

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “ Strategi Pengelolaan Keuangan, Pemasaran dan Penjualan dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Kripik Pisang Dama Putra (Studi Kasus Di Kripik Pisang Dama Putra Desa Batangsaren, Dusun Jarangguyang, Kecamatan Kauman, Kabupaten Tulungagung) ” ini disusun oleh Ida Wahyu Rosidah, NIM. 12406183069, Pembimbing Ahmad Budiman M., S.I

Penelitian yang ini dilatarbelakangi bahwa pemilik usaha awalnya tidak bisa menerapkan strategi pengelolaan keuangan dengan baik, tidak bisa memisahkan antara uang pribadi dengan uang usaha serta dalam usaha ini diperlukan juga suatu cara dalam meningkatkan penjualan produk dimasa sebelum pandemi covid-19 dan setelah pandemi covid-19. Adapun strateginya dapat berupa strategi pengelolaan keuangan, pemasaran dan penjualan.

Tujuan Dari Penelitian (1) Untuk mendiskripsikan strategi pengelolaan keuangan kripik pisang Dama Putra. (2) Untuk mendiskripsikan strategi pemasaran untuk meningkatkan daya Tarik konsumen pada kripik pisang Dama Putra. (3) Untuk mendiskripsikan strategi penjualan untuk meningkatkan daya tarik konsumen kripik pisang Dama Putra. (4) Untuk mendiskripsikan kendala yang dihadapi pada usaha Kripik pisang Dama Putra. (5) Untuk mendiskripsikan Solusi untuk meningkatkan strategi Pengelolaan Keuangan, pemasaran Dan Penjualan Untuk meningkatkan UMKM Kripik Pisang Dama Putra.

Penelitian ini termasuk penelitian Study lapangan, di dalam prosesnya yang digunakan adalah penelitian kualitatif Deskriptif, data-data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan cara wawancara terhadap pemilik usaha kripik pisang Dama Putra, Karyawan Kripik Pisang Dama Putra, dan Konsumen Kripik Pisang Dama Putra. Maka dari hasil wawancara nantinya data akan diolah dan dianalisis dengan Deskriptif-Kualitatif.

Hasil dari penelitian ini di peroleh fakta bahwa Strategi pengelolaan keuangan dengan strategi tersendiri yaitu dengan memisahkan uang usaha dengan uang pribadi sedangkan strategi pemasaran untuk meningkatkan produk UMKM strategi pemasaran yang dilakukan harus sangat berhati-hati karena strategi pemasaran sangat berperan penting dalam sebuah usaha. Meningkatkan dan menganalisis harga dipasaran terkendala pada segi strategi pengelolaan keuangan yang baik, terkadang dalam suatu usaha tidak bisa memisahkan uang pribadi dengan uang usaha. Untuk itu suatu usaha secara lambat laun dapat menanggulangi dengan cara menerapkan pengelolaan keuangan dengan baik serta dalam pemasarannya selalu mementingkan konsumen dan kehalalan produk untuk mengikuti harga pasar dalam penjualan produknya.

Kata Kunci : Strategi Pengelolaan Keuangan, Pemasaran, Penjualan

ABSTRACT

Thesis with the title "Financial Management Strategy, Marketing and Sales in Increasing Product Sales of Dama Putra Pisang Chips SMEs (Case Study in Dama Putra Banana Chips, Batangsaren Village, Rarangguyang Hamlet, Kauman District, Tulungagung Regency) " was prepared by Ida Wahyu Rosidah, NIM. 12406183069, Advisor Ahmad Budiman M., S.I

This research is based on the background that the initial business owner could not implement a financial management strategy properly, could not separate personal money from business money and in this business a way was also needed to increase product sales before the covid-19 pandemic and after the covid-19 pandemic. . The strategies can be in the form of financial management, marketing and sales strategies.

Objectives of the study (1) To describe the financial management strategy of Dama Putra banana chips. (2) To describe the marketing strategy to increase consumer attractiveness on Dama Putra banana chips. (3) To describe the sales strategy to increase consumer attractiveness of Dama Putra banana chips. (4) To describe the obstacles faced in Dama Putra's banana chips business. (5) To describe solutions to improve financial management, marketing and sales strategies to increase Dama Putra Banana Chips SMEs.

This research includes field study research, in the process used is descriptive qualitative research, the data used in this research is by interviewing the Dama Putra banana chips business owner, Dama Putra Banana Chips Employees, and Dama Putra Banana Chips Consumers. So from the results of the interview later the data will be processed and analyzed by descriptive-qualitative.

The results of this study obtained the fact that the financial management strategy with its own strategy, namely by separating business money from personal money, while the marketing strategy to improve MSME products, the marketing strategy carried out must be very careful because marketing strategy plays an important role in a business. Improving and analyzing market prices is constrained in terms of a good financial management strategy, sometimes a business cannot separate personal money from business money. For this reason, a business will gradually be able to cope by implementing good financial management and in marketing always prioritizing consumers and product halalness to follow market prices in selling their products.

Keywords: *Financial Management Strategy, Marketing, Sales*