

ABSTRAK

Skripsi dengan judul "Strategi Pengembangan Produk Alat Dapur Dalam Meningkatkan Volume Penjualan" (Studi Kasus PT. Gemilang Logam Ngunut Tulungagung). Di tulis oleh Fidllotu Zahrok, NIM 12405173073, Pembimbing Hj. Amalia Nuril Hidayati, M.Sy

Di era globalisasi ini perkembangan dunia bisnis semakin berkembang semakin pesat, para pemilik usaha berlomba-lomba untuk memasarkan produk yang mereka produksi agar menarik minat para konsumen. Persaingan yang semakin ketat akan menuntut para pengusaha untuk melakukan pengembangan terhadap produk yang dihasilkan dengan melakukan inovasi-inovasi baru terhadap produknya. Sehingga hal ini menimbulkan kompetisi agar produk yang dihasilkannya mempunyai kualitas yang paling baik diantara produk perusahaan lain yang sejenis. Para pemilik usaha juga saling mengatur strategi agar produk-produk mereka diminati konsumen.

Maka dari itu penelitian ini mengangkat permasalahan: 1) Bagaimana strategi pengembangan produk alat dapur yang dilakukan oleh PT. Gemilang Logam dalam meningkatkan volume penjualan. 2) Apa saja kendala yang dihadapi oleh PT. Gemilang Logam dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan. 3) Bagaimana solusi yang dilakukan PT. Gemilang Logam untuk menghadapi kendala dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis studi kasus. Metode pengumpulan data dari penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dengan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pengujian keabsahan data dengan menggunakan teknik triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1) PT. Gemilang Logam telah menerapkan strategi pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan dengan melakukan strategi peningkatan kualitas (*quality improvement*), strategi peningkatan keistimewaan (*feature improvement*), strategi peningkatan gaya (*style improvement*). 2) Kendala yang dihadapi dalam proses pengembangan produk yaitu terdapat dari segi bahan baku, karyawan, dan persaingan pasar. 3) Solusi untuk mengatasi bahan baku yang mulai naik dan langka yaitu dengan mencari supplier lain dan menyetok bahan baku yang banyak di gudang, memberi sanksi tegas kepada setiap karyawan yang tidak disiplin, melakukan pengembangan produk untuk menghadapi persaingan pasar yang sangat ketat.

Kata Kunci: *Strategi, Pengembangan produk, Alat Dapur, Volume Penjualan*

ABSTRACT

The thesis entitled "Kitchenware Product Development Strategy to Increase Sales Volume" (Case Study of Gemilang Logam Ngunut Tulungagung). Written by Fidllotu Zahrok, Student Number 12405173073, Supervisor: Hj. Amalia Nuril Hidayati, M. Sy

In the globalization era, the development of the business sector is growing rapidly, entrepreneurs are competing to sell their products to attract the interest of customers. Tighter competition makes entrepreneurs need to develop their products by making new innovations, so it can creates a competition and make their products have the best quality among other similar companies' products. Entrepreneurs also need to set their own strategy so that their products are in demand by customers.

This research focused on: 1) What is the strategy to develope kitchen ware products implemented by Gemilang Logam to increase sales volume. 2) What are obstacles faced by Gemilang Logam in the process of developing products to increase sales volume. 3) what are the solutions made by PT. Gemilang Logam to face obstalacles in the product development process to increase sales volume.

This research used qualitative case study approach. The data collection methods used were observation, interviews, and documentation. The data analysis techniques used were data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The validity of data was checked using triangulation techniques.

The results showed that: 1) Gemilang Logam implemented a product development strategy to increase sales volume by implementing the quality improvement strategy, feature improvement strategy and style improvement strategy. 2) Obstacles faced in the process of product development are in terms of raw materials, employees, and market competition. 3) The solution to overcome shortcoming raw materials and increasing price is by finding another suppliers and stock up on raw materials in warehouses, giving strict sanctions to any undisciplined employee, and carry out product development to face market competition.

Keywords: Strategy, Product development, Kitchenware, Sales Volume