

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Manajemen Pengembangan Usaha Kuliner Krisbar Abawi dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (Studi Kasus pada Kuliner Krisbar Abawi Kedungwaru Kabupaten Tulungagung)” ini ditulis oleh Awie Echa Prasetya, NIM. 12405193151 Jurusan Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, pembimbing Dr. Suminto, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh maraknya kuliner di Kabupaten Tulungagung mengharuskan pengusaha memikirkan strategi agar usahanya berkembang sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan. Oleh karena itu, peneliti ingin mengidentifikasi manajemen pengembangan usaha yang diterapkan oleh kuliner Krisbar Abawi dalam meningkatkan omzet penjualan.

Tujuan penelitian ini yaitu (1) Untuk menganalisis perencanaan strategi pengembangan usaha kuliner dalam meningkatkan omzet penjualan, (2) Untuk menganalisis pelaksanaan pengembangan usaha kuliner dalam meningkatkan omzet penjualan, (3) Untuk menganalisis kontrol pengembangan usaha kuliner dalam meningkatkan omzet penjualan yang dilakukan Krisbar Abawi Kedungwaru Kabupaten Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan fenomenologi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data Primer diambil secara langsung oleh peneliti melalui wawancara kepada pihak yang terkait. Data sekunder dalam penelitian ini didapatkan dari referensi buku, ebook, dan juga jurnal penelitian yang berkaitan pada fokus penelitian yaitu strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan omzet penjualan pada Krisbar Abawi.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Krisbar Abawi dalam meningkatkan omzet penjualan melalui 3 tahapan. Pertama, tahap perencanaan strategi. Tahap ini langkah yang dilakukan yaitu perumusan visi,

menganalisis lingkungan eksternal usaha, dan perumusah tujuan khusus yang tertuang dalam wujud misi Perusahaan. Kedua, tahap penerapan strategi. Ditahap ini Krisbar abawi melakukan perluasan skala usaha dan perluasan cangkupan usaha. Ketiga, tahap kontrol strategi. Dalam tahap kontrol strategi, Krisbar Abawi belum maksimal implementasiannya. Krisbar Abawi belum memilik acuan standar pengukuran, akibatnya saat kegiatan evaluasi masih belum bisa berjalan secara maksimal sehingga tindakan dan perbaikan juga tidak bisa maksimal.

Kata kunci : Kuliner, Omzet Penjualan, Pengembangan Usaha

ABSTRACT

The thesis with the title "Manajemen Pengembangan Usaha Kuliner Krisbar Abawi dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (Studi Kasus pada Kuliner Krisbar Abawi Kedungwaru Kabupaten Tulungagung)" was written by Awie Echa Prasetya, NIM. 12405193151 Department of Sharia Business Management, Faculty of Islamic Economics and Business, supervisor Dr. Suminto, M.Pd.I.

This research is motivated by the rise of culinary delights in Tulungagung Regency requiring entrepreneurs to think about strategies so that their businesses develop so they can increase sales turnover. Therefore, researchers wants to identify the business development management implemented by Krisbar Abawi culinary to increase sales turnover.

The objectives of this research are (1) To analyze strategic planning for culinary business development in increasing sales turnover, (2) To analyze the implementation of culinary business development in increasing sales turnover, (3) To analyze the control of culinary business development in increasing sales turnover carried out by Krisbar Abawi Kedungwaru, Tulungagung Regency.

This research uses a descriptive qualitative research method with a phenomenological approach. The data used in this research are primary and secondary data. Primary data was taken directly by researchers through interviews with related parties. Secondary data in this study were obtained from book references, ebooks, and also research journals related to the focus of the study, namely business development strategies in increasing sales turnover at Krisbar Abawi.

The results of this study are business development strategies carried out by Krisbar Abawi in increasing sales turnover through 3 stages. First, the strategy planning stage. At this stage, the steps taken are formulating a vision, analyzing the external environment of the business, and formulating specific objectives that are stated in the form of the Company's mission. Second, the strategy implementation

stage. At this stage, Krisbar Abawi expands the scale of the business and expands the scope of the business. Third, the strategy control stage. In the strategy control stage, Krisbar Abawi has not maximized its implementation. Krisbar Abawi does not yet have a standard measurement reference, as a result, during the evaluation activity, it still cannot run optimally so that actions and improvements cannot be maximized..

Keywords : Business Development, Culinary, Sales Turnover.