

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Home Industri Konveksi Dalam Meningkatkan Pendapatan Perusahaan (Studi Kasus di Konveksi Muda Berkarya Desa Tulungrejo Kecamatan Karangrejo)” ini ditulis oleh Jalaludin. NIM 12402173356, pembimbing Suminto, M.Pd.I.

Industri di Indonesia saat ini sedang berkembang pesat. Industri juga merupakan salah satu sektor yang mendatangkan pendapatan besar bagi pelaku sesktor. Saat ini para pelaku industri saling bersaing dalam mengembangkan usahanya, sehingga pendapatan yang dihasilkan pun akan semakin meningkat. Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah (1) Bagaimana strategi pengembangan produk home industri konveksi dalam meningkatkan pendapatan perusahaan?

(2) Bagaimana strategi pengembangan harga home industri konveksi dalam meningkatkan pendapatan perusahaan? (3) Bagaimana strategi pengembangan pemasaran home industri konveksi dalam meningkatkan pendapatan perusahaan?

Jenis Penelitian yang digunakan pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. sumber data terdiri dari wawancara dengan pemilik, kepala produksi dan karyawan Konveksi Muda Berkarya, situasi lokasi berada di Konveksi Muda Berkarya, dan berkas dokumentasi berasal dari buku, jurnal, dan penelitian terdahulu yang terkait dengan judul penelitian, serta buku catatan dari Konveksi Muda Berkarya. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah (1) Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Konveksi Muda Berkarya dalam meningkatkannya adalah dengan mengembangkan produk tersebut dilakukan melalui dua kegiatan, yakni dari kualitas produk dan desain produk. Strategi pengembangan usaha Konveksi Muda Berkarya adalah dengan membuat sebuah produk yang berkualitas dan tidak mudah rusak dan pemberian nama pada perusahaan menjadi salah satu cara untuk memasarkan sebuah produk. (2) Strategi pengembangan harga home industri konveksi dalam meningkatkan pendapatan perusahaan, penetapan harga dilihat dari jenis produk dan kualitas produk tentunya barang yang dijual sesuai konsumen yang dibutuhkan meskipun harga bahan baku berubah-ubah konveksi muda berkarya selalu menjaga stabilitas harga dan kualitas produksi yang menjadi prioritas konsumen, sehingga konsumen tetap mendapatkan produk yang berkualitas. (3) Strategi pengembangan pemasaran home industri konveksi dalam meningkatkan pendapatan perusahaan. Dalam hal promosi pengusaha saat ini mendalkan media sosial untuk menjadi alat bantu memasarkan dan mengembangkan produknya. agar lebih dikenal oleh masyarakat luas. Melihat keefektifan dan efisiensi dalam menjalankan usaha, saat ini media sosial sangat membantu dalam hal promosi, sebab sekarang di media sosial adalah wadah mengumpulkan suatu komunitas konveksi, konsumen/pembeli, penyedia bahan baku kain.

**Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Industri Konveksi, Pendapatan.**

## ABSTRACT

*The thesis entitled "Strategy for the Development of the Convection Home Industry in Increasing Company Revenue (Case Study in the Young Working Convection of Tulungrejo Village, Karangrejo District)" was written by Jalaludin. NIM 12402173356, supervisor for Suminto, M.Pd.I.*

*Industry in Indonesia is currently growing rapidly. Industry is also a sector that generates large income for sector actors. Currently industry players are competing with each other in developing their business, so that the income generated will also increase. The focus of research in this thesis are (1) How is the product development strategy for the home industry convection in increasing the company's income? (2) What is the strategy for developing the price of the home convection industry in increasing the company's income? (3) What is the marketing development strategy for the home convection industry in increasing the company's income?*

*The type of research used in this study uses a qualitative approach with a descriptive type. Data sources consist of interviews with owners, heads of production and employees of Conveki Muda Berkarya, the location situation is in Convection Muda Berkarya, and documentation files from books, journals and previous research related to the title of research, as well as notebooks from Convection Muda Berkarya. Data collection techniques in the form of observation, interviews, and documentation.*

*The results of this study are (1) The business development strategy carried out by Convection Muda Berkarya in increasing its income is to develop the product through two activities, namely product quality and product design. The business development strategy of Convection Muda Berkarya is to make a quality product that is not easily damaged and giving the name to the company is one way to market a product. (2) The strategy for developing the price of the convection home industry in increasing the company's income, pricing is seen from the type of product and product quality, of course, goods are sold according to what consumers need, even though the price of raw materials fluctuates, young convection always works to maintain price stability and production quality which is the priority of consumers, so that consumers still get quality products. (3) Marketing development strategy for the home convection industry in increasing the company's revenue. In terms of promotion, entrepreneurs currently rely on social media to be a tool to help market and develop their products so that they are better known by the wider community. Seeing the effectiveness and efficiency in running a business, currently social media is very helpful in terms of promotion, because now social media is a forum for gathering a community of convection, consumers/buyers, providers of cloth raw materials.*

**Keyword: Business Strategy, Convection Industries, Income.**