

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan pada *Home Industry* Hanger Embun dan Dinar Desa Kalangan, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung” yang ditulis oleh Davit Ervansah, NIM 12402173197, Pembimbing Siswahyudianto, M.M.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin ketatnya persaingan usaha antara pelaku usaha, maka pada setiap perusahaan besar maupun kecil dituntut untuk lebih memperhatikan strategi pemasarannya. Setiap perusahaan harus memiliki strategi pemasaran yang tepat dan efektif agar tujuannya tercapai. Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: 1) Bagaimana strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada *home industry* hanger “Embun dan Dinar” Desa Kalangan, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung? 2) Bagaimana kendala dan solusi yang dihadapi dalam penerapan strategi pemasaran pada *home industry* hanger “Embun dan Dinar” Desa Kalangan, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung?

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan dan menganalisa tentang kendala dan solusi yang dihadapi dalam penerapan strategi pemasaran pada *home industry* hanger “Embun dan Dinar” Desa Kalangan, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data dalam penelitian ini data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan penjualan pada *home industry* hanger “Embun dan Dinar” dengan menggunakan strategi pemasaran 7P yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*) Dan Promosi (*Promotion*), Orang (*People*), Proses (*Process*), Bukti Nyata (*Physical Evidence*). Dampak yang ditimbulkan dari penerapan strategi pemasaran yaitu membuat penjualan produk semakin berkembang dan meningkat, sehingga dari tahun ke tahun jumlah penjualan produk hanger dapat meningkat. 2) Kendala dan solusi yang terdapat di *home industry* hanger “Embun dan Dinar” mampu diselesaikan atau diminimalisir dengan baik setelah mengetahui secara spesifik apa saja kendala pada masing-masing proses. Dari proses produksi, penentuan harga, lokasi, dan strategi promosi. Kendala produk yaitu ketika banyak banyak pesanan namun kehabisan bahan baku karena harga bahan baku sedang naik drastis, jika sudah seperti ini solusinya produsen segera mencari supplier bahan baku lain. Kendala harga yaitu ketika. Kendala harga yaitu ketika harga bahan baku naik maka bisa jadi harga produk akan ikut naik. Solusinya dengan membuat stok yang banyak ketika bahan baku masih dalam kondisi aman. Kendala promosi yaitu karena hanya dari mulut ke mulut, maka terkadang ada saja pihak yang mengungkapkan jika produk dari *home industry* hanger “Embun dan Dinar” kurang baik. Solusinya yaitu dengan terus mempertahankan kualitas produk kami, agar konsumen lebih yakin dan semakin mendapatkan kepercayaan dari konsumen lama ataupun yang baru.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Peningkatan Penjualan, *Home Industry*.

ABSTRACT

Thesis with the title "Marketing Strategy to Increase Sales at Home Industry Hanger "Embun dan Dinar" in Kalangan Village, Ngunut District, Tulungagung Regency" written by Davit Ervansah, NIM 12402173197, supervisor Siswahyudianto, M.M.

This research is motivated by the increasingly fierce business competition between business actors, so every large and small company is required to pay more attention to its marketing strategy. Every company must have the right and effective marketing strategy so that its goals are achieved. The formulation of the problem in this research are: 1) What is the marketing strategy to increase sales at home industry hanger "Embun dan Dinar" Kalangan Village, Ngunut District, Tulungagung Regency? 2) What are the obstacles and solutions faced in implementing the marketing strategy in the home industry hanger "Embun dan Dinar" Kalangan Village, Ngunut District, Tulungagung Regency?

The purpose of this study is to analyze the marketing strategy in increasing sales and analyze the obstacles and solutions faced in the application of marketing strategies in the home industry hanger "Embun dan Dinar" Kalangan Village, Ngunut District, Tulungagung Regency. This research method uses a qualitative research approach with descriptive qualitative research. The source of data in this study is primary data and secondary data. Data collection techniques used are observation, interviews, and documentation.

The results of this study are as follows: 1) The marketing strategy applied to increase sales in the home industry hanger "Embun dan Dinar" by using the 7P marketing strategy, namely Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence.. The impact of implementing a marketing strategy is to make product sales grow and increase, so that from year to year the number of hanger product sales can increase. 2) Constraints and solutions contained in the home industry hanger "Embun dan Dinar" can be resolved or minimized properly after knowing specifically what are the obstacles in each process. From the production process, pricing, location, and promotion strategy. Product constraints are when there are many orders but run out of raw materials because the prices of raw materials are rising drastically, if this is the solution, producers immediately look for other raw material suppliers. The price constraint is when. The price constraint is when the price of raw materials increases, the product price may also increase. The solution is to make a lot of stock when the raw materials are still in a safe condition. The problem with promotion is because it is only word of mouth, so sometimes there are parties who reveal that the product from the home industry hanger "Embun dan Dinar" is not good. The solution is to continue to maintain the quality of our products, so that consumers are more confident and gain more trust from old and new consumers.

Keywords: *Marketing Strategy, Sales Increase, Home Industry.*