

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “**Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Usaha Konveksi Devitri Collection Tulungagung**” ini ditulis oleh Mukhamad Bobby Taufiq Hidayat NIM. 12405183165 Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Jurusan Bisnis dan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Pembimbing: Dr. Qomarul Huda, M.Ag.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh tuntutan bagi perusahaan untuk menjaga kepercayaan konsumen melalui strategi pemasaran yang diterapkannya, Tidak terkecuali dengan Konveksi Devitri Collection Tulungagung. Devitri Collection adalah usaha produksi pakaian muslim/ah dan anak-anak yang berkembang pesat. Dalam menjalankan usahanya, konveksi ini telah melaksanakan beberapa strategi pemasaran dalam memasarkan produknya.

Fokus dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana penerapan strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, dan strategi promosi dalam meningkatkan penjualan usaha Konveksi Devitri Collection Tulungagung? (2) Apa saja faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi usaha Konveksi Devitri Collection Tulungagung?

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data melalui kondensasi data, penyajian data, dan verifikasi/penarikan kesimpulan. Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi dan perpanjangan kehadiran dalam pemeriksaan keabsahan data.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Penerapan strategi produk dalam meningkatkan penjualan usaha Konveksi Devitri Collection Tulungagung adalah memproduksi baju yang sesuai trend dan keinginan konsumen, menerapkan strategi kemasan dan logo/label produk dengan membuat desain yang menarik dan khas, menerapkan strategi produksi dengan alat mesin jahit yang berkualitas. (2) Penerapan strategi harga dalam meningkatkan penjualan usaha Konveksi Devitri Collection Tulungagung adalah mengikuti harga pasar dan memberikan diskon/potongan harga. (3) Penerapan strategi distribusi/tempat dalam meningkatkan penjualan usaha Konveksi Devitri Collection Tulungagung adalah menyediakan kenyamanan lokasi, menambahkan dekorasi, lighting, hingga membuat contoh model produk, menaruh lokasi di *google maps* dan memasang *banner*, menjaga keamanan dan kerapian lokasi (area parkir & CCTV). (4) Penerapan strategi promosi dalam meningkatkan penjualan usaha Konveksi Devitri Collection Tulungagung adalah memanfaatkan media online ataupun offline, cara promosi melalui *whatsapp*, *facebook*, *instagram* dan *e-commerce* shoope, dan *personal selling* (pembicaraan langsung antara penjual dan pelanggan).

Kata kunci: *strategi produk, harga, distribusi, promosi, peningkatan penjualan.*

ABSTRACT

The thesis with the title “Marketing Strategy to Increase Sales of the Devitri Collection Tulungagung Convection Business” was written by Mukhamad Bobby Taufiq Hidayat NIM. 12405183165 Sharia Business Management Study Program, Department of Business and Management, Faculty of Economics and Islamic Business, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, advisor: Dr. Qomarul Huda, M.Ag.

This research is motivated by demands for companies to maintain consumer trust through the marketing strategies they implement, including the Devitri Collection Tulungagung Convection. Devitri Collection is a fast-growing Muslim/ah and children's clothing production business. In running its business, this convection has implemented several marketing strategies in marketing its products.

The focus of this research is (1) How do product strategies, pricing strategies, distribution strategies and promotional strategies apply in increasing sales of the Devitri Collection Tulungagung Convection business? (2) What are the supporting and inhibiting factors faced by the Devitri Collection Tulungagung Convection business?

This research uses a qualitative approach with descriptive research type. Data collection techniques use observation, interviews and documentation. Data analysis techniques through data condensation, data presentation, and verification/drawing conclusions. This study used triangulation techniques and extended presence in checking the validity of the data.

The results of the study show that: (1) The application of product strategies in increasing sales of the Tulungagung Devitri Collection Convection business is to produce clothes that are in accordance with trends and consumer desires, apply packaging strategies and product logos/labels by creating attractive and distinctive designs, apply production strategies with quality sewing machines. (2) The application of pricing strategies in increasing sales of the Tulungagung Devitri Collection Convection business is to follow market prices and provide discounts/price cuts. (3) The application of distribution/place strategies in increasing sales of the Tulungagung Devitri Collection Convection business is to provide location comfort, add decorations, lighting, to making product model examples, put the location on Google Maps and install banners, maintain the security and tidiness of the location (parking area & CCTV). (4) The application of promotional strategies in increasing sales of the Tulungagung Devitri Collection Convection business is to utilize online or offline media, promotional methods via WhatsApp, Facebook, Instagram and e-commerce Shopee, and personal selling (direct conversations between sellers and customers).

Keywords: *product strategy, price, distribution, promotion, increase in sales.*