

ABSTRAK

Kirom, Moh. Nur. 2012 SKRIPSI. Judul: “Analisis Strategi Kualitas Produk Pada Kedai Kopi Agp (Arek Gresik Punya) Di Dinoyo Malang.

Pembimbing : Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M,Ag

Kata Kunci : Strategi, Kualitas Produk

Seiring dengan tingkat kebutuhan dan permintaan konsumen akan minuman kopi yang semakin beranekaragam jenis dan karakteristiknya, semakin maraknya persaingan usaha kedai kopi yang ada saat ini. Fenomena ini menuntut para pengusaha untuk semakin lebih mengintensifkan serta memprioritaskan strategi produk yang diterapkan di kedainya itu, sehingga produk yang dipasarkan memberikan daya tarik kepada konsumen dan menjadikannya sebagai produk preferensi mereka. Sejalan dengan statemen ini, kedai kopi AGP memilih strategi kualitas produk menjadi strategi yang diprioritaskan dalam memasarkan produknya kepada konsumen.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menggambarkan bagaimana strategi produk yang diterapkan oleh Kedai Kopi AGP dalam memasarkan produk/minuman kopi agar dapat menjadi minuman kopi pilihan konsumen, serta bagaimana implikasi dari strategi produk yang dilakukan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data dari penelitian ini diperoleh dengan melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pengembangan validitas data dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik triangulasi. Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi data dan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedai kopi AGP (Arek Gresik Punya) menerapkan strategi kualitas produk sebagai strategi yang diprioritaskan, melalui cita rasa yang tinggi, pemilihan jenis kopi yang asli/murni (tanpa campuran), karakteristik kopi keras dan kental, serta metode racikan, takaran, dan juga pengadukan yang semuanya terkordinir dengan efektif. Selain menerapkan strategi kualitas produk kedai kopi AGP juga menggunakan strategi desain produk. Strategi ini direalisasikan melalui Labelling, pemakaian cangkir cempluk, dan desain konstruksi kedai itu sendiri. Disamping itu juga, strategi diversifikasi produk juga diterapkan oleh kedai kopi AGP. Strategi ini direalisasikan dengan disediakannya berbagai produk minuman tambahan dan juga berbagai makanan. Implikasi dari penerapan ketiga strategi di atas adalah bisa meningkatkan penjualan dan biaya yang rendah, gabungan keduanya menghasilkan profitabilitas dan pertumbuhan.