

ABSTRAK

Wafa Wafiah Tuttoyibah (2024), Analisis Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Penjualan Pada Bagdam *Collection* Kota Tasikmalaya: Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Siliwangi.

Bagdam *Collection* merupakan salah satu UMKM di bidang busana muslim yaitu mukena, baju koko, dan gamis di Kota Tasikmalaya. Penurunan penjualan yang di alami dari 75 kodi pada tahun 2021 menjadi 52 kodi pada tahun 2024 mencerminkan perlunya strategi pengembangan usaha yang efektif untuk mengatasi tantangan ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan penjualan pada Bagdam *Collection* Kota Tasikmalaya. Dengan menggunakan pendekatan SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Dalam melakukan uji kredibilitas peneliti menggunakan triangulasi teknik. Sedangkan teknik analisis data menggunakan tiga tahap yaitu; reduksi data, penyajian data, dan verifikasi dengan pendekatan SWOT.

Berdasarkan analisis IFAS, skor kekuatan sebesar 2,86 lebih besar daripada kelemahan sebesar 1,24, sementara analisis EFAS menunjukkan peluang sebesar 2,49 lebih dominan daripada ancaman sebesar 1,74. Dengan total skor IFAS 4,11 dan EFAS 4,23, Bagdam *Collection* berada pada posisi kuadran I (nilai koordinat $X = 0,81$, $Y = 0,38$), yang menandakan kekuatan internal dan peluang eksternal yang baik. Strategi yang disarankan adalah agresif dengan memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal, seperti memanfaatkan kualitas bahan untuk menjalin kerjasama strategis dengan kemitraan, Bagdam *Collection* diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas pasar, dan memastikan keberlanjutan usahanya.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha, Analisis SWOT, UMKM

ABSTRACT

Wafa Wafiah Tuttoyibah (2024), Analysis of Business Development Strategies in Increasing Sales at Bagdam Collection Tasikmalaya City: Sharia Economics Study Program, Islamic Religion Faculty, Siliwangi University.

Bagdam Collection is one of the MSMEs in the field of Muslim clothing, namely mukena, koko clothes, and gamis in Tasikmalaya City. The decline in sales experienced from 75 kodi in 2021 to 52 kodi in 2024 reflects the need for an effective business development strategy to overcome this challenge. This study aims to determine the business development strategy in increasing sales at Bagdam Collection Tasikmalaya City. Using the SWOT approach to identify strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced.

This research method uses a qualitative approach using primary and secondary data. Data collection techniques were carried out by observation, interviews, questionnaires, and documentation. In conducting credibility tests, researchers use triangulation techniques. While the data analysis technique uses three stages, namely; data reduction, data presentation, and verification with the SWOT approach.

Based on IFAS analysis, the strength score of 2.86 is greater than the weakness of 1.24, while the EFAS analysis shows that the opportunities of 2.49 are more dominant than threats of 1.74. With a total IFAS score of 4.11 and EFAS of 4.23, Bagdam Collection is in quadrant I position (coordinate value $X = 0.81$, $Y = 0.38$), which indicates good internal strengths and external opportunities. The recommended strategy is aggressive by utilizing internal strengths and external opportunities, such as utilizing the quality of materials to establish strategic cooperation with partnerships, Bagdam Collection is expected to be able to increase competitiveness, expand markets, and ensure the sustainability of its business.

Keywords: Business Development Strategy, SWOT Analysis, MSMEs