

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “ Strategi SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, dan Treats*) Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Ikan Segar Pada UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung (Perspektif Ekonomi Islam)” ini di tulis oleh Friska Wahyu Dharma Lestari, NIM 17402163554, Pembimbing Dr. Hj. Nur Aini Latifah, SE.,M.M.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh maraknya masyarakat terutama di Kabupaten Tulungagung yang mayoritas lebih memilih ikan laut sebagai lauk sehari – hari, dengan hal tersebut maka peneliti ingin mengetahui bagaimana perkembangan perusahaan ikan laut beserta omzet yang ada di perusahaan tersebut. Dengan adanya penelitian ini, sehingga perusahaan bisa 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 adalah (1) Bagaimana strategi SWOT dalam meningkatkan omzet penjualan ikan segar pada UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung dalam perspektif ekonomi islam ? (2) Bagaimanakah strategi yang tepat dalam meningkatkan omzet penjualan ikan segar pada UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung ? (3) Apakah kendala dan solusi dalam peningkatan omzet penjualan ikan segar pada UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung dalam perspektif ekonomi islam ?

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 teknik Analisis SWOT yang berisi kolaborasi antara factor internal dan eksternal perusahaan.

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa : (1) Strategi dalam meningkatkan omzet penjualan dari analisis SWOT ada empat yakni : strategi SO : Meningkatkan dan mempertahankan kualitas dan pelayanan guna mempertahankan pelanggan. Melakukan kerja sama yang baik antara pemilik dan karyawan dengan pemasok, serta pemilik dan karyawan dengan pelanggan. Strategi WO : Meningkatkan kerjasama antara pemilik usaha dengan pemilik usaha yang lain dalam hal pengelolaan penyimpanan ikan. Meningkatkan dan memberikan pengarahan kepada seluruh karyawan khususnya bagian keuangan khususnya dalam mengatur operasional usaha khususnya dalam manajemen keuangan. Strategi ST : Menjaga kualitas ikan agar tidak kalah dalam bersaing, memperluas wilayah jangkauan pemasaran, bersaing dengan harga yang kompetitif. Strategi WT : Melakukan pengarahan kepada pelaku usaha dalam hal pengelolaan produk dan manajemen operasional, Meningkatkan dan selalu memprioritaskan pelanggan yang setia. (2) Hasil Analisis SWOT menunjukan bahwa perusahaan UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung berada pada kuadran I dimana perusahaan dapat menggunakan strategi SO dalam pengelolaan perusahaan untuk meningkatkan omzet penjualan. (3) sedangkan kendala yang dialami oleh perusahaan tersebut adalah adanya karyawan – karyawan baru yang belum terampil. dan solusinya adalah memberi kesempatan untuk lebih bisa terampil lagi dalam bekerja.

Kata Kunci : Strategi SWOT, Strategi dalam meningkatkan omzet penjualan, kendala, dan solusi

ABSTRACT

This thesis with the title "*SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities, dan Treaths) Strategy in Increasing Sales of Fresh Fish at UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung (Islamic Economic Perspective)*" was written by Friska Wahyu Dharma Lestari, NIM 17402163554, Advisor Dr. Hj. Nur Aini Latifah, SE., M.M.

This research is motivated by the increasing number of people, especially in Tulungagung Regency, who prefer sea fish as a daily side dish, with this, the researchers want to see how the development of fish companies and the turnover in the company. With this, the company must develop a strategy to increase sales turnover by maximizing the strengths and opportunities it has to prevent or prevent weaknesses and threats that may occur in the future.

The focus of this research in writing a thesis is (1) How is the SWOT strategy in increasing the sales turnover of fresh fish at UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung from an Islamic economic perspective? (2) What is the right strategy to be used in company management in increasing the sales turnover of fresh fish at UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung? (3) What are the constraints and solutions in increasing the sales turnover of fresh fish at UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung from an Islamic economic perspective?

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

The results of this study indicate that: (1) There are four strategies to increase sales turnover from the SWOT analysis, namely: SO strategy: Improve and maintain quality and service in order to retain customers. Perform good cooperation between owners and employees with suppliers, as well as owners and employees with customers. WO strategy: Increase cooperation between business owners and other business owners in terms of fish storage management. Improve and provide direction to all employees, especially the finance department, especially in regulating business operations, especially in financial management. ST strategy: Maintain the quality of the fish so as not to lose in competition, expand marketing coverage area, compete at competitive prices. WT Strategy: Provide direction to business actors in terms of product management and operational management, Improve and always prioritize loyal customers. (2) The results of the SWOT analysis show that the company UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung is in quadrant I where the company can use the SO strategy in company management to increase sales turnover. (3) while the constraints experienced by the company were the presence of unskilled new employees. and the solution is to provide the opportunity to be more skilled at work.

Keywords: SWOT strategy, stretching in increasing sales turnover, constraints, and solutions