

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Industri Gula Merah Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Di Cv.Sumber Sari Manis Kecamatan Sumbergempol) ” yang ditulis oleh Imro’atul Kasanah, NIM.12402193011, Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, pembimbing Dr. Sutopo, M.Pd.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya strategi penjualan pada usaha sebagai basis kemajuan industri merupakan salah satu langkah strategi yang perlu ditindaklanjuti melalui strategi bauran pemasaran 4P. Adanya strategi industri mampu untuk memandang masa depan dan berusaha membentuk kemajuan industri melalui strategi yang diterapkan. Strategi memberikan kesadaran bagi perusahaan tentang arah dan tujuan, menjadi bahan evaluasi, serta menjaga kesinambungan perusahaan. Seperti usaha gula merah tebu pada CV.Sumber Sari Manis terhadap penerapan bauran pemasaran 4P dalam usahanya.

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah (1) Bagaimana Strategi pemasaran usaha gula merah di CV. Sumber Sari Manis ? (2) Apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pemasaran gula merah tebu pada CV.Sumber Sari? (3) Bagaimana solusi untuk mengatasi kendala dalam strategi pemasaran pada gula merah tebu pada CV.Sumber Sari Manis ?

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pengecekan keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Penerapan strategi meliputi dari segi produk melalui peningkatan jumlah dan kualitas produk, penetapan harga dengan orientasi biaya, pada tempat/distribusi memiliki lokasi strategis, kendaraan, lahan produksi dan gudang gula merah milik pribadi, dari segi promosi menerapkan personal selling. (2) Faktor pendukung usaha meliputi penyediaan modal, surat izin usaha, tenaga kerja yang mumpuni, dan peralatan mesin yang memadai. Faktor penghambat usaha meliputi adanya keterbatasan bahan baku dan persaingan usaha. (3) Solusi kendala dengan memproduksi gula sebanyak mungkin dan membeli dari pengepul gula lainnya serta melakukan kerjasama untuk menjalin kerekatan pada usaha sejenis lainnya.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Industri Gula Merah, Volume Penjualan

ABSTRACT

Thesis with the title "Analysis of Brown Sugar Industry Marketing Patterns CV. Sumber Sari Manis in Developing Sales Levels Amidst Tight Competition for in the midst of fierce competition in Sumbergempol District" written by Imro'atul Kasanah, NIM.12402193011, Department of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, supervisor Dr. Sutopo, M.Pd.

This research is motivated by the existence of a sales strategy in business as a basis for industrial progress which is one of the strategic steps that needs to be followed up through the 4P marketing mix strategy. The existence of an industrial strategy is able to see the future and try to shape industrial progress through the strategy implemented. The strategy provides awareness for the company about the direction and goals, becomes evaluation material, and maintains the continuity of the company. Such as the brown sugar cane business at CV. Sumber Sari Manis regarding the application of the 4P marketing mix in its business.

The formulation of the problem in this study is (1) How is the marketing strategy for the brown sugar business in CV. Source of Sari Manis? (2) What are the supporting and inhibiting factors in the brown sugar marketing strategy at CV. Sumber Sari? (3) What is the solution to overcome obstacles in the marketing strategy for cane brown sugar at CV. Sumber Sari Manis?

This research method uses descriptive qualitative research methods. Data collection techniques in this study used observation, interviews, and documentation. This research uses descriptive qualitative method. The data analysis technique used in this study was data collection, data condensation, data presentation, and drawing conclusions. Checking the validity of the data using source triangulation and technique triangulation.

The results of the study show that (1) The implementation of the strategy includes from a product perspective through increasing the number and quality of products, pricing with a cost orientation, at a strategic place/distribution, vehicles, production land and privately owned brown sugar warehouses, from a promotion perspective applying personal selling. (2) Business supporting factors include the provision of capital, business licenses, qualified manpower, and adequate machine tools. Business inhibiting factors include limited raw materials and business competition. (3) Solutions to obstacles by producing as much sugar as possible and buying from other sugar collectors and cooperating to establish ties with other similar businesses.

Keywords: *Marketing Strategy, Brown Sugar Industry, Sales Volume*