STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT AKSAMALA ADI ANDANA BANTUL

**Erin Aditya**

# Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana PT Aksamala Adi Andana dalam melakukan strategi pengembangan produknya agar dapat meningkatkan penjualan. Metode pengambilan sampel pada penelitian ini termasuk dalam jenis *Quota Sampling,* yang mana penulis berwawancara dengan sejumlah pegawai yang berhubungan dengan penelitian difokuskan. Jumlah populasi pada penelitian ini ada 50 yang terdiri dari seluruh pegawai PT Aksamala Adi Andana. Terdapat 3 orang yang bersangkutan sesuai judul penulis dan berhubungan dengan perusahaan untuk dijadikan sampel pengambilan data penelitian. Pengambilan data primer dilakukan dengan melakukan wawancara kepada 3 sampel yang sudah dipilih. Pada penelitian ini menggunakan variabel strategi perbaikan produk dengan 3 indikator yaitu kualitas, fitur, dan gaya. Penerapan Indikator kualitas memberikan hasil baik karena perusahaan telah melakukan *quality control* sehingga produk yang terjual telah dilakukan pengujian terlebih dahulu. Untuk indikator fitur perusahaan menambahkan nilai lebih sehingga konsumen mendapatkan berbagai manfaat pada produk Habbie. Pada indikator gaya, perusahaan memberikan berbagai varian wangi sehingga konsumen mudah dalam menentukan produk sesuai harum kesukaannya, selain itu minyak telon Habbie memiliki edisi spesial dengan kemasan unik yang diharapkan dapat meningkatkan minat beli. Hasil dari 3 indikator tersebut memberikan dampak yang sangat baik karena penjualan meningkat dibanding tahun sebelumnya. Dari hasil yang baik tersebut perusahaan masih memiliki kendala pada bagian produksi karena meningkatnya produk yang rusak.

**Kata Kunci** :Strategi Pengembangan Produk.



*PRODUCT DEVELOPMENT STRATEGY TO INCREASE SALES AT*

*PT AKSAMALA ADI ANDANA BANTUL*

**Erin Aditya**

# *Abstract*

*This study aims to find out how PT Aksamala Adi Andana in carrying out its product development strategy in order to increase sales. The sampling method in this study is included in the type of Quota Sampling, where the author interviewed with a number of employees related to the study focused. The total population in this study was 50 consisting of all employees PT Aksamala Adi Andana. There are 3 people concerned according to the author's title and related to the company to be used as a sample for research data collection. Primary data collection was carried out by conducting interviews with 3 samples that had been selected. In this study, it used variable product improvement strategies with 3 indicators, namely quality, features, and style. The application of quality indicators gives good results because the company has carried out quality control so that the products sold have been first tested. For the indicators of the company's features add more value so that consumers get various benefits on Habbie product. In the style indicator, the company provides various variants of fragrance so that consumers can easily determine the product according to their favorite fragrance, besides that Habbie telon oil has a special edition with unique packaging that is expected to increase buying interest. The results of these 3 indicators had a very good impact because sales increased compared to the previous year. From these good results, the company still has obstacles in the production part due to the increase in damaged products.*

***Keywords*** *: Product Development Strategy.*