

ABSTRAK

Ishaq, Muhammad. 2020. Skripsi. “**Analisis Strategi Samudra Biru Sebagai Pengembangan Produk Baru Untuk Meningkatkan Penjualan Pada CV. Cipta Graha Kabupaten Probolinggo**”. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga Probolinggo.

Penelitian ini dilakukan pada CV. Cipta Graha yang berada di jl Raya Kebun Agung, Desa Kebonagung Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur. Dengan tujuan untuk menganalisis pengembangan produk baru untuk meningkatkan penjualan pada CV. Cipta Graha.

Strategi Samudra biru menjadi salah satu kunci untuk menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan produk baru untuk meningkatkan penjualan CV. Cipta Graha saat ini. Kemudian peneliti mencoba membuat gambaran besar strategi agar dapat mengetahui celah mana yang dapat diperbaiki. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif. Pengumpulan data melalui kuesioner terbuka, wawancara, dokumentasi, dan observasi. Penentuan responden kuesioner terbuka menggunakan sampling jenuh, untuk penentuan narasumber wawancara menggunakan tanya jawab kepada pimpinan dan pihak yang memberi wewenang di CV. Cipta Graha. Peneliti menggunakan metode analisis yang terdiri dari beberapa tahap yaitu: jelaskan keadaan sekarang, menemukan titik-titik menyakitkan tersembunyi yang membatasi ukuran industri, menemukan samudra nonkonsumen, mengembangkan samudra biru alternatif, finalisasi dan peluncuran Langkah samudra biru. Dari hasil penelitian, CV. Cipta Graha sejak awal berdiri menggunakan strategi kepemimpinan biaya yang termasuk dalam samudra merah yang penuh persaingan. Kesimpulan peneliti adalah nilai pembeli dapat diciptakan dengan meningkatkan faktor yang menjadi ajang persaingan dan menciptakan faktor baru.

Kata-kata kunci: inovasi, meningkatkan penjualan, produk baru, strategi samudra biru.

ABSTRACT

Ishaq, Muhammad. 2020. *Thesis. "Ocean Blue Strategy Analysis as New Product Development to Increase Sales at CV. Cipta Graha, Probolinggo Regency "*. Management Study Program, Faculty of Economics, University of Panca Marga, Probolinggo.

This research was conducted at CV. Cipta Graha which is located on Jalan Raya Kebun Agung, Kebonagung Village, Kraksaan District, Probolinggo Regency, East Java. With the aim to analyze the development of new products to increase sales at CV. Cipta Graha.

The Blue Ocean strategy is one of the keys to facing increasingly fierce business competition. This study aims to determine new product development strategies to increase sales of CV. Cipta Graha at this time. Then the researcher tries to make a big picture of the strategy in order to know which gaps can be fixed. This type of research is descriptive qualitative research. Collecting data through open questionnaires, interviews, documentation, and observation. Determination of open questionnaire respondents using saturated sampling, to determine interview sources using questions and answers to leaders and parties who give authority at CV. Cipta Graha. Researchers use an analytical method that consists of several stages, namely: explaining the current situation, finding hidden pain points that limit the size of the industry, discovering non-consumer oceans, developing alternative blue oceans, finalizing and launching the Blue Ocean Step. From the research results, CV. Cipta Graha has been using a cost leadership strategy since its inception in a competitive red ocean. The conclusion of the researcher is that buyer value can be created by increasing the factors that become competitive and creating new factors.

Key words: *innovation, increasing sales, new products, blue ocean strategy.*