

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Bersaing dalam Upaya Peningkatan Kinerja dan Volume Penjualan pada MJ Flower Wonodadi Blitar” ini ditulis oleh Mila Binti Mufidah, NIM. 12402173298, pembimbing Ariesta Bagus Pramuwibowo, M.Pd.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh perkembangan jumlah pendirian usaha yang menyebabkan persaingan menjadi lebih sulit. Dengan semakin banyak usaha jual beli tanaman yang bermunculan, menjadikan pemilik usaha harus menjaga kelangsungan usahanya. Ditambah lagi tanaman hias sedang menjadi tren bagi kaum hawa, terutama pada saat sekarang. Permintaan tanaman hias yang mengalami peningkatan, membuat usaha ini memiliki peluang yang cukup baik. terlepas dari setiap usaha yang berdiri pasti memiliki pesaing. Oleh karena itu, diperlukan strategi bersaing yang tepat supaya tetap bisa menjaga kesetiaan konsumen pada produk dan kelangsungan usaha tetap terjaga.

Fokus penelitian yaitu 1) Bagaimana strategi yang dilakukan MJ Flower Wonodadi Blitar dalam meningkatkan kinerja karyawan ditinjau dari segi kualitas pekerjaan, pengetahuan, serta kerjasama ?. 2) Bagaimana strategi yang dilakukan MJ Flower Wonodadi Blitar dalam meningkatkan volume penjualan ?. 3) Bagaimana strategi bersaing MJ Flower Wonodadi Blitar dalam mengembangkan usaha ?.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data diperoleh dari data primer berupa tanggapan informan dan keadaan di lapangan. Informan yang bersangkutan yaitu pemilik MJ Flower, pengelola MJ Flower, karyawan MJ Flower, dan pembeli. Data sekunder yang berupa berkas dokumentasi daftar penjualan. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian adalah sebagai berikut: 1) Strategi yang digunakan MJ Flower dalam meningkatkan kinerja karyawan ditinjau dari segi kualitas pekerjaan yaitu memenuhi syarat menjadi karyawan dan mengadakan pelatihan untuk karyawan. Peningkatan kinerja dari segi pengetahuan dengan cara pemberian pengetahuan. Untuk peningkatan kinerja dari segi kerja sama meliputi pembagian pekerjaan, komunikasi yang baik dan lancar. 2) Strategi Peningkatan Volume Penjualan pada MJ Flower diantaranya Strategi produk, Strategi promosi, Strategi harga, Strategi wilayah dan sasaran penjualan. Dampak dari penerapan strategi penjualan ternyata mampu menarik minat konsumen untuk belanja, dan volume penjualan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. 3) Strategi bersaing yang diterapkan yaitu menyediakan produk berkualitas, harga normal, pengelolaan keuangan yang baik, dan pelayanan yang cepat. Strategi bersaing yang dilakukan MJ Flower Wonodadi Blitar berhasil dijalankan. Dibuktikan dari MJ Flower dapat mengembangkan usahanya sampai sekarang.

**Kata Kunci : Kinerja, Strategi Bersaing, Volume Penjualan**

## **ABSTRAC**

*Thesis with the title “Competitive Strategy in Efforts to Improve Performance and Sales Volume at MJ Flower Wonodadi Blitar” Written by Mila Binti Mufidah, NIM. 12402173298, Advisor Ariesta Bagus Pramuwibowo, M.Pd.*

*This research is motivated the development of the number of business establishments which causes competition to become more difficult. With more and more business buying and selling plants that have sprung up, it makes business owners have to maintain their business continuity. Plus ornamental plants are becoming a trend for women, especially at this time. The demand for ornamental plants has increased, making this business have a pretty good opportunity. apart from every business that stands must have competitors. Therefore, an appropriate competitive strategy is needed in order to maintain consumer loyalty to the product and maintain business continuity.*

*The focus of the reseach is 1). What is the strategy used by MJ Flower Wonodadi Blitar in improving employee performance in terms of work quality, knowledge, and cooperation?. 2) What is the strategy used by MJ Flower Wonodadi Blitar in increasing sales volume?. 3) How is MJ Flower Wonodadi Blitar's competitive strategy in developing a business?.*

*This research uses descriptive qualitative research. Sources of data obtained from primary data in the form of responses from informants and conditions in the field. The informants concerned are MJ Flower owners, MJ Flower managers, MJ Flower employees, and buyers. Secondary data in the form of a sales list documentation file. Data collection techniques with interviews, observation, and documentation.*

*The results of the study are as follows: 1) The strategy used by MJ Flower in improving employee performance in terms of work quality is to fulfill the requirements to become employees and conduct training for employees. Meanwhile, improving performance in terms of knowledge by providing knowledge. To improve performance in terms of cooperation, it includes division of work, good and smooth communication. 2) Strategies to Increase Sales Volume at MJ Flower include product strategy, promotion strategy, price strategy, regional strategy and sales targets. The impact of the implementation of the sales strategy was able to attract consumer interest in shopping and sales volume from year to year has increased. 3) The competitive strategy applied is to provide quality products, normal prices, good financial management, and fast service. The competitive strategy carried out by MJ Flower Wonodadi Blitar was successfully implemented. It is proven from MJ Flower that he can develop his business until now.*

**Keywords: Competitive Strategy, Performance, Sales Volume**