

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Pada Konveksi Salma *Collection* Tulungagung)” ini ditulis oleh Inka Srinindria Febriani, NIM. 12402193030, pembimbing Dr. Qomarul Huda, M. Ag.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya pengembangan usaha yang diwujudkan melalui sebuah usaha konveksi. Konveksi merupakan sebuah usaha skala kecil menawarkan produk berupa pakaian jadi yang dibuat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Sebuah usaha yang maju tidak akan berkembang dengan baik tanpa adanya sebuah strategi bisnis. Strategi tersebut dapat berupa sebuah pengembangan usaha yang baik dalam meningkatkan penjualan. Maka dari itu penelitian ini mengangkat permasalahan, yaitu: 1) Bagaimana pencarian ide Konveksi Salma dalam meningkatkan penjualan? 2) Bagaimana penyaringan ide Konveksi Salma dalam meningkatkan penjualan? 3) Bagaimana pengujian dan pengembangan konsep Konveksi Salma dalam meningkatkan penjualan? 4) Bagaimana pengembangan strategi pemasaran Konveksi Salma dalam meningkatkan penjualan? 5) Bagaimana analisis usaha Konveksi Salma dalam meningkatkan penjualan? 6) Bagaimana pengembangan produk Konveksi Salma dalam meningkatkan penjualan? 7) Bagaimana pengujian pasar Konveksi Salma dalam meningkatkan penjualan? 8) Bagaimana komersialisasi Konveksi Salma dalam meningkatkan penjualan?

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sumber data diperoleh dari hasil wawancara dengan informan, buku, jurnal, dan sumber bacaan lainnya. Adapun teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan kondensasi, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini adalah sebagaimana berikut: 1) Pencarian ide Konveksi Salma untuk meningkatkan penjualan berasal dari ide murni pemilik. 2) Penyaringan ide Konveksi Salma memilih pengembangan produk baju muslim. 3) Pengujian dan pengembangan konsep Konveksi Salma dilakukan dengan menawarkan konsep produk kepada pelanggan, orang terdekat, dan beberapa toko. 4) Pengembangan pemasaran Konveksi Salma mengalami perluasan, didukung adanya desain model produk baru, ukuran serta warna, serta memperhatikan peluang jangka pendek dan jangka panjang. 5) Analisis usaha Konveksi dilakukan dengan melakukan proyeksi penjualan sebesar 50 pcs baju diawal dan memperhitungkan dengan betul biaya pembelian bahan baku dan produksi. 6) Pengembangan produk Konveksi Salma dilakukan dengan memfokuskan pembuatan desain model baju muslim yang disesuaikan dengan trend serta cara untuk mempertahankan produknya. 7) Pengujian pasar Konveksi Salma termasuk ke dalam pengujian barang konsumen ters kendali, dimana pemilik konveksi melakukan pengujian terhadap orang terdekat, pelanggan, dan beberapa toko. 8) Komersialisasi Konveksi Salma dilakukan dengan memproduksi jumlah yang terbatas diawal dan memproduksi dalam jumlah banyak menyesuaikan permintaan pasar, belum menggunakan teknologi dan mengandalkan promosi mulut ke mulut.

**Kata kunci: Strategi pengembangan konveksi, dan volume penjualan**

## **ABSTRACT**

*The thesis "Business Development Strategy to Increase Sales (Study on Salma Collection Convection Tulungagung)" is researched by Inka Srinandria Febriani, NIM. 12402193030, and advised by Dr. Qomarul Huda, M.Ag.*

*This research is motivated by the existence of business development which is realized through a convection business. Convection is a small-scale business offering products in the form of ready-to-wear clothes that are made to meet people's needs. An advanced business will not develop properly without a business strategy. This strategy can be in the form of a good business development in increasing sales. Therefore, this raised the following problems: 1) How to find ideas for Salma Convection to increase sales? 2) How are Salma Convection ideas filtered to increase sales? 3) How is the testing and development of the Salma Convection concept to increase sales? 4) How is Salma Convection's marketing strategy developed to increase sales? 5) What is the business analysis of Salma Convection to increase sales? 6) How is Salma Convection product development to increase sales? 7) How to test the Salma Convection market to increase sales? 8) How is Salma Convection commercialized to increase sales?*

*This research uses a qualitative approach with a descriptive research type. Data sources were obtained from interviews with informants, books, journals and other reading sources. The data collection techniques are carried out by observation, interviews, and documentation. While the data analysis technique uses condensation, data presentation and drawing conclusions.*

*The results of this research are as follows: 1) The search for ideas for Salma Convection to increase sales comes from the owner's pure idea. 2) Screening the ideas of the Salma Convection chose the development of Muslim clothing products. 3) Testing and developing the Salma Convection concept is carried out by offering product concepts to customers, closest people, and several stores. 4) Marketing development for Salma Convection has expanded, supported by the design of new product models, sizes and colors, as well as taking into account short-term and long-term opportunities. 5) Analysis of the Convection business is carried out by projecting sales of 50 pcs of clothes at the beginning and correctly calculating the cost of purchasing raw materials and production. 6) The development of Salma Convection products is carried out by focusing on making designs for Muslim clothing models that are adjusted to trends and ways to maintain their products. 7) Testing the market for Convection Salma is included in the testing of controlled consumer goods, where the owner of the convection tests the closest people, customers and several shops. 8) Commercialization of Salma Convection is carried out by producing a limited amount at the beginning and producing in large quantities according to market demand, not yet using technology and relying on word of mouth.*

**Keywords: Convection development strategy, and sales volume**