

ABSTRAK

Arini Camilia W, 2023. Strategi pengembangan usaha industri tahu dalam meningkatkan hasil penjualan. Skripsi Jurusan Fakultas Agama Islam, Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo. Dosen pembimbing (1) Faridy, M.H (2) Moh. Idil Gufron, M.E.I

Kata Kunci :

Strategi pengembangan, strategi pemasaran, faktor pendukung dan penghambat pemasaran.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan, strategi pemasaran, dan faktor pendukung dan penghambat pemasaran industri tahu, data dikumpulkan dengan suatu metode studi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UD. Maju Jaya menggunakan strategi pemasaran menurut Philip Kotler yakni 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, Process*). Dan strategi pengembangan usahanya menggunakan metode Kotler Armstrong ialah kualitas produk, varian produk, gaya dan desain produk, sedangkan pendukung dan penghambatnya menggunakan empat faktor pendukung Kemajuan dalam teknologi, Perubahan dalam kebutuhan konsumen, Hidup produk yang sangat pendek, Meningkatkan persaingan pasar internasional, sedangkan untuk penghambat menggunakan tujuh faktor penghambat ialah kurangnya sumber daya modal pada perusahaan, Pendeknya

tahap pertumbuhan pada barang-barang yang berhasil, Mutu jasa yang semakin menurun, Pasar yang terpecah-pecah, Kendala sosial dan pemerintah, Mahalnya proses pengembangan produk baru, Pesaing yang semakin meningkat. Jadi UD. Maju Jaya menggunakan semua indikator tersebut untuk meningkatkan hasil penjualan.

