

## **ABSTRAK**

### **“PENERAPAN SISTEM WARALABA PADA PENGEMBANGAN UKM UD. MIE LIDI SURABAYA.”**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dengan matrik SWOT dan mendeskripsikan strategi yang dihasilkan dan mendeskripsikan strategi yang digunakan oleh Bpk Langlang selaku pemilik brand name NDJEDIR untuk mengembangkan bisnisnya saat ini. Ada empat hal yang perlu dipertimbangkan yang nantinya menjadi dasar pembuatan rencana strategis yaitu pertama strength (kekuatan) dimana perusahaan mempunyai keunggulan produk maupun kualitas yang dapat diandalkan seperti produk fresh food yang selalu dijaga diseluruh outlet pusat maupun outlet franchisee dan bagus dalam pelayanan dengan cara memberikan pelatihan pada karyawan dan juga calon franchisee.

Kedua weakness (kelemahan) yaitu kekurangan yang ada di perusahaan sehingga mampu menghambat kinerja perusahaan yaitu terbatasnya tenaga pengontrol dan penilai outlet franchisee padahal pihak tersebut juga merupakan sumber pendapatan yang perlu diperhitungkan.

Ketiga opportunity (peluang) merupakan situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan yang kemungkinan terabaikan seperti diketahui bahwa gaya hidup masyarakat yang berubah lebih praktis seiring dengan tumbuhnya tingkat perekonomian mereka yang mengarah ke pola hidup konsumtif di mana usaha kuliner akan sangat menguntungkan.

Dan yang keempat adalah threats (ancaman) yaitu keadaan yang tidak menguntungkan perusahaan baik di masa sekarang maupun yang akan datang jika tidak segera diatasi, dikarenakan produk bakso merupakan jajanan berat yang sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia, tak heran jika banyak bermunculan orang yang menggeluti usaha yang sama bahkan berkreasi dengan berbagai bahan dan bentuk agar produknya laku dipasaran, jika perusahaan dalam hal ini Bpk Langlang sebagai pemilik usaha UD. Mie Lidi Surabaya tidak selalu melakukan inovasi baik dari rasa, bentuk, dan cara penyajian serta pelayanan maka dimungkinkan bahwa para konsumen akan beralih ke outlet lain karena bosan.

**Kata Kunci:** Analisa SWOT, Waralaba pada Pengembangan UKM UD. Mie Lidi Surabaya

## ABSTRACT

### **“APPLICATION SYSTEMS DEVELOPMENT BUSINESS FRANCHISE ON SMEs (Small and Medium Enterpris) UD. Mie Lidi Surabaya”**

*This study aims to determine and analyze the Business Development Franchise Systems SMEs UD. Mie Lidi Surabaya, and how the application of these variables on the development of franchise systems SMEs UD. Mie Lidi Surabaya. The study was conducted to the business owners, managers and employees SMEs UD. Mie Lidi Surabaya.*

*Informants in this study consisted of related individuals and businesses directly related to the SMEs UD. Mie Lidi Surabaya consisting of business owners, managers and some employees of related businesses SMEs UD. Mie Lidi Surabaya.*

*Data collection methods used are in-depth interview methods (Depth Interview), descriptive analysis method and the method of deductive analysis. This type of study used a qualitative research approach to obtain a descriptive analysis and pathway analysis on the implementation of a franchise system in efforts SMEs UD. Mie Lidi Surabaya, and the data used are the primary data and secondary data obtained through in-depth interviews (Depth Interview), the study documentation / book study and the validity of test observations using the method of triangulation.*

*From the analysis of the variables indicate the conclusion that the trademark variable ( $X_1$ ), financial variables ( $X_2$ ), the standard variable ( $X_3$ ), marketing variable ( $X_4$ ) and the variables of training, assistance and guidance ( $X_5$ ) proved to be an important factor for the development of SMEs UD. Mie Lidi Surabaya ( $Y$ ) with increased earnings, increased number of outlets and market expansion.*

*Keywords: Trademarks Variable, Financial Variables, Marketing Variable, Standard Variable, Training, Assistance and Guidance Variable, Business Development SMEs UD. Mie Lidi Surabaya.*