

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi UMKM Alnasya Snack & Bakery untuk Meningkatkan Penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan analisis SWOT untuk memanfaatkan peluang, memaksimalkan kekuatan, mengurangi kelemahannya, dan menghindari ancaman. Hasil analisis SWOT ini menunjukkan bahwa UMKM Alnasya Snack & Bakery menjalankan strategi Strength Opportunity (SO), ini adalah strategi bagi UMKM untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang untuk menjalankan bisnis mereka. Oleh karena itu, UMKM Alnasya Snack & Bakery guna memenuhi selera dan kebutuhan masyarakat kita perlu fokus untuk mempertahankan dan meningkatkan produk kita yang beragam dan khas. Untuk menarik lebih banyak pelanggan setia adanya kreatifitas dalam menggunakan teknologi yang semakin canggih digunakan untuk memperluas Jaringan pemasaran produk UMKM Alnasya Snack & Bakery.

**Kata Kunci : Strategi Meningkatkan penjualan, Analisis SWOT, UMKM Alnasya Snack & Bakery**

## **ABSTRACT**

This study aims to determine how the strategy of SMES Alnasya Snack & Bakery to Increase Sales. This research uses qualitative descriptive approach with a SWOT analysis to take advantage of opportunities, maximize strength, reduces weaknesses, and avoid threats. The results of the SWOT analysis shows that SMES Alnasya Snack & Bakery run strategy Strength Opportunity (SO), this is a strategy for SMES to harness the power and opportunity to run their business. Therefore, SMES Alnasya Snack & Bakery to meet the tastes and needs of the community we need to focus to maintain and improve the products our diverse and distinctive. To attract more loyal customers include creativity in the use of increasingly sophisticated technology is used to expand the Network marketing of MSME products Alnasya Snack & Bakery.

**Keywords : Strategies to Increase sales, SWOT Analysis, SMES Alnasya Snack & Bakery**