ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "Strategi Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Pendekatan Analisis SWOT (Studi Kasus UMKM Sambel Pecel Sari's Rasa di Desa Jajar Kabupaten Blitar)" yang ditulis oleh Putri Lailatul Khikmah, NIM. 126402211048, Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dibimbing oleh Labib Muzaki Shobir, S.Hum., M.Pd.I.

Kata Kunci: Volume Penjualan, Analisis SWOT, Sambel Pecel Sari's Rasa

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya peningkatan volume penjualan pada UMKM Sambel Pecel Sari's Rasa di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Sambel pecel merupakan salah satu kuliner khas Blitar yang memiliki potensi besar untuk berkembang. Namun, berbagai tantangan seperti keterbatasan strategi pemasaran, persaingan harga, dan perubahan preferensi konsumen menjadi hambatan bagi UMKM dalam meningkatkan daya saingnya. Oleh karena itu, analisis SWOT digunakan sebagai pendekatan strategis dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki UMKM tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM Sambel Pecel Sari's Rasa dalam upaya meningkatkan volume penjualannya di tengah persaingan kompetitor yang semakin ketat.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yang melibatkan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi langsung, dan serta dokumentasi yang relevan untuk mendukung data yang diperoleh.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis SWOT, kekuatan utama dari usaha ini terletak pada kualitas rasa yang tinggi dan bahan baku yang berkualitas, serta adanya sertifikasi keamanan produk yang memberikan kepercayaan lebih kepada konsumen. Namun, kelemahan yang dihadapi adalah keterbatasan tenaga kerja dan proses pengemasan yang masih dilakukan secara manual, yang dapat menghambat efisiensi produksi. Peluang yang ada mencakup peningkatan minat konsumen terhadap kuliner lokal yang otentik dan instan, sedangkan ancaman yang dihadapi adalah persaingan yang ketat di pasar sambel pecel, di mana banyak jumlah pesaing menawarkan produk serupa dengan harga yang lebih kompetitif.

ABSTRACT

This thesis is titled "Strategies to Increase Sales Volume Through SWOT Analysis Approach (Case Study of UMKM Sambel Pecel Sari's Rasa in Jajar Village, Blitar Regency)" written by Putri Lailatul Khikmah, NIM. 126402211048, Sharia Economics Businnes, Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung State Islamic University, supervised by This research aims to conduct an in-depth analysis of the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by Labib Muzaki Shobir, S.Hum., M.Pd.I.

Keywords: Sales Volume, SWOT Analysis, Sambel Pecel Sari's Rasa

This research is motivated by the importance of increasing sales volume at UMKM Sambel Pecel Sari's Rasa amid increasingly tight business competition. Sambel pecel is one of the culinary specialties of Blitar that has great potential for development. However, various challenges such as limited marketing strategies, price competition, and changing consumer preferences pose obstacles for UMKM in enhancing their competitiveness. Therefore, SWOT analysis is used as a strategic approach to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by this UMKM.

The aim of this research is to conduct an in-depth analysis of the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by UMKM Sambel Pecel Sari's Rasa in its efforts to increase sales volume amid the intensifying competition.

The research method used is qualitative with a descriptive approach, involving data collection techniques through interviews, direct observation, and relevant documentation to support the obtained data.

The results of the study indicate that in the SWOT analysis, the main strength of this business lies in its high-quality taste and quality raw materials, as well as the presence of product safety certification that provides greater trust to consumers. However, the weaknesses faced include limited labor and packaging processes that are still done manually, which can hinder production efficiency. The existing opportunities include an increasing consumer interest in authentic and instant local cuisine, while the threats faced are intense competition in the sambel pecel market, where many competitors offer similar products at more competitive prices.

ملخص

عنوان هذه الأطروحة هو ''استراتيجيات لزيادة حجم المبيعات من خلال نهج تحليل SWOT (دراسة حالة شركة Sambel Pecel Sari's Rasa في قرية جاجار، مقاطعة بليتار)''
من تأليف بوتري لايلاتول خيكماه، رقم الطالب ١٢٦٤٠٢٢١١٠٤٨، برنامج دراسة الاقتصاد الإسلامي، قسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والأعمال الإسلامية، جامعة سيد علي رحمت الله الإسلامية الحكومية في تولونغاونغ، تحت إشراف لبيب موزاكي شوبير، .S.Hum، .M.Pd.I

الكلمات المفتاحية: حجم المبيعات، تحليل SWOT، Sambel Pecel Sari's Rasa

كان الدافع وراء هذا البحث هو أهمية زيادة حجم مبيعات شركة Sambel Pecel Sari's Rasa في ظل المنافسة التجارية المتزايدة. Sambel Pecel هو أحد الأطباق المميزة في بلتار التي تتمتع بإمكانيات نمو كبيرة. ومع ذلك، فإن التحديات المختلفة مثل استراتيجيات التسويق المحدودة والمنافسة السعرية وتغير تفضيلات المستهلكين تشكل عقبات أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة في تحسين قدرتها التنافسية. لذلك، تم استخدام تحليل SWOT كنهج استراتيجي لتحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات التي تواجهها هذه الشركات الصغيرة والمتوسطة.

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل متعمق لنقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التابعة لـ Sambel Pecel Sari's Rasa في جهودها لزيادة حجم المبيعات في ظل المنافسة الشديدة المتزايدة.

كانت طريقة البحث المستخدمة نوعية مع نهج وصفي، وتضمنت تقنيات جمع البيانات من خلال المقابلات والملاحظة المباشرة والوثائق ذات الصلة لدعم البيانات التي تم الحصول عليها.

تظهر نتائج الدراسة أن تحليل SWOT يشير إلى أن نقاط القوة الرئيسية لهذا النشاط

التجاري تكمن في جودة المذاق والمواد الخام، فضلاً عن شهادة سلامة المنتج، مما يمنح المستهلكين ثقة أكبر. ومع ذلك، فإن نقاط الضعف التي تواجهها هي محدودية العمالة وعملية التعبئة والتغليف التي لا تزال تتم يدويًا، مما قد يعيق كفاءة الإنتاج. وتشمل الفرص زيادة اهتمام المستهلكين بالمأكولات المحلية الأصيلة والجاهزة، بينما تتمثل التهديدات التي تواجهها في المنافسة الشرسة في سوق السامبال بيكيل، حيث يقدم العديد من المنافسين منتجات مماثلة بأسعار أكثر تنافسية.