

ABSTRAK

ANALISIS DAYA SAING TERHADAP PENJUALAN SECARA ONLINE DAN OFFLINE UNTUK MENINGKATKAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DI JALAN AMALIUN KEC.MEDAN KOTA

ROSYA AZZAHRA
NPM : 71190215020
Program Studi Ekonomi Syari'ah

Tujuan peneliti ini untuk mengetahui Daya Saing penjualan secara Online dan Offline untuk meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah Jalan Amaliun Kec.Medan Kota, factor factor yang mempengaruhi dan mengimbangi daya saing UMKM, krateria daya saing, karakteristik daya saing dan kelemahan dan kekuatan dalam daya saing UMKM yang ada di Jalan Amaliun. Kec.Medan Kota.

Teknik pengumpulan datanya diambil dari data menggunakan sumber primer, (data yang di minta sendiri)sedangkan Sampel yang di gunakan ialah sampel *Purposive Cluster Random Sampling*. Teknik pengumpulan data yang di gunakan ialah angket (questioner) dan di analisis menggunakan spss (*statistical product and servise solusion*)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1)Daya saing Penjualan Secara Online Dan Offline sangat berpengaruh untuk meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah di Jalan Amaliun Kec.Medan Kota. Hal tersebut di buktikan melalui uji t, 2)factor factor yang mempengaruhi daya saing terhadap penjualan secara online dan offline untuk meningkat kan Usaha Mikro Kecil Menengah di Jalan Amaliun Kec Medan Kota antara lain ialah factor internal yang merupakan masalah klasik dari permasalahan Umkm ini, masalah terbatasnya kemampuan sumber daya manusia, kendalanya dalam pemasaran produk, factor eksternal seperti solusi yang di berikan tidak tepat, program pemasaran yang tumpang tindih.3) Kelebihan dan Kelemahan dari penjualan secara online dan offline ialah: kelebihanannya penjualan secara online ialah para konsumen bisa membeli barang dan jasa dimana pun dan kapanpun, semntara kelemahan dalam penjualan online ini ialah tidak bisa langsung berinteraksi antara konsumen dan pembeli, sedangkan kelebihan penjualan offline ialah : para pedagang dan pembeli bisa langsung berinteraksi dan bisa melakukan tawar menawar di tempat sedangkan kekuarangan penjualan offline membutuhkan tenaga dan waktu yang banyak.

ABSTRACT

COMPETITIVENESS ANALYSIS OF ONLINE AND OFFLINE SALES TO INCREASE MICRO SMALL MEDIUM BUSINESS IN STREET AMALIUN KEC.MEDAN KOTA

ROSYA AZZAHRA

NPM : 71190215020

Sharia Economic Study Program

The purpose of this research is to determine the competitiveness of online and offline sales to improve micro, small and medium enterprises at Amaliun Street, Medan Kota, factors that affect and offset the competitiveness of small and medium micro enterprises, competitiveness criteria, characteristics of competitiveness and weaknesses and strengths in the competitiveness of micro, small and medium enterprises on Jalan Amaliun. Medan City District

The data collection technique is taken from data using primary sources, (data requested by yourself) while the sample used is a purposive cluster random sampling sample. The data collection technique used was a questionnaire (questionnaire) and analyzed using SPSS (statistical product and service solutions).

The results of the study show that: 1) Online and Offline Sales Competitiveness is very influential in increasing Micro, Small and Medium Enterprises on Jalan Amaliun Kec.Medan Kota. This is proven through the t test, 2) the factors that influence the competitiveness of online and offline sales to increase Micro, Small and Medium Enterprises on Jalan Amaliun Kec Medan Kota include internal factors which are a classic problem of this MSME problem, the problem of limited human resource capabilities, constraints in product marketing, external factors such as the solutions given are not appropriate, overlapping marketing programs. Online sales are not able to directly interact between consumers and buyers, while the advantages of offline sales are: traders and buyers can directly interact and can bargain on the spot, while the disadvantages of offline sales require a lot of effort and time.