

ABSTRACT

Thesis on title “Strategy of Marketing Mixon Sales System at Farah Mode Muslim Fashion Store Gaprang Kanigoro Blitar District” is written by Tuhfatus Salma NIM 1742143286, advisor: Muhammad Aswad, S. Ag., M.A.

The more day pass business competition is getting tougher and can't be denied if companies increasingly in activating marketing. Everyday technologically also more advanced. So, with this development, society is made easier in performing daily activities including one is marketing and online sales. In order to maintain their business, the company must be smarter in promoting its goods in the real world and in cyberspace. Therefore, this research raised the issue about marketing mix strategy applied in Farah Mode muslim fashion store to know the effect of mix marketing applied to sales system.

The focus of research in this thesis writing are: (1) what is the product strategy applied by the Farah Mode muslim fashion store? (2) what is the price strategy applied by the Farah Mode muslim fashion store? (3) what is the place strategy applied by the Farah Mode muslim fashion store? (4) what is the promotion strategy applied by the Farah Mode muslim fashion store?

The method used in this research is qualitative descriptive. The data collection technique used are observation and directly interview to get data from Farah Mode store and documentation. Researchers directly interview the owner store about applied strategy, sales system and sales activities undertaken. Other than interviews with owner store, employees explanation also add to the obvious results of observation.

Research results about applied strategy in Farah Mode store and the influence to sales system. Product strategy applied is provide a diverse product and keep up with the trend. Secondly, price strategy is by providing a cheap price by taking items from the tailor. Next is the place strategy and distribution channel is by choosing a strategic location on the main roadside Malang-Blitar-Tulungagung and organizing stores as attractive. And the last is promotion strategy, this store has already done some promotions included online promotion but it's not maximal.

Keyword: strategy, marketing mix, and sales system

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran Dalam Sistem Penjualan Toko Busana Muslim Farah Mode Desa Gaprang Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar” ini ditulis oleh Tuhfatus Salma, NIM 1742143286, pembimbing Muhammad Aswad, S.Ag., M.A.

Semakin hari persaingan bisnis semakin ketat dan tidak dapat dipungkiri jika perusahaan-perusahaan semakin gencar dalam melakukan pemasaran. Teknologipun semakin hari semakin canggih pula. Sehingga dengan perkembangan ini masyarakat dipermudah dalam melakukan kegiatan sehari-hari termasuk salah satunya adalah pemasaran penjualan yang bersifat online. Agar dapat terus mempertahankan usahanya, perusahaan harus lebih pintar dalam memasarkan barangnya baik di dunia nyata maupun di dunia maya. Oleh karena itu, penelitian ini mengangkat permasalahan tentang strategi bauran pemasaran yang diterapkan pada toko busana muslim Farah Mode untuk mengetahui pengaruh penerapan bauran pemasaran terhadap sistem penjualan yang ada.

Fokus penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah: (1) bagaimana strategi produk yang diterapkan toko busana muslim Farah Mode dalam sistem penjualannya? (2) bagaimana strategi harga yang diterapkan toko busana muslim Farah Mode dalam sistem penjualannya? (3) bagaimanakah strategi pemilihan lokasi dan saluran distribusi yang diterapkan toko busana muslim Farah Mode dalam sistem penjualannya? (4) bagaimana strategi promosi yang diterapkan toko busana muslim Farah Mode dalam sistem penjualannya?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara secara langsung untuk mendapatkan data dari toko Farah Mode serta dokumentasi. Peneliti langsung mewawancarai pemilik toko mengenai strategi-strategi yang diterapkan dan sistem penjualan yang ada serta serangkaian kegiatan-kegiatan penjualan yang dilakukan. Selain wawancara dengan pemilik toko, penjelasan para karyawan juga menambah jelas hasil observasi.

Hasil penelitian terkait strategi-strategi yang diterapkan toko busana muslim Farah Mode dalam sistem penjualannya. Strategi produk yang diterapkan adalah dengan memberikan produk yang beragam dan terus mengikuti trend. Yang kedua adalah strategi harga yakni memberikan harga murah dengan cara mengambil barang dari penjahitnya langsung. Selanjutnya adalah strategi tempat dan saluran distribusi yakni dengan memilih lokasi yang strategis di tepi jalan utama Malang-Blitar-Tulungagung dan menata toko dengan semenarik mungkin. Dan yang terakhir ada strategi promosi, toko ini sudah melakukan beberapa promosi termasuk melalui online hanya saja dalam promosi usaha yang dilakukan kurang maksimal.

Kata kunci: strategi, bauran pemasaran dan sistem penjualan