

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “ Analisis *Strength, Weakness, Opportunity, Threat* dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Usaha Konveksi Helmi di Tunggulsari Tulungagung (Perspektif Ekonomi Islam)” ini di tulis oleh Nurika Indah Listiawati, NIM 17402163381, pembimbing Dr. Hj. Nur Aini Latifah, SE., M. M.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh maraknya perkembangan usaha di dunia bisnis mencari keuntungan dan mengembangkan usahanya. Dengan adanya ini perusahaan harus menyusun strategi dalam meningkatkan omzet penjualan dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk meminimalkan atau mencegah kelemahan dan ancaman yang mungkin terjadi di masa depan.

Fokus penelitian ini dalam penulisan skripsi ini adalah (1) Bagaimana analisis *strength, weakness, opportunity, threat* dalam meningkatkan omzet penjualan usaha konveksi Helmi di Tunggulsari Tulungagung (perspektif ekonomi islam)? (2) Bagaimana strategi yang tepat untuk meningkatkan omzet penjualan usaha konveksi Helmi? (3) Bagaimana dampak dari strategi yang timbul dari omzet penjualan konveksi Helmi?

Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dengan jenis pendekatan deskriptif. Dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara secara mendalam terhadap informan. Penelitian ini menggunakan teknis Analisis SWOT yang berisi kolaborasi antara faktor internal dan eksternal perusahaan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : (1) strategi dalam meningkatkan omzet penjualan dari analisis SWOT ada empat yakni, strategi SO : membuat beberapa program bersama antara pemilik, pelanggan dan karyawan sehingga menciptakan hubungan kerja yang baik, meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk guna mempertahankan pelanggan. Strategi WO : melakukan kerjasama dalam menyelesaikan produk agar selesai sesuai target, membuat pencatatan keuangan. Strategi ST : menjaga kualitas produk agar tidak kalah saing, berusaha mengikuti perkembangan teknologi guna untuk memproduksi, menghormati dan menaati peraturan yang ada. Strategi WT : menjalin hubungan baik dengan pelanggan, tetap fokus dan terus berinovasi agar bisa terus berkembang. (2) hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa perusahaan berada pada kuadran I dimana perusahaan dapat menggunakan strategi SO dalam meningkatkan omzet penjualan. (3) memperbaiki usaha dalam perspektif ekonomi islam dalam mengembangkan usaha konveksi, strategi apapun diperbolehkan asal tidak menyimpang syariat islam.

Kata kunci : Analisis SWOT, Strategi dalam meningkatkan omzet penjualan, SWOT perspektif ekonomi islam

ABSTRACT

Thesis entitled "Analysis of Strength, Weakness, Opportunity, Threat in Increasing Sales Turnover Helmi Convection Business in Tunggulsari Tulungagung (Islamic Economic Perspective)" was written by Nurika Indah Listiawati, NIM 17402163381, advisor Dr. Hj. Nur Aini Latifah, SE., M. M.

This research is based on the proliferation of business development in the business world looking to profit and develop its business. With this company must be able to develop strategies in increasing sales turnover by maximizing the strengths and opportunities that are owned to minimize or prevent weaknesses and threats that may occur in the future.

The focuses of research in writing this thesis are (1) How is the analysis of strength, weakness, opportunity, threat in increasing the sales turnover of the Helmi convection business in Tunggulsari Tulungagung (Islamic economic perspective)? (2) What is the right strategy to increase Helmi's sales turnover in sales? (3) What is the impact of the strategy arising from Helmi's convection sales turnover?

In this study the approach used is qualitative with the type of descriptive approach. The data collection techniques used in-depth interviews with informants. This research uses a SWOT analysis technique that contains collaboration between internal and external factors of the company.

The results of this study indicate that: (1) there are four strategies in increasing sales turnover from the SWOT analysis namely, SO strategy: create several joint programs between owners, customers and employees so as to create a good working relationship, improve and maintain product quality in order to retain customers. WO Strategy: collaborate in completing the product so that it can be completed according to the target, making financial records in order to find out what is issued or entered ST strategy: maintaining product quality so as not to lose competitiveness with others, trying to keep abreast of technological developments in order to produce, respect and comply with existing regulations in order to facilitate the marketing of products. WT Strategy: establish good relationships with customers stay focused and continue to innovate in order to continue to grow. (2) the results of the SWOT analysis show that the company is in quadrant I where the company can use SO strategies in increasing sales turnover.(3) improve business in the perspective of Islamic economics in developing business convection, any strategy is allowed as long as it does not deviate Islamic law.

Keyword : SWOT analysis, Strategies in Increasing Sales Turnover, SWOT Islamic economic perspective