

**ABSTRAK**

**Dwi Nuryanti (NIM 1720310198), Analisis Strategi Diversifikasi Varian Rasa Produk Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Studi Kasus pada UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy Ngembal Kulon Kudus.** UD Sirup Cap Manggis layak menjadi tempat penelitian karena dari segi banyaknya para pesaing yang memiliki produk sejenis yakni sirup yang ada di wilayah Kota Kudus, akan tetapi saya tertarik dengan UD Sirup cap manggis selain produksi sirup baru tahun 2016 akan tetapi mampu bersaing dengan para pesaing yang lain dengan menggunakan strategi diversifikasi untuk cara memenangkan persaingan dengan menambahkan varian rasa pada produk sehingga para konsumen tidak merasa bosan dengan varian yang itu itu saja.

Penelitian ini bertujuan untuk untuk mengetahui strategi diversifikasi produk pada varian rasa menang di UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy serta dapat mengetahui bagaimana tujuan, manfaat, dan pengendalian resiko yang diterapkan di UD Sirup Cap Manggis dengan diterapkannya strategi diversifikasi varian rasa produk pada sirup, serta untuk mengetahui dampak strategi diversifikasi produk pada varian rasa sirup untuk meningkatkan volume penjualan di UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif digunakan dalam mencari, mengumpulkan dan menganalisis data. Sudut pandang pendekatan kualitatif memberikan pemahaman gagasan secara mendalam dari suatu permasalahan yang akan diteliti. Dan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah analisis diversifikasi varian rasa produk untuk meningkatkan volume penjualan studi kasus pada UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy Ngembal Kulon Kudus, dengan menganalisis bagaimana strategi diversifikasi diterapkannya di perusahaan dan bagaimana dampak adanya strategi diterapkannya di perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan.

Hasil dari analisis strategi diversifikasi varians rasa produk dimana lebih memfokuskan untuk perkembangan varian rasa produknya yang semula hanya berfokus pada satu varian rasa yaitu framboze akan tetapi pada UD Sirup Cap Manggis dari tahun ketahun memproduksi dan menginovasi varians rasa produk sirupnya agar dapat diminati banyak konsumen dan memiliki ciri khas tersendiri. Dalam penganekaragaman varian rasa inilah dibuat oleh perusahaan produk masih sejenis yaitu sirup akan tetapi varian rasa ditambahkan agar semakin lengkap dan konsumen mudah dalam memilih varian rasa yang diminatinya. Dengan cara strategi diversifikasi inilah perusahaan berharap para konsumen setia dan lebih puas dengan produk yang di produksi di UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy dan menjadikan pembeda dari produksi perusahaan lain yang memang sejenis. Sedangkan dari hasil analisis dampak diterapkannya strategi diversifikasi untuk meningkatkan volume penjualan ialah dari tahun ketahun selalu meningkat, dengan strategi diversifikasi varian rasa produk yang digunakan pada UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy mampu meningkatkan volume dalam penjualan dimana tingkat penjualan suatu produk yang di produksi sangat berpengaruh besar terhadap kelangsungan hidup suatu perusahaan.

**Kata Kunci: Strategi Diversifikasi Varian Rasa Produk Dan Volume Penjualan**