

ABSTRAK

Lujeng Baeko Mulyati (NIM. 1320310174). *Analisis Kualitas Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UD. Jenang Karomah Kudus.* Skripsi, Kudus: Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam/MBS STAIN Kudus, 2017.

Kemajuan dan perkembangan zaman merubah cara pandang konsumen dalam memilih sebuah produk yang diinginkan. Kualitas produk merupakan segala sesuatu yang diinginkan dan dikehendaki pelanggan. Pada UD. Jenang Karomah Kudus, perusahaan mengutamakan kepuasan pelanggan yang pada dasarnya perusahaan industri. UD. Jenang Karomah Kudus menjamin kualitas yang baik dari produk yang dihasilkan. Kualitas produk yang baik, dapat meningkatkan volume penjualan yang baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana upaya yang dilakukan untuk menghasilkan kualitas produk yang baik untuk meningkatkan volume penjualan pada UD. Jenang Karomah Kudus.

Jenis dan pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif yaitu suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena-fenomena, peristiwa, aktivitas, sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok. Dengan pendekatan kualitatif, peneliti dapat menggali data-data, fakta-fakta, yang lebih tuntas, pasti dan sehingga berdasarkan observasi situasi yang wajar, sebagaimana adanya tanpa dipengaruhi dengan sengaja.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa dimensi kualitas produk yang dilakukan oleh pemilik UD. Jenang Karomah Kudus dalam memproduksi produknya, yaitu meliputi: bentuk, fitur, kualitas kinerja, kesan kualitas, ketahanan, keandalan, kemudahan perbaikan, gaya, desain. Faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada UD. Jenang Karomah Kudus adalah biaya promosi, kualitas produk, selera konsumen dan servis konsumen. Kualitas produk yang dilakukan pada UD. Jenang Karomah Kudus yaitu dengan melakukan inovasi pada produknya, inovasi tersebut dalam bentuk inovasi rasa yang berbeda-beda sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan selera konsumen. Sehingga konsumen tidak akan merasa bosan dengan satu produk saja, konsumen dapat memilih dari berbagai varian rasa yang disajikan oleh UD. Jenang Karomah Kudus. Karena inovasi produk adalah bagian dari kualitas produk, dan kualitas produk yang baik adalah kunci dalam meningkatkan volume penjualan pada UD. Jenang Karomah Kudus. Peningkatan volume penjualan adalah kesuksesan dari perusahaan agar tetap dapat berkembang dari tahun ke tahun.

Kata kunci: *Kualitas Produk, Peningkatan Volume Penjualan*