ABSTRAK

Skripsi dengan judul "Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Konveksi ABA Collection Kecamatan kedungwaru Kabupaten Tulungagung" ini ditulis oleh Muhammad Ainuzzain, NIM 126402202124, dengan dosen pembimbing Dr. Binti Nur Asiyah, M.Si.

Kata kunci : Bauran Pemasaran, Pemasaran Syariah, Volume Penjualan

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh ketatnya persaingan bisnis pada usaha konveksi khususnya mendorong pemilik usaha untuk menerapkan strategi pemasaran yang tidak hanya memberikan keuntungan secara ekonomi saja, tetapi juga selaras dengan nilai-nilai syariah.

Fokus penelitian dalam skripsi ini yaitu (1) Bagaimana strategi produk berdasarkan syariah pada usaha konveksi ABA Collection, (2) Bagaimana strategi penetapan harga berdasarkan syariah pada usaha koneksi ABA Collection, (3) Bagaimana strategi lokasi berdasarkan syariah pada usaha konveksi ABA Collection, (4) Bagaimana strategi promosi berdasarkan syariah pada usaha konveksi ABA Collection.

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

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Strategi produk pada usaha konveksi Aba Collection adalah dengan menjaga kualitas produk melalui pemilihan bahan kain yang berkualitas, kerapihan jahitan, ketahanan produk serta kemampuan menyesuaikan desain sesuai permintaan pelanggan. Aba Collection juga menekankan aspek keunikan dan nilai tambah pada produknya, seperti kerapihan jahitan, kesesuaian ukuran, dan detail finishing yang rapi. (2) Aba Collection menetapkan harga didasarkan pada perhitungan biaya produksi yang jelas, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya operasional. Semua komponen dijelaskan secara jelas kepada pelanggan. (3) Konveksi Aba Collection memiliki lokasi usaha yang cukup strategis sehingga mudah dijangkau oleh konsumen. Konsumen dapat mengakses lokasi dengan mudah karena lokasi yang dipilih dekat dengan pusat aktivitas masyarakat, seperti area pemukiman, sekolah, atau pusat perbelanjaan. (4) Strategi promosi yang dijalankan pada usaha konveksi Aba Collection adalah perpaduan antara digital marketing, promosi mulut ke mulut (word of mouth), hubungan masyarakat (public relation), hingga diskon/potongan harga.

ABSTRACT

This thesis, entitled “Marketing Mix Strategies to Increase Sales Volume at ABA Collection Garment Business in Kedungwaru District, Tulungagung Regency,” was written by Muhammad Ainuzzain, Student ID Number 126402202124, under the supervision of Dr. Binti Nur Asiyah, M.Si.

Keywords: Marketing Mix, Sharia Marketing, Sales Volume

This study was motivated by the intense business competition in the garment industry, which has encouraged business owners to implement marketing strategies that not only provide economic benefits but are also in line with sharia values.

The focus of this thesis is (1) How to implement sharia-based product strategies in the ABA Collection clothing business, (2) How to implement sharia-based pricing strategies in the ABA Collection clothing business, (3) How to implement sharia-based location strategies in the ABA Collection clothing business, (4) How to implement sharia-based promotion strategies in the ABA Collection clothing business.

This study uses qualitative research with a descriptive approach. The data sources obtained are primary and secondary data. Data collection techniques include observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques include data reduction, data presentation, and conclusion drawing.

The results of the study show that (1) Aba Collection's product strategy is to maintain product quality through the selection of high-quality fabrics, neat stitching, product durability, and the ability to customize designs according to customer requests. Aba Collection also emphasizes the uniqueness and added value of its products, such as neat stitching, size suitability, and neat finishing details. (2) Aba Collection sets prices based on clear production cost calculations, including raw material costs, labor costs, and operational costs. All components are clearly explained to customers. (3) Aba Collection Convection has a strategic business location that is easily accessible to consumers. Consumers can easily access the location because it is close to community activity centers, such as residential areas, schools, or shopping centers. (4) The promotional strategy implemented by Aba Collection Convection is a combination of digital marketing, word of mouth, public relations, and discounts/price reductions.