

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Amira Cake Catering Di Desa Pucung Lor Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung” ini ditulis oleh Naila Zahril Muna, NIM. 12405183156, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Manajemen Bisnis Syariah, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Pembimbing Dra Hj. Umy Zahroh, M.Kes., Ph.D.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh banyaknya perusahaan yang membuat beraneka ragam kue dan semakin meningkat jumlahnya, salah satunya di wilayah Kabupaten Tulungagung sehingga perlunya suatu usaha untuk mengembangkan UMKM untuk meningkatkan penjualannya agar tetap mampu bersaing dari segi kualitas dan kuantitas yang dimiliki perusahaan atau dalam suatu usaha, dengan menerapkan strategi pengembangan UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa: 1) bagaimana strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan pada UMKM Amira Cake Catering Ngantru? 2) bagaimana tahap perencanaan dan pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan pada Amira Cake Catering Ngantru? 3) bagaimana tahapan strategi dan pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan pada Amira Cake Catering?

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, dengan sumber data yang diunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang dilakukan meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, serta verifikasi data (penarikan kesimpulan).

Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) strategi pengembangan UMKM yang diterapkan pada Amira Cake Catering dapat meningkatkan penjualan dengan baik melalui strategi produk, strategi promosi, strategi penjualan dan strategi distribusi. 2) tahap perencanaan pengembangan UMKM diterapkan dengan baik oleh Amira Cake Catering untuk meningkatkan penjualan melalui pemasaran, SDM, bidang produksi dan bidang permodalan. 3) tahapan strategi pengembangan UMKM telah dilakukan Amira Cake Catering dengan baik dengan tahap perumusan, tahap implementasi dan tahap evaluasi.

Kata Kunci: Strategi pengembangan UMKM, Meningkatkan Penjualan

ABSTRACT

The thesis entitled "SME Development Strategy in Increasing Sales at Amira Cake Catering in Pucung Lor Village, Ngantru District, Tulungagung Regency" was written by Naila Zahril Muna, NIM. 12405183156, Faculty of Islamic Economics and Business, Department of Sharia Business Management, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Supervisor Dra Hj. Umy Zahroh, M.Kes., Ph.D.

This research is motivated by the many companies that make various kinds of cakes and the number is increasing, one of which is in the Tulungagung Regency area so that an effort is needed to develop MSMEs to increase their sales so that they can remain competitive in terms of quality and quantity owned by the company or a business, with implement the MSME development strategy. This study aims to analyze: 1) what is the MSME development strategy in increasing sales at Amira Cake Catering Ngantru MSME? 2) what are the planning and development stages of UMKM in increasing sales at Amira Cake Catering Ngantru? 3) what are the stages of strategy and MSME development in increasing sales at Amira Cake Catering?

This study uses qualitative research, with data sources used namely observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques performed include data collection, data reduction, data presentation and data verification (conclusion drawing).

The results of this study are as follows: 1) the MSME development strategy applied to Amira Cake Catering can increase sales well through product strategy, promotion strategy, sales strategy and distribution strategy. 2) the MSME planning development stage is well implemented by Amira Cae Catering to increase sales through marketing, human resources, production and capital. 3) the stages of the MSME development strategy have been carried out by Amira Cake Catering well with the formulation stage, implementation stage and evaluation stage.

Keywords: MSME development strategy, increasing sales