

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran Melalui Analisis SWOT Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Usaha Tanpa Badan Hukum “Sumber Lancar” Kelurahan Tamanan Kabupaten Trenggalek” ini ditulis oleh Tatak Adytia, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, NIM 12402183026, Pembimbing Ibu Lativa Hartiningtyas, M.Pd.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh usaha dengan bahan baku utama kacang yang dijalankan turun temurun dan tetap eksis hingga sekarang. Di era modern perusahaan menjual produk makanan yang masih tradisional mulai dari proses pembuatan hingga hasilnya dibuat secara alami dan tetap bertahan serta mampu bersaing dengan produk modern lainnya. Sehingga peneliti ingin meneliti lebih dalam bagaimana strategi bauran pemasaran yang diterapkan perusahaan melalui bauran pemasaran 7P yang dianalisis melalui alat metode yaitu analisis SWOT.

Adapun fokus penelitian dalam skripsi ini yakni: (1) Bagaimana penerapan strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan di Usaha Tanpa Badan Hukum Sumber Lancar di Kelurahan Tamanan Kabupaten Trenggalek? (2) Bagaimana penerapan pendekatan analisis SWOT dalam meningkatkan volume penjualan di Usaha Tanpa Badan Hukum Sumber Lancar di Kelurahan Tamanan Kabupaten Trenggalek? (3) Bagaimana penerapan bauran pemasaran melalui analisis SWOT dalam meningkatkan volume penjualan di Usaha Tanpa Badan Hukum Sumber Lancar di Kelurahan Tamanan Kabupaten Trenggalek?

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Jenis penelitian ini yaitu studi kasus dengan alat metode analisis SWOT. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan informan, kemudian diolah dan dianalisis secara langsung. Data sekunder diperoleh dari jurnal, skripsi, dan buku. Teknik pengumpulan data dilakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan pengumpulan data, reduksi, penyajian, dan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini Usaha Tanpa Badan Hukum “Sumber Lancar” menjalankan usaha menggunakan strategi bauran pemasaran 7P melalui analisis SWOT, dalam diagram SWOT posisi Usaha Tanpa Badan Hukum “Sumber Lancar” berada dalam kuadran 1, kondisi tersebut perusahaan memilih menggunakan strategi SO, ada 4 strategi yang dapat dilakukan oleh Usaha Tanpa Badan Hukum “Sumber Lancar” yaitu mengembangkan inovasi varian rasa produk, memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan baik supaya terbentuk citra positif dan pangsa pasar baru, mempertahankan citra merek dagang, dan menjaga kualitas produk agar tidak kalah saing dengan pesaing baru. Melalui strategi bauran pemasaran 7P dengan memperhatikan lingkungan perusahaan melalui analisis SWOT, membantu perusahaan dalam menentukan strategi meningkatkan volume penjualan Usaha Tanpa Badan Hukum “Sumber Lancar”.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Bauran Pemasaran, Volume Penjualan.

ABSTRACT

Thesis with the title "Marketing Mix Strategy Through SWOT Analysis to Increase Sales Volume (Case Study of Businesses Without a Legal Entity "Current Source" Tamanan Village Trenggalek Regency" was written by Tatak Adytia, Department of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, NIM 12402183026, Supervisor Mrs. Lativa Hartiningtyas, M.Pd.

This research is motivated by the business with the main raw material of peanuts which has been passed down from generation to generation and still exists today. In the modern era, companies sell food products that are still traditional, starting from the manufacturing process until the results are made naturally and still survive and are able to compete with other modern products. So that researchers want to examine more deeply how the marketing mix strategy is implemented by the company through the 7P marketing mix which is analyzed through a method, namely SWOT analysis.

The research focus in this thesis is: (1) How is the marketing mix strategy implemented in increasing sales volume in Businesses without Current Source Legal Entity in Tamanan Village, Trenggalek Regency? (2) How is the application of the SWOT analysis approach in increasing sales volume in Businesses without Current Source Legal Entity in Tamanan Village, Trenggalek Regency? (3) How is the marketing application mix through SWOT analysis in increasing sales volume in Businesses without Current Source Legal Entity in Tamanan Village, Trenggalek Regency?

This study uses a descriptive qualitative research approach. This type of research is a case study using the SWOT analysis method. The data used in this study are primary and secondary data. Primary data were obtained from interviews with informants, then processed and analyzed directly. Secondary data obtained from journals, theses, and books. Data collection techniques were carried out by observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques were carried out by collecting data, reducing, presenting, and concluding

The results of this study are Businesses without Legal Entity "Source Current" running a business using the 7P marketing mix strategy through SWOT analysis, in the SWOT diagram the position of Businesses without Legal Entity "Source Current" is in quadrant 1, these conditions the company chooses to use the SO strategy, there are 4 strategies that can be carried out by Businesses without a Legal Entity "Source Current" namely developing innovative product flavors, providing good service to customers so that a positive image and new market shares are formed, maintaining a trademark image, and maintaining product quality so that it is not inferior to competitors new. Through the 7P marketing mix strategy by paying attention to the company's environment through SWOT analysis, assisting companies in determining strategies to increase sales volume of "Current Source" Businesses Without Legal Entity.

Keywords: SWOT Analysis, Marketing Mix, Sales Volume