

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Implementasi Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Volume Penjualan UMKM Carang Mas Pertapan Kabupaten Tulungagung” yang ditulis oleh Soviana Dwi Saputri, NIM. 12402193002, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, pembimbing Dr. Sutopo, M.Pd.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh bagaimana penerapan strategi bersaing pada UMKM, sudahkah UMKM Carang Mas Pertapan menerapkan strategi bersaing mengingat persaingan ketat UMKM Carang Mas Kabupaten Tulungagung. Untuk memenangkan sebuah persaingan ketat diperlukan strategi yang baik bagi perusahaan untuk keberlangsungan usaha.

Tujuan penelitian yaitu: 1) Untuk menganalisis implementasi strategi bersaing dalam meningkatkan volume penjualan UMKM Carang Mas Pertapan Kabupaten Tulungagung. 2) Untuk menganalisis dampak implementasi strategi bersaing dalam meningkatkan volume penjualan UMKM Carang Mas Pertapan Kabupaten Tulungagung. 3) Untuk menganalisis kendala dan solusi implementasi strategi bersaing dalam meningkatkan volume penjualan UMKM Carang Mas Pertapan Kabupaten Tulungagung.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Data dalam penelitian ini diperoleh dari primer dan sekunder. Teknik pengumpulan pada penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Teknis analisis yang digunakan: pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data, penarikan kesimpulan. Lokasi penelitian pada UMKM Carang Mas Pertapan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Implementasi strategi bersaing pada UMKM Carang Mas Pertapan sudah dilaksanakan dengan baik dan berdampak positif dalam menghadapi persaingan usaha yaitu mampu meningkatkan volume penjualan dengan menerapkan strategi produk, harga, tempat, kualitas, promosi, keunggulan biaya, diferensiasi strategi, strategi fokus. 2) Dampak implementasi strategi bersaing pada UMKM Carang Mas Pertapan membuat volume penjualan terus meningkat setiap tahunnya. Sehingga mampu bersaing dengan bisnis lainnya. 3) Kendala dan solusi implementasi strategi bersaing UMKM Carang Mas Pertapan adalah keterbatasan bahan baku tempat produksi dan distribusi yang sudah mulai banyak menjual produk sejenis yaitu carang mas. Namun pemilik UMKM Carang Mas Pertapan selalu berupaya untuk mengatasi setiap kendala yang terjadi agar konsumen tetap loyal terhadap produk Carang Mas Pertapan.

Kata Kunci: Strategi Bersaing, Meningkatkan Volume Penjualan, UMKM

ABSTRACT

Thesis entitled "Implementation of Competitive Strategy in Increasing Sales Volume of Carang Mas UMKM Pertapan Tulungagung Regency" written by Soviana Dwi Saputri, NIM. 12402193002, Islamic Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, supervisor Dr. Sutopo, M.Pd.

This research is motivated by how to apply a competitive strategy to MSMEs, has the Carang Mas Pertapan UMKM implemented a competitive strategy considering the tight competition of Carang Mas UMKM in Tulungagung Regency. To win a tight competition, a good strategy is needed for the company for business continuity.

The research objectives are: 1) To analyze the implementation of competitive strategies in increasing the sales volume of UMKM Carang Mas Pertapan, Tulungagung Regency. 2) To analyze the impact of implementing a competitive strategy in increasing the sales volume of UMKM Carang Mas Pertapan Tulungagung Regency. 3) To analyze the constraints and solutions for implementing competitive strategies in increasing the sales volume of UMKM Carang Mas Pertapan, Tulungagung Regency.

This research is a field research with a qualitative approach. The data in this study were obtained from primary and secondary. Collection techniques in this study are observation, interviews, and documentation. This research uses descriptive qualitative method. Analysis techniques used: data collection, data condensation, data presentation, drawing conclusions. The research location was at Carang Mas Pertapan SMEs. The results of this study indicate that: 1) Strategy implementation

The results of this study indicate that: 1) The implementation of a competitive strategy at Carang Mas Pertapan UMKM has been well implemented and has a positive impact, namely being able to increase sales volume, namely product strategy, price, place, quality, promotion, cost advantage, differentiation strategy, focus strategy . 2) The impact of implementing a competitive strategy on the Carang Mas Pertapan UMKM makes sales volume continue to increase every year. 3) Constraints and solutions to implementing competitive strategies for the Carang Mas Pertapan MSME are limited raw materials for production and distribution sites which have started to sell a lot of similar products, namely carang mas. The owner of the Carang Mas Pertapan UMKM always makes efforts to handle every obstacle that occurs so that consumers remain loyal to Carang Mas Pertapan products.

Keywords: Competitive Strategy, Increasing Sales Volume, MSMEs