

ABSTRAK

Naim Mutohar (212443). “Implementasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Roti Bakar Radja Kudus”. Skripsi, Kudus: Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Prodi Manajemen Bisnis Syariah STAIN Kudus 2017.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Implementasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Roti Bakar Radja Kudus, untuk mengetahui Faktor-faktor Apa Saja Yang Mempengaruhi Implementasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Roti Bakar Radja Kudus.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Jenis sumber data yang digunakan meliputi dua macam yaitu : pertama, sumber data primer yang diperoleh dari karyawan, Pemilik Roti Bakar Radja Kudus. Kedua, sumber data sekunder berupa dokumen, katalog, dan media alternatif lainnya yang berhubungan dengan masalah penelitian. Adapun langkah-langkah yang ditempuh dalam penelitian ini meliputi tahap teknik pengumpulan data. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan aktivitas dalam analisis data yaitu: pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini meliputi : (1) Implementasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Roti Bakar Radja Kudus yaitu dengan cara melakukan modifikasi produk. Pertama, memodifikasi bentuk produk. Kedua, memodifikasi warna produk. Ketiga, memodifikasi harga. (2) Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Implementasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Roti Bakar Radja Kudus yaitu Produknya sesuai dengan kebutuhan konsumen, Harga produk dapat dijangkau oleh semua konsumen, Mutu dan kualitas yang baik maka konsumen akan tetap loyal terhadap produk dari perusahaan tersebut.

Kata kunci :Implementasi Strategi, Pengembangan Produk Dan Volume Penjualan.