

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA UMKM SUMBER AGUNG FARM KOTA
BONTANG**

SKRIPSI



Oleh:

LAILATUL ZULFIAH KURNIASARI RAHMADANI

NPM. 22042010243

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK**

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

SURABAYA

2026

LEMBAR PERSETUJUAN
ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UMKM SUMBER
AGUNG FARM KOTA BONTANG

Disusun Oleh:

LAILATUL ZULFIAH KURNIASARI RAHMADANI

NPM. 22042010243

Telah Disetujui Untuk Mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui,

PEMBIMBING UTAMA


Budi Prabowo, S.Sos., M.M
NIP.196210161988031001

Mengetahui

DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK


Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M. Si
NIP. 196804182021211006

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UMKM SUMBER
AGUNG FARM KOTA BONTANG**

Disusun Oleh:

LAILATUL ZULFIAH KURNIASARI RAHMADANI

NPM. 22042010243

**Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, Dan Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal 25 Juni 2026**

Menyetujui:

PEMBIMBING UTAMA

Budi Prabowo, S.Sos., M.M
NIP. 196210161988031001

TIM PENGUJI

1. Ketua

Dra. Ety Dwi Susanti, M. Si
NIP. 196805011994032001

2. Sekretaris

Budi Prabowo, S.Sos., M.M
NIP. 196210161988031001

3. Anggota

Dra. Siti Ning Farida, M.Si
NIP. 196407291990032001

**Mengetahui,
DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK**

Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M. Si
NIP. 196804182021211006

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lailatul Zulfiah Kurniasari Rahmadani

NPM : 22042010243

Program : Sarjana (S1)

Program Studi: Administrasi Bisnis

Fakultas : Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik

Menyatakan bahwa dalam dokumen ilmiah ~~Tugas Akhir/Skripsi/Tesis/Disertasi*~~ ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dan saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi. Apabila dikemudian hari ditemukan indikasi plagiat pada Skripsi/~~Tesis/Disertasi~~ ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun juga dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Surabaya, Juni 2026

Yang membuat pernyataan



Lailatul Zulfiah Kurniasari Rahmadani

NPM. 22042010243

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala Rahmat, hidayah dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Sumber Agung Farm Kota Bontang”**, untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan program Sarjana (S1).

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat berbagai keterbatasan dan kekurangan. Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, arahan, serta perhatian Bapak Budi Prabowo, S.Sos., M.M. selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M. Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Acep Samsudin S. Sos., M.M., M.A selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Kedua orang tua penulis, Bapak S dan Ibu SN serta adek-adek saya tercinta Ilham, Najwa dan Atta yang selalu memberikan kasih sayang, doa, nasehat, serta kesabaran yang luar biasa dalam setiap langkah hidup penulis. Penulis berharap dapat menjadi anak dan kakak yang dapat dibanggakan.

4. Untuk seseorang yang biasa penulis panggil Mas A, yang selalu hadir memberikan doa, dukungan, dan semangat selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih telah menjadi tempat penulis bercerita dan menemani setiap langkah hingga penulis bisa berada di titik ini.
5. Untuk kepada kedua teman terbaik penulis di Surabaya, Dici dan Rora, yang telah menemani masa perkuliahan penulis. Terima kasih untuk semua cerita, tawa, dan dukungan yang membuat perjalanan ini terasa lebih ringan. *See you later, Trio Sosbux!*
6. Untuk kepada sahabat penulis, Setel, yang selalu ada untuk mendengarkan cerita dan memberikan semangat. Terima kasih sudah menjadi bagian dari perjalanan penulis hingga hari ini.
7. *And yeah, to myself, thank you for never giving up. You made it through every challenge, and I'm so proud of you. This is only the beginning. Keep growing, keep shining, and always believe in yourself.*

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat berbagai keterbatasan. Oleh karena itu, penulis dengan segala kerendahan hati mengharapkan kritik dan saran yang bersifat konstruktif dari berbagai pihak. Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat mencapai tujuan yang diharapkan serta dapat disempurnakan pada tahap penulisan skripsi selanjutnya, sehingga memberikan manfaat bagi berbagai pihak.

Surabaya, Juni 2026

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Landasan Teori	14
2.2.1 Definisi Strategi Bisnis	14
2.2.2 Manajemen Strategi	15
2.2.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah	16
2.2.4 Strategi Pengembangan Bisnis	19
2.2.5 Analisis SWOT	28
2.2.6 Penjualan.....	29
2.2.7 Profit	31
2.3 Kerangka Berpikir	31
BAB III METODE PENELITIAN	34
3.1 Jenis Penelitian	34
3.2 Fokus Penelitian	35
3.3 Lokasi Penelitian	36
3.4 Objek dan Informan Penelitian	36
3.4.1 Objek Penelitian.....	36

3.4.2 Informan Penelitian	37
3.5 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	39
3.5.1 Sumber Data	39
3.5.2 Teknik Pengumpulan Data	40
3.6 Teknik Analisis Data Kualitatif.....	44
3.7 Analisis SWOT	46
3.7.1 Matriks SWOT.....	46
3.7.2 Matriks Alternatif Strategi SWOT.....	52
3.8 Waktu Penelitian	55
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	56
4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	56
4.1.1 Profil Perusahaan	56
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	56
4.1.3 Logo Instansi	57
4.1.4 Struktur Organisasi	58
4.2 Hasil dan Penyajian Data	59
4.2.1 Penyajian Data	59
4.2.2 Identitas Informan.....	60
4.2.3 Wawancara dengan Pemilik, Karyawan, dan Konsumen.....	61
4.2.4 Analisis SWOT	67
4.2.5 Analisis Faktor Matriks IFAS (Internal Faktor Analysis Summary) dan EFAS (Eksternal Faktor Analysis Summary).....	69
4.2.6 Diagram Analisis SWOT	72
4.2.7 Matriks Alternatif Strategi SWOT.....	73
4.3 Pembahasan	75
4.4 Perbandingan Hasil Penelitian Pada UMKM Sumber Agung Farm dengan Penelitian Terdahulu	79
4.5 Matriks Hasil Penelitian	83
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	86
5.1 Kesimpulan.....	86
5.2 Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN.....	90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 BPS Pertanian Kota Bontang Tahun 2023.....	5
Gambar 1. 2 Data Penjualan Tahun 2022–2025	6
Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir.....	32
Gambar 4. 1 Logo UMKM Sumber Agung Farm.....	57
Gambar 4. 2 Struktur UMKM Sumber Agung Farm	58
Gambar 4. 3 Hasil Analisis Diagram SWOT	72

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data internal UMKM.....	4
Tabel 3. 1 Tabel IFAS (Internal Factor Analysis Summary)	48
Tabel 3. 2 Tabel EFAS (Internal Factor Analysis Summary).....	50
Tabel 3. 3 Tabel Matriks SWOT.....	54
Tabel 3. 4 Waktu Penelitian	55
Tabel 4. 1 Tabel Informan.....	60
Tabel 4. 2 Hasil IFAS	69
Tabel 4. 3 Hasil EFAS	70
Tabel 4. 4 Rumusan Strategi Matriks SWOT	73
Tabel 4. 5 Perencanaan Kombinasi Strategi SWOT	73
Tabel 4. 6 Hasil Analisis Matriks SWOT	73
Tabel 4. 7 Perbandingan Hasil Penelitian Pada UMKM Sumber Agung Farm dengan Penelitian Terdahulu	79
Tabel 4. 8 Matriks Hasil Penelitian	83

ABSTRAK

LAILATUL ZULFIAH KURNIASARI RAHMADANI, ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UMKM SUMBER AGUNG FARM KOTA BONTANG

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis yang diterapkan oleh UMKM Sumber Agung Farm dalam meningkatkan volume penjualan pada wilayah industri non-agraris. Penelitian sebelumnya umumnya berfokus pada strategi promosi dan pemasaran, sedangkan penelitian mengenai integrasi operasional dan pelayanan berorientasi pelanggan dalam mendukung keberlanjutan UMKM masih terbatas. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan analisis SWOT menggunakan matriks IFAS dan EFAS. Informan penelitian terdiri dari sepuluh orang, yaitu satu pemilik usaha, enam karyawan, dan tiga pelanggan yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa integrasi bahan baku internal, peningkatan kualitas produk, dan layanan distribusi door-to-door berkontribusi terhadap peningkatan volume penjualan dan loyalitas pelanggan. Volume penjualan meningkat dari 9.800 karung pada tahun 2022 menjadi 13.860 karung pada tahun 2025. Hasil analisis SWOT menunjukkan nilai IFAS sebesar 3,04 dan EFAS sebesar 3,01 yang menempatkan UMKM pada Kuadran I dengan peluang pertumbuhan usaha yang kuat melalui strategi pertumbuhan (growth-oriented strategy). Penelitian ini berkontribusi terhadap literatur strategi bisnis UMKM dengan menekankan pentingnya integrasi operasional, pengelolaan sumber daya internal, dan pelayanan berorientasi pelanggan dalam mendukung keberlanjutan usaha pada wilayah non-agraris. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi UMKM agroindustri dalam mengembangkan strategi bisnis adaptif berbasis optimalisasi sumber daya internal dan pelayanan pelanggan.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Bisnis, UMKM, Analisis SWOT, Volume Penjualan, Pupuk Kompos

ABSTRACT

LAILATUL ZULFIAH KURNIASARI RAHMADANI, ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UMKM SUMBER AGUNG FARM KOTA BONTANG

This study aims to analyze the business development strategies implemented by Sumber Agung Farm MSME in increasing sales volume within a non-agrarian industrial region. Previous studies generally focused on promotional and marketing strategies, while studies discussing operational integration and customer-oriented services in supporting MSME sustainability remain limited. This study employed a qualitative descriptive approach using interviews, observation, documentation, and SWOT analysis through IFAS and EFAS matrices. The research involved ten informants consisting of one business owner, six employees, and three customers selected using purposive sampling. The findings indicate that internal raw material integration, product quality improvement, and door-to-door distribution services contributed to increasing sales volume and strengthening customer loyalty. Sales volume increased from 9,800 sacks in 2022 to 13,860 sacks in 2025. The SWOT analysis showed an IFAS score of 3.04 and an EFAS score of 3.01, indicating that the MSME was positioned in Quadrant I with strong growth opportunities through a growth-oriented strategy. This study contributes to MSME business strategy literature by emphasizing the importance of operational integration, internal resource management, and customer-oriented services in supporting business sustainability within non-agrarian industrial regions. Practically, the findings may serve as a reference for agro-industrial MSMEs in developing adaptive business strategies based on internal resource optimization and customer-oriented services.

Keywords: Business Development Strategy, MSMEs, SWOT Analysis, Sales Volume, Compost Fertilizer