

ABSTRAK

Reza Ikhlasul Amal. 2022. Strategi Penjualan Salad Buah Haikal di Kota Banjarmasin. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: H. Badrian, S. Ag., M. Ag.

Kata Kunci: Strategi, Penjualan, Salad Buah, Analisis SWOT.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh maraknya usaha kuliner khususnya salad buah di Kota Banjarmasin, yang mana menimbulkan kompetisi terhadap produk yang ditawarkan, terutama pada masa pandemi ini. Untuk menjadi unggul atau memenangkan persaingan, tentu diperlukan strategi penjualan untuk diterapkan pada usaha Salad Buah Haikal.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Data ini dikumpulkan menggunakan teknik observasi dan wawancara. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis secara kualitatif dengan menggunakan metode analisis SWOT, yakni kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada Salad Buah Haikal.

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan mendapatkan hasil berupa: Kekuatan terbesar pada Salad Buah Haikal adalah kualitas produk dapat bersaing. Kelemahan terbesar yang dimiliki Salad Buah Haikal adalah lokasi penjualan sering berpindah-pindah. Salad Buah Haikal memiliki peluang terbesar yaitu makanan yang mengandung banyak gizi dan menyehatkan, sementara ancaman terbesar yang dihadapi oleh Salad Buah Haikal yaitu kehadiran pesaing baru dan bahan baku yang semakin mahal. Selanjutnya posisi strategis yang dihasilkan dari analisis SWOT yaitu terletak pada kuadran I.