

ABSTRAK

Dewi Kutsiyah Wulandari, 2022, *Strategi Pemasaran Pada Usaha Mebel Anugerah D'Jati Dalam Meningkatkan Jumlah Pembeli di Jalan Jokotole Kabupaten Pamekasan*, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing: Fahrurrozi, M.E.I.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Usaha Meubel.

Perusahaan sebagai salah satu unsur yang menjalankan aktifitas perekonomian, keberhasilan suatu perusahaan sangat ditentukan oleh keberhasilan usaha pemasaran dari produk yang dihasilkannya. Oleh sebab itu, usaha-usaha pemasaran haruslah diarahkan pada konsumen yang ingin dituju sebagai sasaran pasarnya. Dalam hal ini maka usaha pemasaran yang menunjang keberhasilan perusahaan haruslah didasarkan pada konsep pemasaran yang tepat. Kehadiran mebel di rumah-rumah dan bangunan lain sudah menjadi suatu keharusan, maka tidaklah mengherankan apabila banyak pengusaha yang terjun ke masyarakat. Mebel Anugerah D'jati merupakan salah satu mebel yang berada di kabupaten pamekasan. Mebel Anugerah D'jati telah berdiri sejak 1974 tahun yang lalu dan beralokasi di Jalan Jokotole Kabupaten Pamekasan sebelah selatan jalan tepat di depan kantor perdagangan atau diantara empat dari beberapa toko mebel yang lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Pemasaran Pada Usaha Mebel Anugerah D'Jati Dalam Meningkatkan Jumlah Pembeli di Jalan Jokotole Kabupaten Pamekasan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Tehnik pengumpulan data memakai tiga cara yaitu: obsevasi, wawancara, dan dokumentasi. Kemudian dari data yang diperoleh di sederhanakan dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dengan menggunakan tiga tahapan analisis yaitu pengelompokan, pengecekan, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini diperoleh bahwa usaha mebel Anugerah Djati yang berada di jalan Jokotole kabupaten Pamekasan menggunakan strategi pemasaran STP, yaitu segmentasi, targetting, dan positioning. Proses segmentasi dilakukan dengan aspek geografis, yang mana dalam proses segmentasi ini meubel Anugerah Djati lebih memfokuskan pada masyarakat perkotaan yang memang mempunyai penghasilan lebih. Sementara itu peningkatan penjualan adalah target dari proses pemasaran yang dilakukan. Dan mengunggulkan kualitas kayu jati menjadi cara agar bisa memikat minat konsumen. Yang menjadi faktor pendukung proses pemasaran usaha meubel Anugerah Djati yaitu: 1) Banyaknya relasi yang sudah dimiliki oleh usaha meubel anugerah djati, 2) Kualitas produk yang dipasarkan memiliki keunggulan dari para pesaing, 3) Harga yang ditawarkan dibawah harga para pesaing. Adapun faktor yang menghambat proses pemasaran usaha mebel Anugerah Djati yaitu: 1) Minimnya tim khusus yang berpengalaman di bidang pemasaran, 2) Terlalu banyaknya para pesaing yang juga bergerak dibidang usaha mebel, 3) Sering terjadinya persaingan yang tidak sehat diantara para kompetitor lainnya.