

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Perilaku Produsen dalam Meningkatkan Omset Penjualan di PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung” ini ditulis oleh Nadia Yulyantika, NIM. 12402193244, Pembimbing Jusuf Bachtiar, SS., M. Pd.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh semakin ketatnya persaingan dunia bisnis, namun persaingan usaha ini tidak menyurutkan motivasi produsen PT. Gemilang Logam agar terus bisa melakukan produksi guna memenuhi kebutuhan konsumen. Persaingan semakin ketat dimana banyaknya usaha yang membuat produk serupa. Sehingga PT. Gemilang Logam terus melakukan inovasi untuk meningkatkan kualitas produk dan penetapan harga yang tepat. Hal tersebut dijadikan sebagai perilaku produsen dalam meningkatkan omset penjualan.

Fokus penelitian ini adalah (1) Bagaimana perilaku produsen dalam meningkatkan omset penjualan di PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung, (2) Apa saja yang menjadikan faktor pendukung dan penghambat produsen dalam meningkatkan omset penjualan di PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung dan penelitian ini bertujuan untuk (1) Menganalisis perilaku produsen dalam meningkatkan omset penjualan di PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung, (2) Menganalisis faktor pendukung dan penghambat produsen PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung dalam meningkatkan omset penjualan.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan paparan data, penyajian data, dan kesimpulan.

Hasil penelitian ini adalah (1) Perilaku produsen dalam meningkatkan omset penjualan di PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung: (a) inovasi, pengembangan produk yang menciptakan produk baru tapi masih serupa, berbeda dari yang lain dan selalu mencari peluang untuk mengembangkan produk baru yang inovatif; (b) harga pasar, melakukan riset pasar secara teratur untuk memahami tren dan preferensi pelanggan dalam mempertahankan harga pasar yang stabil; (2) Faktor pendukung dan penghambat produsen PT Gemilang Logam dalam meningkatkan omset penjualan: (a) faktor pendukung, mempunyai produk-produk logam berkualitas tinggi yang telah dihasilkan oleh perusahaan dan memenangkan kepercayaan para pelanggan terhadap produk yang telah dibuat oleh perusahaan dan juga memanfaatkan teknologi modern yang seperti halnya menjual produk di E-commerce yang sedang tren saat ini; (b) faktor penghambat, tidaknya keseimbangan pengeluaran dan pendapatan dalam jangka waktu panjang.

Kata Kunci : Perilaku Produsen, Peningkatan Omset, Penjualan

ABSTRACT

The thesis with the title "Analysis of Producer Behavior in Increasing Sales Turnover at PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung" was written by Nadia Yulyantika, NIM. 12402193244, Supervisor Jusuf Bachtiar, SS., M. Pd.

This research was motivated by the increasingly fierce competition in the business world, but this business competition did not dampen the motivation of PT. Gemilang Logam in order to continue to be able to produce to meet consumer needs. Competition is getting tougher where many businesses are making similar products. So PT. Gemilang Logam continues to innovate to improve product quality and correct pricing. This is used as producer behavior in increasing sales turnover.

The focus of this research is (1) How is the behavior of producers in increasing sales turnover at PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung, (2) What are the supporting and inhibiting factors of producers in increasing sales turnover at PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung and this study aims to (1) Analyze producer behavior in increasing sales turnover at PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung, (2) Analyze the supporting and inhibiting factors of PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung producers in increasing sales turnover.

This research uses qualitative research methods with descriptive research types. The data sources obtained are primary data and secondary data. Data collection techniques are carried out by observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques use data exposure, data presentation, and conclusions.

The results of this study are (1) Producer behavior in increasing sales turnover at PT Gemilang Logam Ngunut Tulungagung: (a) innovation, product development that creates new products but still similar, different from others and always looking for opportunities to develop innovative new products; (b) market prices, conducting regular market research to understand customer trends and preferences in maintaining stable market prices; (2) Supporting and inhibiting factors for PT Gemilang Logam producers in increasing sales turnover: (a) supporting factors, having high quality metal products that have been produced by the company and winning the trust of customers in the products that have been made by the company and also utilizing modern technology as well as selling products in E-commerce that are currently trending; (b) inhibiting factors, whether or not the balance of expenditure and income in the long term.

Keywords: Producer Behavior, Increased Turnover, Sales