

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Kain Tenun Ikat Telagasari” ini ditulis oleh Litha Septiana Nurkhasanah Putri, NIM. 12405193079, dengan pembimbing oleh Ahmad Syaichoni. M. Sy.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Produk, Volume Penjualan, UMKM

Penelitian ini dilatar belakangi kondisi persaingan, sangat berbahaya bagi suatu usaha bila hanya mengandalkan produk yang ada tanpa adanya usaha tertentu untuk mengembangkannya. Oleh karena itu, setiap usaha di dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualan dan memperluas pemasarannya, perlu mengadakan inovasi produk dan penyempurnaan produk yang dihasilkan ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna dan daya pemuas, serta daya tarik yang lebih besar. adalah usaha yang bergerak dibidang Kain Tenun yang sudah berdiri kurang lebih selama sepuluh tahun, sehingga sudah banyak pengalaman dalam proses pengembangan produk yang telah dilakukan.

Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) untuk menganalisis strategi pengembangan produk yang diterapkan oleh Kain Tenun Ikat Telagasari Trenggalek dalam meningkatkan volume penjualan; dan (2) untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung maupun menghambat proses pengembangan produk tersebut dalam mencapai tujuan peningkatan penjualan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pengumpulan data dengan mengumpulkan data-data aktual yang relevan atau sumber data primer dan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi di Usaha Kain Tenun Ikat Telagasari Trenggalek.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan di Usaha Kain Tenun Ikat Telagasari Trenggalek berkaitan erat dengan pengembangan produk dan penjualan. Hal ini dapat dilihat dari data penjualan yang cenderung banyak mengalami peningkatan. Karena dengan pengembangan produk usaha ini tidak akan mengalami penurunan penjualan yang terlalu banyak. Sebaliknya, pengembangan produk dapat membantu meningkatkan volume penjualan. Selain itu, terdapat faktor pendukung dan penghambat dari Usaha Dagang ini. Faktor pendukungnya yaitu: keinginan untuk menaikkan omset, mengikuti perkembangan trend sekarang, dan kemajuan teknologi. Sedangkan faktor penghambatnya adalah kurangnya ide atau gagasan dan mahalnya biaya proses pengembangan produk.

ABSTRACT

The thesis entitled "Product Development Strategy in Increasing Sales Volume on Telagasari Ikat Woven Fabric" was written by Litha Septiana Nurkhasanah Putri, NIM 12405193079, supervised by Ahmad Syaichoni. M. Sy.

Keywords: Strategy Product Development, Sales Volume, UMKM

This research is motivated by competitive conditions, it is very dangerous for a business if it only relies on existing products without any specific efforts to develop them. Therefore, every business in maintaining and increasing sales and expanding its marketing, needs to carry out product innovation and refinement of the products produced in a better direction, so that they can provide greater usability and satisfaction, as well as greater appeal. is a business engaged in the field of Woven Fabrics that has been established for approximately ten years, so that it has a lot of experience in the product development process that has been carried out.

The objectives of this research are: (1) to analyze the product development strategies implemented by Telagasari Ikat Woven Cloth, Trenggalek, to increase sales volume; and (2) to identify the factors that support and inhibit the product development process in achieving the goal of increasing sales.

This study uses a qualitative approach with a descriptive method. Data collection involves gathering relevant actual data or primary data sources and through observation, interviews, and documentation at the Telagasari Ikat Woven Cloth Business in Trenggalek.

The results of this study indicate that product development efforts to increase sales volume at the Telagasari Ikat Woven Cloth Business in Trenggalek are closely related to product development and sales. This can be seen from the sales data which tends to experience a lot of increases. Because with product development, this business will not experience a significant decline in sales. On the contrary, product development can help increase sales volume. In addition, there are supporting and inhibiting factors for this Trading Business. Supporting factors include: the desire to increase turnover, following current trends, and technological advances. Meanwhile, inhibiting factors are the lack of ideas or concepts and the high cost of the product development process.