

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi SWOT Dalam Peningkatan Usaha Jajanan Pasar Pada Paguyuban Sari RosoDi Ploso Selopuro Blitar”ini ditulis oleh Atika Na’imatus Sa’adah, NIM. 17402153196 dengan dibimbing oleh Dr. H. Dede Nurohman, M. Ag.

Paguyuban Sari Roso adalah salah satu pelaku dalam industri rumah tangga di Kabupaten Blitar tepatnya di desa Ploso kecamatan selopuro yang bergerak dalam usaha memproduksi dan memasarkan aneka kue-kue khas Blitar. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Pemasaran Pada Paguyuban Sari Roso Di Ploso Selopuro Blitar.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi yang dilakukan terhadap pihak-pihak terkait dalam paguyuban. Teknik analisis data menggunakan konsep Fredd, R. David yaitu melalui tiga tahap perumusan strategis yaitu tahap pemasukan, tahap pencocokan, dan tahap pengambilan keputusan. Pada tahap pemasukan penganalisaan menggunakan matrik IFE, dan matrik EFE. Pada tahap selanjutnya yaitu tahap pencocokan dianalisis menggunakan matrik IE, matrik Grand Strategy, dan matrik SWOT. Dan pada tahap terakhir pengambilan keputusan menggunakan matrik QSPM.

Hasil penelitian menunjukkan pada tahap pemasukan nilai hasil dari matrik IFE sebesar 3,273 dan matrik EFE sebesar 3,13. Selanjutnya pada tahap pencocokan diketahui Paguyuban Sari Roso berada pada posisi sel 1, masuk pada strategi pertumbuhan. Strategi yang cocok adalah strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau integrasi (integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal) bisa menjadi yang paling tepat bagi divisi-divisi ini. Selanjutnya pada matrik grand strategy posisi Paguyuban Sari Roso berada pada kuadran 1 dan strategi yang cocok adalah strategi penetrasi pasar, dan pengembangan pasar. Dan strategi yang dihasilkan adalah strategi SO yang dirumuskan pada matrik SWOT. Dan pada tahap terakhir, tahap pengambilan keputusan, dari hasil matrik QSPM diperoleh alternatif strategi pemasaran Paguyuban Sari Roso adalah strategi pengembangan pasar dengan Total Nilai Daya Tarik (TAS) sebesar 5,89.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT

## ***ABSTRACT***

*Thesis with the title “SWOT Strategy In Improving Market Snack Effort In Sari Roso Community In Ploso Selopuro Blitar” was written by Atika Na’imatus Sa’adah, NIM. 17402153196 guided by Dr. H. DedeNurohman, M. Ag.*

*Paguyuban Sari Roso is one of the actors in the home industry in Blitar district precisely in the Ploso village, Selopuro that moving in the business of producing and marketing various Blitar cakes. The purpose of this study was to find out the SWOT Analysis in Determining Marketing Strategies in the Paguyuban Sari Roso in Ploso, Selopuro Blitar.*

*The research method used in this study is a qualitative descriptive method with a type of case study research. Data collection techniques using interviews, observations, and questionnaires conducted on the parties involved in the company. Data analysis techniques using the concept of Fredd, R. David, namely through three stages of strategic formulation, namely the entry stage, matching stage, and decision making stage. In the analysis entry stage using the IFE matrix, and the EFE matrix. In the next stage, the matching stage is analyzed using IE matrix, Grand Strategy matrix, and SWOT matrix. And in the final stage of decision making using the QSPM matrix.*

*The results of the study show that at the entry stage the yield value of the IFAS matrix is 3,273 and EFAS matrix is 3,13. Then at the matching stage, it is known that the Paguyuban Sari Roso is in cell 1 position, entering the growth strategy. Suitable strategies are intensive strategies (market penetration, market development, and product development) or integration (backward integration, forward integration, and horizontal integration) can be the most appropriate for these divisions. Furthermore, in the grand strategy matrix the position of Paguyuban Sari Roso is in quadrant 1 and a suitable strategy is the strategy of market penetration and market development. And the resulting strategy is the SO strategy formulated in the SWOT matrix. And at the last stage, the decision-making stage, from the results of the QSPM matrix obtained an alternative Marketing strategy Paguyuban Sari Roso is a market development strategy. with a Total Value of Attractiveness (TAS) of 5,89.*

*Keywords:* Marketing Strategy, SWOT Analysis