

ABSTRAK

Nama: M.Kamal Zamroni, NIM: 212229, Judul: “Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Kualitas Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi kasus pada Perusahaan Krupuk Bawang SUS di desa Mojosimo Kecamatan Gajah Kabupaten Demak)”, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran kualitas produk Perusahaan Krupuk Bawang SUS di Mojosimo. 2) Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran kualitas produk dalam meningkatkan Volume Penjualan Perusahaan Krupuk Bawang SUS di Mojosimo.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian *Field research* (penelitian lapangan) yaitu melaksanakan penelitian lapangan untuk memperoleh data atau informasi secara langsung dengan mendatangi informan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi yang diperoleh dari informan terkait dengan permasalahan penelitian, yaitu pemilik usaha, karyawan dan konsumen. Penelitian ini menggunakan objek penelitian di Perusahaan Krupuk Bawang SUS di desa Mojosimo.

Dari hasil pembahasan dan pemaparan analisis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa 1) strategi pemasaran Perusahaan Krupuk Bawang SUS di desa Mojosimo meliputi segmentasi, targetting, dan positioning. 2) meningkatkan volume penjualan Perusahaan Krupuk Bawang SUS meliputi produk dan distribusi. 3) rata-rata peningkatan penjualan pada tahun 2014, 2015 dan 2016.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Volume Penjualan