

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan dalam Meningkatkan Penjualan Pada Budidaya Ikan Lele “Bapak Mas’ud” Di Desa Rejotangan Kecamatan Rejotangan Kabupaten Tulungagung (Anaslis SWOT)” ini ditulis oleh Nanda Pranata Muhtadibillah’NIM. 12405183281 Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Pembimbing Dr. Sutopo Mp,d

Semakin meningkatkan kebutuhan konsumsin ikan air tawar seperti ikan lele sehingga dalam sebuah usaha harus mempunyai strategi. Salah satu strateginya adalah strategi pengembangan usaha yang salah satunya untk meningkatkan penjualan. Atas dassar ini penulis tertarik melakukan penelitian tentang strategi pengembangan budidaya ikan lele bapak Mas’ud dalam meningkatkan penjualnya dengan analis SWOT.

Tujuan penelitian ini dalah ntuk mengetahui faktor strength weakness opportunity threats Budidaya Ikan Lele Bapak Mas’ud , ntuk mengetahui strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan penjualan pada Budidaya Ikan Lele Bapak Mas’ud di Desa Rejotangan Kecamatan Rejotangan Kabupaten Tulungagung dan menganalisis faktor penghambat dan pendukung yang dilakukan dalam proses pengembangan usaha Budidaya Ikan Lele Bapak Mas’ud dalam meningkatkan penjualan di Desa Rejotangan Kecamatan Rejotangan Kabupaten Tulungagung

Hasil Penelitian bahwa (1) faktor SWOT anatra lain *srength* pada usaha budidaya ikan lele Bapak Mas’ud terdiri dari produksi atau hasil panen yang melimpah, infrastuktur budidaya yang memadai, pelayanan yang bagus dan penjualan yang cukup mudah. Unruk faktor *weaknes* terdiri dari kualitas bibit yang tidak konsisten, kenaikam harga pakan dan vitamin serta promosi yang digunakan masih tradisional atau model lama. Pada Faktor *opportunity* pada usaha budidaya ikan lele bapak Mas’ud *opportunity* erdiri dari lokasi usaha yang dekat dengan pasar daerah, padatnya penduduk sekitar lokasi usaha, kompotitor yang sedikit, lokasi usaha yang dkat dengan jalur lintas provinsi atau kota dan lokasi usaha dekat dengan warung makan. Faktor *treats* pada usaha budidaya ikan lele terdiri dari cuaca yang ekstrim dan proses distribusi dan vitamin yang lambat, (2) strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele bapak Mas’ud dalam meningkatkan penjualan setelah dianalisis menggunakan analisis SWOT hasilnya strategi agresif atau *strength opportunity* yaitu meningkatkan kualitas dan produksi panen Ikan Lele untuk memehuni seluruh permintan pasar, menjaga hubungan dengan pelanggan secara emosional agar teciptanya ikatan emosional yang kuat dan memaksimalkan tempat usaha yang strategi ini, (3) faktor yang mendukung dan menghambat ada 2 yan dimana faktor internal adalah produksi atau hasil panen yang banyak infastruktur budidaya yang memadai, pelayanan yang bagus dan penjualan hasil yang cukup mudah dan eksternal yaitu lokasi usaha dekat dengan pasar daerah padatnya penduduk disekitar lokasi usaha,

kompetitor yang sedikit, lokasi usaha yang dekat dengan jalan lintas provinsi dan disekitar lokasi usaha ini ada banyak warung makan terutama Warung Lalapa. Faktor penghambat internal yaitu kualitas bibit yang tidak konsisten kenaikan harga pakan dan vitamin dan promosi yang digunakan masih tradisional atau model lama. Faktor eksternal yaitu adalah cuaca ekstrim dan Proses distribusi pakan dan vitamin yang lambat

Keyword: Strategi pengembangan, Budidaya, Analisis SWOT

ABSTRAK

The thesis with the title "Development Strategy in Increasing Sales in Catfish Farming "Bapak Mas'ud" In Rejotangan Village, Rejotangan District, Tulungagung Regency (Anaslis SWOT)" was written by Nanda Pranata Muhtadibillah'NIM. 12405183281 Department of Sharia Business Management, Faculty of Economics and Islamic Business, Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung State Islamic University. Supervisor Dr. Sutopo Mp,d

Increasing the need for consumption of freshwater fish such as catfish so that in a business must have a strategy. One of the strategies is a business development strategy, one of which is to increase sales. On this basis, the author is interested in conducting research on the development strategy of catfish farming, Mr. Mas'ud, in increasing his sellers with SWOT analysts.

The purpose of this study is to find out the strength weakness opportunity threats of Mr. Mas'ud Catfish Farming, to find out the business development strategy in increasing sales in Mr. Mas'ud's Catfish Farming in Rejotangan Village, Rejotangan District, Tulungagung Regency and analyze the inhibiting and supporting factors carried out in the process of developing the Catfish Farming business Mr. Mas'ud in increasing sales in Rejotangan Village, Rejotangan District.

Tulungagung Regency Mr. Mas'ud's catfish farming business development strategy in increasing sales after being analyzed using a SWOT analysis results in the strategy agresifity, strategy, namely improving the quality and production of catfish harvests to inhabit all market demands, maintaining relationships with customers emotionally in order to create strong emotional bonds and maximize the place of business that this strategy has. There are 2 factors that support and hinder where internal factors are production or yields that have a lot of adequate cultivation infrastructure, good service and sales of fairly easy and external results, namely business locations close to the market of densely populated areas around the business location, few competitors, business locations close to cross-provincial roads and around this business location there are many food stalls, especially Warung Lalapa. The internal inhibiting factor is the inconsistent quality of seeds increasing the price of feed and vitamins and the promotions used are still traditional or old models. External factors are extreme weather and slow distribution process of feed and vitamins

Keyword: Development strategy, Cultivation, SWOT Analysis