

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Startegi Bauran Pemasaran Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence, Payment, Packaging Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Rempeyek Glowing Tulungagung” ini ditulis oleh Fiska Dewi Nur’aini, Nim 126405202105, jurusan Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Negeri Sayyid Ali Rhmatullah Tulungagung, yang dibimbing Dr. Refki Rusyadi, M.Pd.I.

Penelitian ini di latar belakang oleh fenomena persaingan dalam dunia bisnis yang ada di Indonesia. UMKM Rempeyek Glowing dalam penerapan strategi bauran pemasaran dalam 9P dalam meningkatkan penjualan. Dinamika penjualan yang dilakukan oleh pemilik usaha saat ini banyak diwarnai dengan karagaman strategi pemasaran beserta media sosial dari sistem pemasaran tersebut. Pelaku usaha UMKM Rempeyek Glowing saat ini banyak ditemui di lapangan karena usaha ini dinilai cukup berpotensi.

Tujuan penelitian skripsi ini adalah 1) Bagaimana Startegi Bauran Pemasaran 9P Dalam Meningkatkan Penjualan UMKM Rempeyek Glowing Tulungagung. 2) Apakah kendala yang dihadapi dalam penerapan Startegi Bauran Pemasaran 9P Dalam Meningkatkan Penjualan UMKM Rempeyek Glowing Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan jenis metode penelitian Deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah Pengumpul data dilakukan pada natural setting atau kondisi yang alamiah, sumber data primer dan Teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta, wawancara mendalam, dan dokumentasi sehingga hasil penelitian ini lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini disimpulkan bahwa 1) UMKM Rempeyek Glowing melakukan promosi dalam bentuk iklan di media sosial dan mengikuti bazar yang ada di Tulungagung, dengan itu Rempeyek Glowing makin banyak dikenal lebih luas dalam memasarkan produknya. 2) Hambatan yang dialami UMKM Rempeyek Glowing dari segi produk adalah Hambatan mengenai perolehan bahan bakunya yang terkadang masih mengalami kesulitan seperti bahan baku untuk membuat olahahan rempeyek tersebut.

Kata Kunci : *Penerapan Strategi Bauran Pemasaran 9P, Marketing Mix.*

ABSTRACT

The thesis entitled “Analysis of the Marketing Mix Strategy of Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence, Payment, Packaging in Increasing the Sales Volume of Glowing Rempeyek Tulungagung Micro, Small and Medium Enterprises” This was written by Fiska Dewi Nur'aini, Student ID 126405202105, majoring in Sharia Business Management, Faculty of Economics and Islamic Business, Sayyid Ali Rhmatullah Tulungagung State University, under the supervision of Dr. Refki Rusyadi, M.Pd.I.

This research is motivated by the phenomenon of competition in the business world in Indonesia. Glowing Rempeyek MSME in the application of a 9P marketing mix strategy to increase sales. The sales dynamics carried out by business owners today are largely influenced by the diversity of marketing strategies and social media used in these marketing systems. Glowing Rempeyek MSME business actors are currently widely found in the field because this business is considered to have considerable potential.

The objectives of this thesis research are 1) How the 9P Marketing Mix Strategy improves sales at Glowing Rempeyek Tulungagung MSME. 2) What obstacles are faced in the implementation of the 9P Marketing Mix Strategy in improving sales at Glowing Rempeyek Tulungagung MSME.

This study uses a qualitative descriptive research method. The data collection technique used is data collection carried out in a natural setting or natural conditions, primary data sources and data collection techniques are more in participatory observation, in-depth interviews, and documentation so that the results of this study emphasize meaning rather than generalization.

The results obtained from this study concluded that 1) Rempeyek Glowing MSMEs conduct promotions in the form of advertisements on social media and participate in bazaars in Tulungagung, with that Rempeyek Glowing is increasingly widely recognized in marketing its products. 2) The obstacles experienced by Rempeyek Glowing MSMEs in terms of products are obstacles regarding the acquisition of raw materials, which sometimes still experience difficulties, such as raw materials for making rempeyek.

Keywords: *Application of the 9P Marketing Mix Strategy.*