

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Kasus AR Bakery & Donut Dusun Karang Tengah, Garu, Kecamatan Baron, Kabupaten Nganjuk)” ini ditulis oleh Urifa Nur Laili, NIM. 12405193258, pembimbing Syamsul Umam, S.H.I., M.H.

Konteks penelitian pada skripsi ini adalah strategi pengembangan usaha merupakan salah satu upaya yang perlu dilakukan oleh setiap perusahaan agar bisnis dapat terus berkembang dan omset penjualan meningkat. Dengan melakukan inovasi bisnis menjadi keharusan setiap perusahaan di era globalisasi saat ini untuk dapat bersaing dengan pesaing lainnya. Salah satunya pada sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang terus mengalami perkembangan, terlebih pada industri makanan atau kuliner. Salah satu industri kuliner yang sudah berdiri sejak tahun 2002 yang terus mengalami perkembangan dan cukup terkenal di daerah Nganjuk yaitu Ar Bakery & Donut.

Fokus penelitian pada skripsi ini yaitu: (1) Penerapan Strategi Pengembangan Usaha Oleh AR Bakery & Donut Untuk Meningkatkan Omset Pejualan., (2) Apa kendala yang dihadapi oleh usaha AR Bakery & Donut dalam mengembangkan usaha.

Metode penelitian skripsi ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penelitian yang dilakukan berada di AR Bakery & Donut Dusun Karang Tengah, Garu, Kecamatan Baron, Kabupaten Nganjuk. Data yang digunakan yaitu data primer yang diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Dan data sekunder yang diperoleh melalui buku, e-book, jurnal dan penelitian terdahulu.

Hasil penelitian yang diperoleh yaitu: (1) strategi pengembangan usaha di AR Bakery & Donut untuk meningkatkan omset penjualan terdapat pada, strategi pengembangan produk (peningkatan kualitas, keistimewaan, dan gaya), strategi pengembangan pasar dan pengembangan organisasi atau perusahaan., (2) kendala yang dialami oleh AR Bakery & Donut, pertama kendala internal yaitu kenaikan harga bahan baku dan pemasaran produk kurang efisien, kedua kendala eksternal yaitu akses lokasi kurang strategis.

**Kata Kunci: Strategi pengembangan usaha, meningkatkan omset penjualan, AR Bakery & Donut**

## **ABSTRACT**

*The thesis entitled “Business Development Strategy in Increasing Sales Turnover (Case Study Of AR Bakery & Donuts Donut Dusun Karang Tengah, Garu, Kecamatan Baron, Kabupaten Nganjuk)” was written by Urifa Nur Laili, NIM. 12405193258, mentor Syamsul Umam, S.H.I., M.H.*

*The context of reasearch on this thesis is a business development strategy is one efforts that needs to be done by every company for business to continue to grow and benefit. Carrying out business innovation is a must for every company in the current era of globalization to be able to compete with other competitors. One of them is in the Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) and Small and Medium Enterprises (UKM) sectors which continue to experience growth, especially in the food or culinary industry. One of the culinary industries that has been established since 2002 which continues to experience development and quite well known in the Nganjuk area, namely AR Bakery & Donuts.*

*The focus of research in this thesis is: (1) How to implement a business development strategy by AR Bakery & Donuts to increase sales turnover., (2) What are the obstacles faced by AR Bakery & Donuts business in developing the business.*

*The thesis research method uses a qualitative research approach with a descriptive research type. The research was conducted at Studi Kasus AR Bakery & Donut Dusun Karang Tengah, Garu, Kecamatan Baron, Kabupaten Nganjuk. The data used are primary data obtained from interviews, observation and documentation. And secondary data obtained through books, e-books, journals and previous research.*

*The research results obtained are: (1) business development strategy at AR Bakery & Donuts to increase sales turnover consists of, product development strategy (quality improvment, feature and style improvment), market development strategy and organization or company developmnet., (2) constrains experienced by AR Bakery & Donuts, first internal constrains rise in raw material and marketing prices are less afficient, second external constrains is access to less strategic product.*

***Keywords: Busuniess ddevelopment strategy, increase selling turnover, AR Bakery & Donuts***