

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Industri Tahu Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Industri Tahu “STB Tahu Barokah” Desa Batuaji Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri”. Ditulis Oleh Binti Lutfi Amalina Fauzia, NIM 17402163351, Pembimbing Oleh Jusuf Bachtiar S.S., M.Pd.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masalah persaingan usaha yang semakin ketat, maka pengusaha dituntut untuk mengembangkan usahanya salah satunya usaha “STB Tahu Barokah”. “STB Tahu Barokah” merupakan usaha yang menjual produk tahu di Desa Batuaji. Usaha ini menggunakan strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan penjualan yang meliputi kejujuran, pengembangan produk, harga, dan promosi. Keunggulan yang dimiliki “STB Tahu Barokah” yaitu menciptakan produk yang memiliki kualitas, mutu yang baik, dan memproduksi produk tahu sat-satunya di Desa Batuaji. Oleh karena itu peneliti mengangkat permasalahan tentang Strategi Pengembangan Usaha Industri Tahu Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Industri Tahu “STB Tahu Barokah” Desa Batuaji Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri.

Fokus dari penelitian ini adalah (1) Bagaimana strategi pengembangan usaha industri tahu dalam meningkatkan penjualan tahu “STB Tahu Barokah” Desa Batuaji Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri? (2) Apa saja faktor penghambat dan solusi yang dilakukan dalam proses pengembangan usaha industri tahu dalam meningkatkan penjualan tahu “STB Tahu Barokah” Desa Batuaji Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri?

Pada dasarnya penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan subjek penelitian adalah pemilik usaha “STB Tahu Barokah”, karyawan, dan konsumen/sales dari “STB Tahu Barokah”. Untuk teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Selanjutnya menganalisis data menggunakan analisis SWOT dan dengan menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) strategi pengembangan usaha yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan “STB Tahu Barokah” meliputi: Kejujuran: selalu jujur sehingga mendapat kesetiaan pelanggan atau sales, strategi pengembangan produk: menjaga kualitas produk dan menggunakan bahan yang aman dan tanpa bahan pengawet berbahaya, harga: produk yang di jual sesuai dengan kualitas yang di hasilkan, promosi: dilakukan dengan memberi informasi dari orang ke orang lain. (2) faktor penghambat: kurangnya modal, kerusakan mesin dan kurangnya kegiatan promosi. (3) solusi: menambah modal, memperbaiki mesin yang rusak atau bisa dengan menjaga hubungan baik dengan sales maupun perusahaan yang lain, dan meningkatkan kegiatan promosi.

**Kata kunci:** Strategi Pengembangan, Peningkatan Penjualan, Analisis SWOT

## ABSTRACT

Thesis "Strategy for Tofu Industry Business Development in Increasing Sales in Tofu Industry" STB Tahu Barokah "Batuaji Village, Ringinrejo District, Kediri Regency". Is written by Binti Lutfi Amalina Fauzia, NIM 17402163351, Advised by Jusuf Bachtiar S.S., M.Pd.

This research is motivated by the problem of increasingly fierce business competition, so entrepreneurs are required to develop their business, one of which is the "STB Tahu Barokah" business. "STB Tahu Barokah" is a business that sells tofu products in Batuaji Village. This business uses a business development strategy to increase sales which includes honesty, product development, pricing, and promotion. The advantages possessed by "STB Tahu Barokah" are creating products that are of good quality, and producing tofu products is the only one in Batuaji Village. Therefore, the researcher raised the problem of Tofu Industry Development Strategy in Increasing Sales in Tofu Industry "STB Tahu Barokah" Batuaji Village, Ringinrejo District, Kediri Regency.

The focus of this research is (1) What is the strategy of tofu industrial development in increasing sales of tofu "STB Tahu Barokah" in Batuaji Village, Ringinrejo District, Kediri Regency? (2) What are the inhibiting factors and solutions taken in the process of developing a tofu industry in increasing sales of tofu "STB Tahu Barokah" in Batuaji Village, Ringinrejo District, Kediri Regency?

Basically, this study uses a qualitative approach with the research subjects are business owners "STB Tahu Barokah", employees, and consumers / sales of "STB Tahu Barokah". For data collection techniques carried out by means of interviews, observation, and documentation. Furthermore, analyzing the data using SWOT analysis and by using data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results showed that: (1) the business development strategy undertaken to increase sales of "STB Tahu Barokah" includes: Honesty: always being honest so as to get customer or sales loyalty, product development strategy: maintaining product quality and using materials that are safe and without preservatives dangerous, price: products that are sold according to the quality produced, promotion: carried out by giving information from person to person. (2) inhibiting factors: lack of capital, machine breakdowns and lack of promotional activities. (3) solution: increase capital, repair damaged machines or by maintaining good relations with sales and other companies, and increasing promotional activities.

**Keywords:** Development Strategy, Sales Increase, SWOT Analysis