

ABSTRAK**Nafisah Amelia, 1950210193, Analisis Strategi Promosi dan Kualitas Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan UD. Rizky Antique & Furniture**

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) Untuk mengidentifikasi mengenai bagaimana analisis startegi promosi dan kualitas produk pada industri UD. Rizky Antique & Furniture dalam meningkatkan volume penjualan, (2) Untuk mengetahui Bagaimana kendala dari kegiatan promosi dan kualitas produk dari UD. Rizky Antique & Furniture agar dapat meningkatkan volume penjualan, dan (3) Untuk mengetahui solusi dari kendala saat melakukan strategi promosi dan kualitas produk sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, dengan subjek penelitian yakni pemilik UD. Rizky Furniture dan Anitique, Manajer pemasaran dan Pengawas produksi UD. Rizky Furniture dan Anitique, tukang kayu pahat UD. Rizky Furniture dan Anitique, konsumen UD. Rizky Furniture dan Anitique.. adapun sumber data yang digunakan pada penelitian ini ialah observasi, wawancara dan dokumentasi. Pengujian keabsahan data yakni menggunakan triangulasi . teknik analisis data pada penelitian ini ialah reduksi data, data display dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini ialah (1) startegi promosi yakni personal selling, promosi penjualan, hubungan masyarakat, word of mouth, dan portal media sosial marketing dan kualitas produk yakni ketahanan produk, desain produk serta bahan baku yang berkualitas (2) Kendala yang dirasakan pada UD. Rizky Antique & Furniture pada saat penerapan proses promosi dan juga kualitas produk yaitu berasal dari faktor eksternal maupun internal. (3) Solusi dari kendala pada UD. Rizky Antique & Furniture memberikan anggaran adevertising, Menjaga hubungan baik dengan konsumen, pembaharuan desain produk, upgrading skill tukang, membeli alat pengering kayu, kerja sama dengan tukang kayu rumahan, membeli kayu jati lawasan.

Kata Kunci : Strategi Promosi, Kualitas Produk, Volume Penjualan.