketing mix in increasing sales volume at the home industry tempe Ngudi Berkah, Sambijajar Village, Sumbergempol Sub-district Tulungagung Regency (1) The application of the marketing mix in increasing the sales volume in the home industry tempe ngudi Berkah Sambijajar Village Sumbergempol Sub-district Tulungagung Regency that the 4P marketing mix has almost been carried out all only lacking in promotion (2) The obstacles experienced by the home industry tempe Ngudi Berkah Sambijajar Village Sumbergempol Sub-district Tulungagung Regency in retaining customers, namely the price of soybeans which have increased and the lack of promotion.

Keywords : Home Industry tempe, Marketing mix, Sales Volume