

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Produk Gula Merah Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus UD. Karya Manis Desa Karangsono Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung)” Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Pembimbing Dr. Mashudi, M.Pd.I.

Penelitian dalam skripsi ini dilatarbelakangi oleh persaingan bisnis yang semakin ketat saat ini, sehingga strategi pengembangan produk sangat penting dilakukan oleh suatu perusahaan agar produk yang dihasilkan lebih unggul dan berkualitas dan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen, sehingga perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Permasalahan yang dirumuskan oleh peneliti yaitu: (1) Bagaimana strategi pengembangan produk gula merah yang dilakukan oleh UD. Karya Manis untuk meningkatkan volume penjualan ? (2) Apa saja kendala yang dihadapi oleh UD. Karya Manis dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan ? (3) Bagaimana solusi yang dilakukan oleh UD. Karya Manis untuk menghadapi kendala dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang memfokuskan kajian pada Strategi Pengembangan Produk Gula Merah Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UD. Karya Manis di desa Karangsono kecamatan Ngunut kabupaten Tulungagung. Teknik pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan ialah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil Penelitian ini: (1) Strategi pengembangan produk gula merah yang dilakukan oleh UD. Karya Manis untuk meningkatkan volume penjualan dengan menggunakan strategi peningkatan kualitas, peningkatan keistimewaan dan peningkatan gaya produk. (2) Kendala dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan meliputi harga bahan baku yang naik dan terlambat serta persaingan pasar. (3) Solusi dalam menghadapi kendala dalam proses pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan yaitu ketika harga bahan baku naik perusahaan menaikkan harga produk namun tetap mengutamakan kualitas dan ketika bahan baku mengalami keterlambatan pihak UD. Karya Manis mencari supplier bahan baku lain, sedangkan dalam persaingan pasar UD. Karya Manis selalu mengedepankan keunggulan produk dan lebih kreatif dalam berinovasi pada produk.

Kata Kunci: Strategi, Pengembangan Produk, Gula Merah, Volume Penjualan

ABSTRACT

Thesis with the title “The Strategy for Development of Brown Sugar Products in Increasing Sales Volume (Case Study of UD. Karya Manis Village, Karangsono District, Ngunut District, Tulungagung Regency)” Faculty of Islamic Economics and Business (FEBI), UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Supervisor Dr. H. Mashudi, M.Pd.I.

The research in this thesis is motivated by today’s increasingly fierce business competition, so that a product development strategy is very important to be carried out by a company so that the products produced are superior and of high quality and can provide satisfaction to consumers, so that companies are able to compete with other companies.

The problems formulated by the researchers are: (1) What is the brown sugar product development strategy carried out by UD. Karya Manis to increase sales volume? (2) What are the obstacles faced by UD. Karya Manis in product development process to increase sales volume ? (3) What is the solution made by UD. Karya Manis to face obstacles in the product development process to increase sales volume.

This research uses a qualitative case study type approach that focuses on the study of Brown Sugar Product Development Strategies in Increasing Sales Volume at UD. Karya Manis in the village of Karangsono, Ngunut sub-district, Tulungagung district. Methods of collecting data from this study using observation, interviews and documentation. The data analysis technique used is through data reduction, data presentation and conclusion.

The results of this study: (1) The brown sugar product development strategy carried out by UD. Karya Manis to increase sales volume by using a strategy of increasing quality, increasing features and improving product style. (2) Obstacles in the product development process to increase sales volume include rising and late raw material prices and market competition. (3) The solution to facing obstacles in the product development process to increase sales volume, namely when the price of raw materials rises, the company increases product prices but still prioritizes quality and when raw materials experience delays, UD. Karya Manis is looking for other raw material suppliers, while in the market competition UD. Karya Manis always prioritizes product excellence and is more creative in innovating products.

Keywords: Strategy, Product Development, Brown Sugar, Sales Volume