

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM UPAYA MENINGKATKAN PEJUALAN DI KAFE NOSTY SIDOARJO

Febian Fitrah Lighafur Nanda dan Djoko Adi Walujo
Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik,
Universitas PGRI Adi Buana Surabaya
Febianescalade@gmail.com

Dalam menjalankan usaha harus mampu konsisten dan bisa memperoleh keuntungan besar, karena keuntungan merupakan tujuan akhir dalam kegiatan usaha, di era saat ini persaingan yang sangat ketat termasuk di kalangan UMKM, masyarakat harus mampu mengontrol laju perkembangan UMKM pada masa saat ini, seperti usaha kafe untuk sekarang ini, persaingan yang ketat membuat usaha kafe harus bisa memberi inovasi baru terhadap kafe yang sedang dijalankannya, akhir-akhir bulan ini kafe sedang mengalami penurunan konsumen oleh karena itu agar tidak semakin mengalami kerugian besar hal tersebut harus segera dicegah dengan cara mencari strategi usaha untuk meningkatkan penjualan di kafe nosty melalui analisis faktor eksternal dan internal, kemudian melakukan pengambilan keputusan untuk menunjukan alternatif strategi mana yang terbaik menggunakan metode QSPM, Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif deskriptif untuk menggambarkan keadaan sebenarnya yang terjadi di kafe nosty dengan melakukan observasi, wawancara, dan memberikan pertanyaan menggunakan kuesioner kepada pelanggan di kafe nosty sidoarjo, dengan hasil perhitungan QSPM terdapat dua strategi alternatif yang dapat digunakan Kafe Nosty untuk peningkatan penjualan dengan lebih meningkatkan kualitas produk serta harga khususnya dalam hal inovasi terhadap menu yang banyak di keluhkan konsumen Kafe Nosty dalam pengambilan data melalui wawancara langsung.

Kata Kunci : UMKM, QSPM, strategi pengembangan

ABSTRACT

In running a business, one must be able to be consistent and be able to earn big profits, because profit is the ultimate goal in business activities, in the current era of very tight competition, including among UMKM, the community must be able to control the pace of development of UMKM at this time, such as cafe businesses. Currently, fierce competition makes cafe businesses must be able to provide new innovations to the cafe they are running, lately this month the cafe is experiencing a decline in consumers, therefore in order not to experience big losses this must be prevented by finding a business strategy to increase sales at nosty cafes through analysis of external and internal factors, then make decisions to show which alternative strategies are the best using the QSPM method. In this study, researchers used descriptive quantitative and qualitative methods to describe the actual situation that occurred in the cafe. e nosty by observing, interviewing, and asking questions using a questionnaire to customers at cafe nosty sidoarjo, with the results of the QSPM calculation there are two alternative strategies that can be used by cafe nosty to increase sales by further improving product quality and prices, especially in terms of innovation to the menu that Many consumers complain about Nosty Cafe in collecting data through direct interviews.

Keywords: UMKM, QSPM, development strategy