

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “**Strategi Pemasaran di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Home Industri (Studi Kasus Home Industri Kripik Tempe Jeblog di Desa Ketawang Kecamatan Dolopo Kabupaten Madiun)**” ini ditulis oleh Rizqi Arif Wicaksono, NIM. 12209183024, pembimbing Dr. Hj. Luluk Indarti, S.Ag. M.Pd.I.

Kata Kunci: Strategi pemasaran, Pandemi Covid-19, Pendapatan Home Industri

Penelitian dalam skripsi ini dilatarbelakangi oleh adanya fenomena di lapangan saat observasi bahwa dengan adanya pandemi covid-19 sebagian besar pelaku home industri terdampak. Dampak yang dialami oleh home industri diakibatkan karena adanya penurunan pendapatan. Sedangkan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan home industri kripik tempe jeblog di masa pandemi covid-19.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Peneliti adalah instrument utama yang bertindak sebagai pengamat, pewawancara, pengumpul data, dan menjadikan serangkaian kegiatan tersebut kedalam laporan hasil penelitian. Penelitian ini dilakukan pada home industri kripik tempe jeblog yang berlokasi di Desa Ketawang, Kecamatan Dolopo, Kabupaten Madiun. Teknik pengumpulan data dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data dengan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan yang terakhir kesimpulan atau verifikasi. Pengujian keabsahan data menggunakan triangulasi, ketekunan pengamat, dan diskusi dengan teman sejawat.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pandemi covid-19 berdampak pada penurunan pendapatan home industri kripik tempe jeblog. Kemudian penerapan strategi pemasaran di masa pandemi covid-19 juga berdampak pada pendapatan yakni dengan penggunaan merk dalam produk, memberikan kualitas produk yang bagus, harga yang lebih murah daripada pesaing, promosi dengan menggunakan *word of mouth* atau dari mulut kemulut yang efisien, lokasi produksi dan sekaligus pemasaran yang dekat dengan konsumen. Adanya penerapan strategi pemasaran juga memiliki hambatan yakni harga yang lebih murah dari pesaing mengakibatkan kebimbangan terhadap kualitas produk yang diberikan, promosi dengan menggunakan *word of mouth* memiliki tingkat jangkauan konsumen yang sedikit. Solusi dari hambatan tersebut adalah pemberian harga yang murah mengakibatkan kebimbangan terhadap kualitas produk yakni dengan memberikan tester atau contoh produk agar konsumen dapat mengetahui kualitas produk yang diberikan, kemudian hambatan mengenai strategi promosi bisa diminimalisir dengan menggiatkan kegiatan promosi tersebut dan merambah pada pemasaran melalui media sosial. Dampak, strategi pemasaran, dan hambatan tersebut dikarenakan adanya wabah pandemi Covid-19.

ABSTRACT

The thesis entitled "Marketing Strategy During the Covid-19 Pandemic Against Home Industry Income (Case Study of Jeblog Tempe Chips Home Industry in Ketawang Village, Dolopo District, Madiun Regency)" was written by Rizqi Arif Wicaksono, NIM. 12209183024, supervisor Dr. Hj. Luluk Indarti, S.Ag. M.Pd.I.

Keywords: Marketing strategy, Covid-19 Pandemic, Home Industry Income

The research in this thesis is motivated by phenomena in the field when it is observed that with the Covid-19 pandemic, most home industry players have been affected. The impact experienced by the home industry was due to a decrease in income. While the purpose of this study was to find out the marketing strategy used by the tempe jeblog chip home industry during the Covid-19 pandemic.

This study uses a type of qualitative research with a case study approach. The researcher is the main instrument who acts as an observer, interviewer, data collector, and makes a series of these activities into the research report. This research was conducted at the home industry of Jeblog tempeh chips located in Ketawang Village, Dolopo District, Madiun Regency. Data collection techniques by observing, interviewing, and documentation. Data analysis techniques with data collection, data reduction, data presentation, and the last conclusion or verification. Testing the validity of the data using triangulation, observer persistence, and discussions with colleagues.

The results of this study indicate that the Covid-19 pandemic has had an impact on decreasing the income of the tempe jeblog chip home industry. Then the implementation of marketing strategies during the Covid-19 pandemic also had an impact on income, namely by using brands in products, providing good product quality, lower prices than competitors, promotions using efficient word of mouth, production locations and as well as marketing close to consumers. The existence of the implementation of the marketing strategy also has obstacles, namely lower prices than competitors resulting in doubts about the quality of the products provided, promotions using word of mouth have a small level of consumer reach. The solution to these obstacles is that low prices lead to doubts about product quality, namely by providing testers or product samples so that consumers can find out the quality of the products provided, then obstacles regarding promotional strategies can be minimized by intensifying these promotional activities and exploring marketing through social media. These impacts, marketing strategies, and obstacles are due to the Covid-19 pandemic outbreak.

المخلص

أطروحة بعنوان "إستراتيجية التسويق خلال وباء كوفيد-19 لدخل الصناعة المنزلية (دراسة حالة مقاطعة ، Ketawang في قرية Jeblog Tempe Chips Home عن صناعة Dolopo ، Madiun Regency)" عارف Wicaksono ، NIM. 12209183024. المشرف د. هجرية Luluk Indarti ، م.

الكلمات المفتاحية: إستراتيجية التسويق ، وباء كوفيد-19 ، دخل الصناعة المنزلية

البحث في هذه الأطروحة مدفوع بظواهر ميدانية عندما لوحظ أنه مع وباء كوفيد-19 يتأثر معظم لاعبي الصناعة المنزلية. كان التأثير الذي تعرضت له الصناعة المنزلية بسبب انخفاض الدخل. بينما كان الغرض من هذه الدراسة هو معرفة إستراتيجية التسويق Covid-19 خلال جائحة tempe jeblog المستخدمة من قبل الصناعة المنزلية لشرائح

تستخدم هذه الدراسة نوعًا من البحث النوعي مع نهج دراسة الحالة. الباحث هو الأداة الرئيسية التي تعمل كمراقب ، ومحاور ، وجامع بيانات ، ودمج سلسلة من الأنشطة في الواقعة Jeblog tempeh تقرير البحث. تم إجراء هذا البحث في الصناعة المنزلية لرقائق تقنيات جمع البيانات من Dolopo ، Madiun Regency منطقة ، Ketawang في قرية خلال المراقبة والمقابلات والتوثيق. تقنيات تحليل البيانات مع جمع البيانات وتقليل البيانات وعرض البيانات والاستنتاج الأخير أو التحقق. اختبار صحة البيانات باستخدام التثليث ومثابرة المراقب والمناقشات مع الزملاء

كان له تأثير على خفض دخل Covid-19 تشير نتائج هذه الدراسة إلى أن جائحة ثم كان لتنفيذ إستراتيجيات التسويق أثناء وباء tempe jeblog الصناعة المنزلية لشرائح أيضًا تأثير على الدخل ، أي باستخدام العلامات التجارية في المنتجات ، وتوفير Covid-19 جودة منتج جيدة ، وأسعار أقل من المنافسين ، والعروض الترويجية باستخدام المستهلكين. كما أن وجود تنفيذ إستراتيجية التسويق له عقبات ، وهي انخفاض الأسعار عن المنافسين مما يؤدي إلى شكوك حول جودة المنتجات المقدمة ، والعروض الترويجية التي تستخدم المستهلكين. لها مستوى ضئيل من وصول المستهلك. الحل لهذه العقبات هو أن الأسعار المنخفضة تؤدي إلى شكوك حول جودة المنتج ، أي من خلال توفير مختبرين أو عينات من المنتجات حتى يتمكن المستهلكون من معرفة جودة المنتجات المقدمة ومن ثم يمكن تقليل العقبات المتعلقة بإستراتيجيات الترويج من خلال تكثيف هذه الأنشطة ، الترويجية و استكشاف التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي. تعود هذه التأثيرات Covid-19 وإستراتيجيات التسويق والعقبات إلى تفشي جائحة