

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Promosi Dalam Peningkatan Penjualan Pada Produk Kaos Polos (Studi Kasus Pada *Home Industry* Kaos Kosong Tulungagung Di Desa Kauman, Kecamatan Tulungagung)” yang ditulis oleh Moh Hakim Firmansyah, NIM. 126405202173, Pembimbing Dr. Moh. Rois Abin, M.Pd.I

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh berkembangnya bisnis pakaian yang begitu cepat membuat persaingan dunia bisnis semakin pesat. Dengan begitu mendorong pelaku bisnis supaya mampu bersaing dalam menarik konsumen. Sehingga dengan menggunakan strategi promosi dalam meningkatkan penjualan dapat membantu pelaku bisnis dalam menghadapi persaingan. Fokus Penelitian Skripsi ini adalah (1) Bagaimana strategi promosi periklanan pada kaos kosong tulungagung (2) Bagaimana strategi promosi seller pada kaos kosong tulungagung (3) Bagaimana kedua strategi promosi kaos kosong tulungagung dalam meningkatkan penjualan. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui strategi promosi dalam peningkatan penjualan pada Kaos Kosong Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang terkumpul akan dianalisis dengan menggunakan kondensasi data dan penyajian data sehingga bisa ditarik sebuah kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Strategi promosi periklanan yang dilakukan Kaos Kosong Tulungagung adalah dengan penempelan sebuah brosur pada dinding atau menyebarkan langsung kepada konsumen yang sudah membeli produknya. Promosi produk pada Kaos Kosong Tulungagung menggunakan penyebaran brosur ini memungkinkan penyampaian iklan yang terstruktur dan terarah untuk menjangkau target pasar yang luas, sehingga penggunaan strategi promosi menggunakan penyebaran brosur ini cukup efektif untuk memasarkan produk. (2) Strategi promosi seller yang dilakukan pada Kaos Kosong Tulungagung adalah dengan menggunakan platform media sosial yaitu Instagram, Facebook dan Whatsapp dengan platform ini memungkinkan strategi promosi seller yang lebih terarah, efektif dan memiliki dampak yang signifikan. (3) Strategi promosi periklanan dengan menggunakan brosur menyebabkan konsumen lebih cepat bosan tetapi dengan adanya strategi promosi seller yang memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook dan Whatsapp membuat perusahaan mampu bersaing untuk menjangkau target pasar lebih luas dan akan menguntungkan bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualan.

Kata Kunci: Strategi Promosi Periklanan, Strategi Promosi Seller, Kaos

ABSTRACT

Thesis with the title 'Promotion Strategy in Increasing Sales on Plain T-Shirt Products (Case Study at Tulungagung Empty T-Shirt Home Industry in Kauman Village, Tulungagung District)' written by Moh Hakim Firmansyah, NIM. 126405202173, Supervisor Dr. Moh. Rois Abin, M.Pd.I

This research is motivated by the rapid development of the clothing business which makes the competition in the business world even faster. That way it encourages business people to be able to compete in attracting consumers. So that by using promotional strategies in increasing sales can help business people in facing competition. The focus of this thesis research is (1) How is the advertising promotion strategy on empty tulungagung t-shirts (2) How is the seller's promotion strategy on empty tulungagung t-shirts (3) How are the two promotional strategies of empty tulungagung t-shirts in increasing sales. The purpose of this study was to determine the promotional strategy in increasing sales on Tulungagung Empty T-shirts.

This research uses a descriptive qualitative approach. Data collection techniques through observation, interviews and documentation. The collected data will be analysed using data condensation and data presentation so that a conclusion can be drawn.

The results of this study indicate that: (1) The advertising promotion strategy carried out by Kaos Kosong Tulungagung is by sticking a brochure on the wall or distributing it directly to consumers who have bought the product. Product promotion at Kaos Kosong Tulungagung using the distribution of brochures allows the delivery of structured and directed advertisements to reach a wide target market, so that the use of promotional strategies using the distribution of brochures is quite effective for marketing products. (2) The seller promotion strategy carried out at Kaos Kosong Tulungagung is to use social media platforms, namely Instagram, Facebook and Whatsapp with this platform allowing a more targeted, effective and significant impact seller promotion strategy. (3) Advertising promotion strategies using brochures cause consumers to get bored faster but with a seller promotion strategy that utilizes social media such as Instagram, Facebook and Whatsapp, the company is able to compete to reach a wider target market and will be profitable for the company to increase sales.

Keywords: Advertising Promotion Strategy, Seller Promotion Strategy, T-shirts