

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Strategi Bauran Pemasaran Home Industri Sabun Pudín di Desa Tandem Hulu 1, Kecaamatan Hamparan Perak, Kabupaten Deli Serdang. Penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif dengan pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan *triangulasi* (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah informasi berupa data yang diperoleh secara langsung oleh informan dari Home Industri Sabun Pudín. Sampel pada penelitian ini adalah Home Industri Sabun Pudín. Analisis pengolahan data pada penelitian ini menggunakan *Microsoft Office Software Word* 2016. Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan adanya penurunan penjualan produk sabun cuci piring dan deterjen. Dan beberapa strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan seperti meningkatkan strategi produk dengan memperbaiki kemasan, strategi harga yaitu mencari berbagai sumber bahan baku agar mendapatkan harga yang lebih murah, dan meningkatkan strategi promosi.

Kata Kunci : Produk, Harga, Promosi, Tempat/Lokasi

ABSTRACT

This study aims to analyze the Marketing Mix Strategy of Pudín Soap Home Industry in Tandem Hulu 1 Village, Hamparan Perak District, Deli Serdang Regency. This study uses descriptive qualitative with data source sampling carried out purposively and snowball, data collection techniques with triangulation (combined), data analysis is inductive/qualitative, and qualitative research results emphasize meaning more than generalization. The data used in this study is information in the form of data obtained directly by informants from Pudín Soap Home Industry. The sample in this study is Pudín Soap Home Industry. Data processing analysis in this study uses Microsoft Office Software Word 2016. Based on the results of the study, it can be concluded that there was a decrease in sales of dishwashing soap and detergent products. And some effective marketing strategies to increase sales such as improving product strategies by improving packaging, pricing strategies, namely finding various sources of raw materials to get cheaper prices, and increasing promotional strategies.

Keywords : Product, Price, Promotion, Place/Location