

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Implementasi Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Konveksi Nekatex di Desa Bolorejo Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung” ditulis oleh Vony Wulandari, NIM 126402202168, Jurusan Ekonomi, Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Dosen Pembimbing Ruly Priantilianingtiasari, S.E., S.Pd., M.Sy.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh banyaknya usaha yang menjual produk sama khususnya dalam bidang industri konveksi membuat persaingan usaha ketat. Kondisi ini menjadikan pelaku usaha seperti pemilik konveksi Nekatex untuk menentukan strategi yang tepat sebagai upaya menarik minat konsumen untuk membeli produknya. Untuk mencapai target penjualan, konveksi Nekatex menggunakan strategi bauran pemasaran 7P yang meliputi *product, price, place, promotion, people, process* dan *physical evidence*.

Rumusan masalah dalam skripsi ini yaitu (1) Bagaimana implementasi strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada konveksi Nekatex di Desa Bolorejo Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung? (2) Bagaimana kendala implementasi strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada konveksi Nekatex di Desa Bolorejo Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung? (3) Bagaimana solusi implementasi strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada konveksi Nekatex di Desa Bolorejo Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung?.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Data dalam penelitian ini dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dan dikumpulkan secara langsung oleh peneliti yang bersumber dari hasil wawancara dengan pemilik usaha, karyawan dan konsumen, sedangkan data sekunder diperoleh dari data-data penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian, catatan dari perusahaan, buku dan jurnal. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini bahwa implementasi strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan pada konveksi Nekatex sudah diterapkan dengan baik yaitu dengan menggunakan strategi bauran pemasaran 7P (*product, price, place, promotion, people, process*, dan *physical evidence*). Kendala yang dialami oleh konveksi Nekatex dalam meningkatkan volume penjualan salah satunya jumlah ketersediaan bahan baku yang tidak cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan karena modal yang dimiliki oleh pemilik usaha terbatas sehingga tidak menyetok bahan baku dalam jumlah banyak. Solusinya yaitu membeli bahan baku di toko lain dengan mencari bahan yang kualitasnya hampir sama.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Volume Penjualan

ABSTRACT

The thesis with the title "Implementation of Marketing Mix Strategy in Increasing Sales Volume at Nekatex Convection in Bolorejo Village, Kauman District, Tulungagung Regency" was written by Vony Wulandari, NIM 126402202168, Department of Economics, Sharia Economics Study Program, Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung State Islamic University, Supervisor Ruly Priantilianingtiasari, S.E., S.Pd., M.Sy.

This research is motivated by the large number of businesses selling the same products, especially in the convection industry, making business competition tight. This condition makes business actors such as the Nekatex convection owner determine the right strategy in an effort to attract consumer interest in buying their products. To achieve sales targets, Nekatex convection uses a 7P marketing mix strategy which includes product, price, place, promotion, people, process and physical evidence.

The formulation of the problem in this thesis is (1) How is the marketing mix strategy implemented in increasing sales volume at the Nekatex convection in Bolorejo Village, Kauman District, Tulungagung Regency? (2) What are the obstacles to implementing the marketing mix strategy in increasing sales volume at Nekatex convection in Bolorejo Village, Kauman District, Tulungagung Regency? (3) What is the solution for implementing the marketing mix strategy in increasing sales volume at Nekatex convection in Bolorejo Village, Kauman District, Tulungagung Regency?

This research uses a qualitative method with a descriptive approach. This type of research is a case study. The data in this research is from primary and secondary data. Primary data was obtained and collected directly by researchers sourced from interviews with business owners, employees and consumers, while secondary data was obtained from previous research data related to research, company records, books and journals. Data collection techniques through observation, interviews and documentation. Data analysis techniques use data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results of this research show that the implementation of the marketing mix strategy to increase sales volume at Nekatex convection has been implemented well, namely by using the 7P marketing mix strategy (product, price, place, promotion, people, process and physical evidence). One of the obstacles experienced by Nekatex convection in increasing sales volume is that the availability of raw materials is not sufficient to meet customer demand because the capital owned by the business owner is limited so they do not stock raw materials in large quantities. The solution is to buy raw materials from other shops by looking for materials of almost the same quality.

Keywords: *Marketing Strategy, Marketing Mix, Sales Volume*