

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “**Strategi Peningkatan Kualitas Produk Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan Dalam Studi Kasus Usaha Tahu Asri Di Kec. Bonjol Kab. Pasaman**”, Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi peningkatan kualitas produk dalam meningkatkan jumlah pelanggan pada Usaha Tahu Asri di Kecamatan Bonjol, Kabupaten Pasaman. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kualitas produk tahu yang belum konsisten, seperti tekstur yang mudah hancur, tahu cepat berbau, serta jumlah pelanggan yang mengalami fluktuasi. Kondisi tersebut menunjukkan perlunya strategi yang tepat untuk meningkatkan kualitas produk agar mampu mempertahankan dan menambah jumlah pelanggan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha dan tenaga kerja, observasi langsung proses produksi, serta dokumentasi. Fokus penelitian meliputi penggunaan bahan baku, standarisasi proses produksi, pengendalian mutu, inovasi produk, dan peningkatan keterampilan tenaga kerja. Analisis data dilakukan melalui tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Tahu Asri telah menerapkan beberapa strategi peningkatan kualitas produk, namun pelaksanaannya masih sederhana karena proses produksi dilakukan secara manual. Selain itu, belum adanya SOP tertulis, keterbatasan inovasi produk, serta minimnya pelatihan tenaga kerja menjadi kendala dalam menjaga konsistensi kualitas produk. Meskipun demikian, kualitas produk tetap berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen, sehingga strategi peningkatan kualitas produk berperan penting dalam menjaga keberlangsungan usaha dan meningkatkan jumlah pelanggan.

Kata kunci: strategi, strategi peningkatan kualitas produk, jumlah pelanggan