

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Produk *Abid Fresh*” ini ditulis oleh Nofita Risa Indika, Nim 12405183375, pembimbing Dr. Qomarul Huda, M. Ag.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh strategi pengembangan produk terhadap peningkatan volume penjualan pada produk *Abid Fresh* yang menjelaskan tentang pengembangan yang dilakukan oleh usaha *Abid Fresh* yang dilakukan dengan 8 (delapan) tahapan yaitu pencetusan gagasan dan dilanjutkan dengan penyaringan gagasan, pengujian dan pengembangan konsep, pengembangan strategi pemasaran, analisis bisnis, pengembangan produk, pengujian pasar, dan yang terakhir adalah komersialisasi. Dengan ditambah dengan keunikan yang dimiliki usaha ini yaitu produksinya menggunakan cara yang manual dengan menggunakan bahan utama yaitu dari buah asli tanpa menggunakan perasa buatan.

Fokus penelitian ini adalah 1) Bagaimana pengembangan produk terhadap peningkatan volume penjualan pada produk *Abid Fresh*, 2) Apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam pengembangan produk *Abid Fresh*.

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan penelitian ini yaitu dengan menggunakan pendekatan kualitatif jenis deskriptif. Data yang penulis gunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik dalam pengumpulan data yaitu dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil temuan dari penelitian ini adalah strategi pengembangan produk terhadap peningkatan volume penjualan yang terdapat pada produk *Abid Fresh* ini yaitu dengan pengembangan yang telah dilakukan sangat memiliki pengaruh terhadap peningkatan volume penjualan dengan menambah jenis produk dan inovasi kemasan pada produk. Untuk faktor pendukung dan penghambat yang ada yaitu bahan utama dari produk yang digunakan adalah buah asli jadi kualitas yang ada dalam minuman tersebut benar-benar terjamin. Sedangkan untuk faktor penghambatnya yaitu dari produksi yang dilakukan masih manual dan sangat sulit untuk bersaing dengan pabrik. tetapi pemilik usaha dengan bantuan karyawan akan menemukan solusi untuk kebaikan usaha supaya usaha dapat berkembang dan mencapai tujuan usaha.

Kata kunci : *Strategi, Pengembangan Produk, Peningkatan Volume penjualan*

ABSTRACT

This thesis entitled "Analysis of Product Development Strategies to Increase Sales Volume on Abid Fresh Products" was written by Nofita Risa Indika, Nim 12405183375, supervisor Dr. Qomarul Huda, M. Ag.

This research was motivated by a product development strategy to increase sales volume on Abid Fresh products which explained about the development carried out by Abid Fresh's business which was carried out with 8 (eight) stages, namely the generation of ideas and continued with filtering ideas, testing and developing concepts, developing marketing strategies, business analysis, product development, market testing, and finally commercialization. Coupled with the uniqueness of this business, namely the production using a manual method using the main ingredients, namely from real fruit without using artificial flavors.

The focus of this research is 1) How is product development to increase sales volume on Abid Fresh products, 2) What are the supporting and inhibiting factors in the development of Abid Fresh products.

The method used in the implementation of this research is by using a descriptive qualitative approach. The data that the author uses are primary data and secondary data. Techniques in data collection are observation, interviews, and documentation.

The findings of this study are a product development strategy to increase the sales volume contained in this Abid Fresh product, namely the development that has been carried out has an impact on increasing sales volume by adding product types and packaging innovations to the product. For the supporting and inhibiting factors, the main ingredient of the product used is real fruit, so the quality in the drink is absolutely guaranteed. Meanwhile, the inhibiting factor is that the production is still manual and it is very difficult to compete with factories. but business owners with the help of employees will find solutions for the good of the business so that the business can grow and achieve business goals.

Keywords: Strategy, Development Product, Improvement Sales Volume