

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL LUAR	i
HALAMAN SAMPUL DALAM.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR BAGAN.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Penegasan Istilah	8
F. Sistematika Penulisan Skripsi	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
A. Pengembangan Produk.....	13
1. Pengertian Pengembangan Produk	13
2. Pengertian Produk Baru	15
3. Tujuan Pengembangan Produk Baru.....	16
4. Tahap-tahap Pengembangan Produk.....	17
5. Faktor-faktor yang Mendorong Perusahaan Melakukan Pengembangan Produk	26
6. Program-program Pengembangan Produk	28
B. Produk	29
1. Pengertian Produk	29

2. Pengertian Kualitas Produk.....	31
3. Klasifikasi Produk.....	32
4. Siklus Hidup Produk.....	35
5. Tingkatan Produk.....	37
6. Indikator Produk.....	38
C. Penjualan.....	39
1. Pengertian Penjualan.....	39
2. Tujuan Penjualan.....	41
3. Proses Penjualan.....	42
4. Peningkatan Penjualan.....	45
5. Pengertian Produktivitas.....	46
6. Faktor yang Mempengaruhi Produktivitas Penjualan.....	47
7. Jenis-jenis Penjualan.....	49
D. Pengembangan Produk Menurut Pandangan Islam.....	50
1. Pengertian Produk Halal.....	51
2. Jenis-jenis Produk Halal.....	53
E. Penelitian Terdahulu.....	57
F. Kerangka Berfikir.....	61
BAB III METODE PENELITIAN.....	62
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	62
1. Jenis Penelitian.....	63
2. Pendekatan Penelitian.....	63
B. Lokasi Penelitian.....	64
C. Kehadiran Penelitian.....	64
D. Data dan Sumber Data.....	65
E. Teknik Pengumpulan Data.....	67
F. Teknik Analisis Data.....	69
G. Pengecekan Keabsahan Temuan.....	70
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	72
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	74
A. Gambaran Umum.....	74

1. Sejarah Berdirinya Kedai Teh Tarik DMR	74
2. Lokasi Kedai Teh Tarik DMR	76
3. Visi dan Misi Usaha	77
4. Sasaran	77
5. Struktur Organisasi	79
6. Produk	81
7. Data Penjualan	86
B. Paparan Data	88
1. Strategi Penciptaan Gagasan dalam Meningkatkan Penjualan di Kedai Teh Tarik DMR.....	88
2. Strategi Pengujian Produk dan Uji Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan di Kedai Teh Tarik DMR.....	95
3. Strategi Komersialisasi dalam Meningkatkan Penjualan di Kedai Teh Tarik DMR	104
4. Peningkatan Penjualan Pasca Penerapan Strategi Pengembangan Produk di Kedai Teh Tarik DMR.....	111
C. Temuan Penelitian.....	114
BAB V PEMBAHASAN	124
A. Strategi Penciptaan Gagasan dalam Meningkatkan Penjualan di Kedai Teh Tarik DMR	125
B. Strategi Pengujian Produk dan Uji Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan di Kedai Teh Tarik DMR.....	129
C. Strategi Komersialisasi dalam Meningkatkan Penjualan di Kedai Teh Tarik DMR.....	135
D. Peningkatan Penjualan Pasca Penerapan Strategi Pengembangan Produk di Kedai Teh Tarik DMR.....	139
BAB VI PENUTUP	140
A. Kesimpulan	140
B. Saran.....	142

DAFTAR PUSTAKA	144
LAMPIRAN.....	148