

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Penerapan Strategi Harga (*price*) Dalam Menarik Minat Pelanggan Pada BRP *Cellular* Tulungagung” ini ditulis oleh Malia Eza Rosiana NIM 126405202168, dengan dosen pembimbing Dr. Suminto, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh penetapan harga yang dilakukan oleh perusahaan untuk menarik minat konsumen. Penentuan atau penetapan harga dilakukan sebagai tolak ukur dalam menjalankan beberapa strategi yang dibuat untuk tujuan perusahaan. Strategi tersebut akan berdampak pada kemajuan perusahaan dalam jangka panjang, *branding* perusahaan kepada konsumen, dan juga pengaruh perusahaan terhadap perkembangan bisnis yang dijalankan. Seperti halnya penetapan harga yang dilakukan oleh BRP *Cellular* Tulungagung untuk menarik minat masyarakat agar tertarik dan membeli produk. Strategi yang digunakan adalah strategi bertahan atau mempertahankan minat pelanggan, memaksimalkan perolehan laba, dan juga memaksimalkan penjualan produk.

Fokus penelitian dalam skripsi ini yaitu (1) Bagaimana strategi *survival* (bertahan) yang dilakukan BRP *Cellular* dalam menarik minat pelanggan, (2) Bagaimana strategi maksimalisasi laba dalam menarik minat pelanggan, (3) Bagaimana strategi maksimalisasi penjualan dalam menarik minat pelanggan.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif lapangan. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yaitu dengan kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) BRP *Cellular* Tulungagung telah menerapkan beberapa strategi seperti biaya produksi, permintaan pasar, strategi pesaing, persepsi pelanggan dan kepatuhan hukum yaitu dengan memilih untuk memberikan harga yang relatif terjangkau agar dapat lebih menarik minat pelanggan untuk melakukan pembelian ulang yang akan berdampak pada penjualan produk yang ditawarkan. (2) BRP *Cellular* Tulungagung telah menerapkan strategi untuk memaksimalkan laba dengan cara melakukan penetapan harga berdasarkan biaya produksi, permintaan, persaingan dan nilai, strategi ini berhasil menemukan harga barang yang dapat menarik minat pelanggan dalam jumlah yang signifikan. (3) BRP *Cellular* Tulungagung telah berhasil memaksimalkan penjualan dengan menggunakan strategi *Break Even Point* (BEP), analisis kompetitor dan riset pasar yang berhasil meningkatkan penjualan berbagai macam produk yang ditawarkan.

**Kata kunci** : Harga, Minat, Strategi, *Survival*

## **ABSTRACT**

*This thesis with the title "Application of Price Strategy in Attracting Customer Interest at BRP Cellular Tulungagung" was written by Malia Eza Rosiana NIM 126405202168, with supervisor Dr. Suminto, M.Pd.I.*

*This research is motivated by the pricing carried out by the company to attract consumer interest. Determination or pricing is carried out as a benchmark in carrying out several strategies made for company goals. The strategy will have an impact on the company's progress in the long term, the company's branding to consumers, and also the company's influence on the development of the business being run. As with the pricing carried out by BRP Cellular Tulungagung to attract people to be interested and buy products. The strategy used is a strategy to survive or maintain customer interest, maximize profit generation, and also maximize product sales.*

*The focus of research in this thesis is (1) How is the survival strategy carried out by BRP Cellular in attracting customers, (2) How is the profit maximization strategy in attracting customers, (3) How is the sales maximization strategy in attracting customers.*

*This research uses qualitative research with a descriptive field approach. Data sources obtained are primary data and secondary data. Data collection techniques with observation, interviews and documentation. The data analysis technique is by condensing data, presenting data and drawing conclusions.*

*The results showed that (1) BRP Cellular Tulungagung has implemented several strategies such as production costs, market demand, competitor strategies, customer perceptions and legal compliance, namely by choosing to provide relatively affordable prices in order to attract more customers to make repeat purchases which will have an impact on the sales of the products offered. (2) BRP Cellular Tulungagung has implemented a strategy to maximize profits by setting prices based on production costs, demand, competition and value, this strategy has succeeded in finding prices for goods that can attract a significant number of customers. (3) BRP Cellular Tulungagung has succeeded in maximizing sales by using the Break Even Point (BEP) strategy, competitor analysis and market research which has succeeded in increasing sales of the various products offered.*

**Keywords:** *Interest, Pricing, Strategy, Survival*