

ABSTRAK

RinaRahmawati (1320210129). Analisis Pengelolaan Sarana dan Prasarana Dalam Meningkatkan Penjualan (studi kasus pada UKM Bakso kemas “Ada Rasa” di Jekulo, Kudus). Skripsi, Kudus: Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Prodi: Ekonomi Syariah STAIN Kudus, 2017.

Tujuan dalam penulisan ini adalah untuk medeskripsikan dan menjelaskan tentang pengelolaan sarana dan prasarana yang dilakukan oleh UKM “Ada Rasa” dalam upaya meningkatkan tingkat penjualan. Penjual memiliki nilai lebih terhadap produknya yang tidak dimiliki oleh pesaing lain sehingga dapat meningkatkan penjualan karena adanya pengelolaan yang baik.

penelitian ini adalah termasuk jenis penelitian lapangan (field research) yang dilakukan di dalam masyarakat yang sebenarnya untuk menemukan realitas apa yang tengah terjadi mengenai masalah tertentu, dengan instrument berupa wawancara, dokumentasi, dan observasi.

Hasil penulisan menunjukkan bahwa “Analisis Pengelolaan Sarana dan Prasarana Dalam Meningkatkan Penjualan” adalah keterbatasan yang ada pada UKM “Ada Rasa” terkait dengan sarana dan prasarana sangat mempengaruhi tingkat penjualan. Dimana, kiat-kiat yang dilakukan oleh perusahaan merupakan kunci sukses yang utama yang lebih bisa meyakinkan bahwa penjualan akan tetap terus meningkat seiring dengan semangat dan usaha yang dilakukan serta penetapan strategi penjualan yang tepat seperti kualitas produk yang dihasilkan, penetapan harga jual yang murah dibandingkan dengan pesaing, perluasan daerah distribusi, dan promosi yang terus dilakukan. Sehingga produk makin dikenal oleh khalayak banyak dan dapat terus meningkatkan penjualan secara signifikan.

Kata Kunci: Pengelolaan Sarana dan Prasarana, Penjualan, Meningkatkan Penjualan.