

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis SWOT dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Produk pada Usaha Kecil dan Menengah (Studi pada Pia Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung)” ini ditulis oleh Nadya Mukti Kamarinda, NIM 12402173027, dengan pembimbing Drs. Hj. Nur Aini Latifah, S.E, M.M.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh dorongan zaman yang berkembang semakin pesat, yang menjadikan masyarakat untuk lebih kreatif dan inovatif untuk memenuhi kehidupan dimasa mendatang, salah satunya dengan membuka usaha. Saat ini Usaha Kecil dan Menengah merupakan penyedia utama lapangan pekerjaan dan kontribusi perekonomian negara. Sebuah usaha mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang, maka dari itu UKM pia Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung yang merupakan usaha yang banyak persaingan, perlu menyusun strategi agar dapat meningkatkan omzet penjualan produknya dengan cara memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki sehingga dapat mencegah dan menghindari kelemahan dan ancaman yang mungkin terjadi dimasa mendatang.

Fokus penelitian pada penulisan skripsi ini adalah (1) Bagaimana pendekatan analisis SWOT dalam meningkatkan omzet penjualan produk pada usaha kecil dan menengah di Pia Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung?, (2) Bagaimana strategi yang tepat dalam meningkatkan omzet penjualan usaha kecil dan menengah dengan menggunakan analisis SWOT pada Pia Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung?.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara secara mendalam terhadap informan. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT yang menggabungkan antara faktor internal dan faktor eksternal dalam perusahaan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Strategi pengelolaan analisis SWOT ada empat yaitu, strategi SO: Memanfaatkan posisi sebagai pesaing usaha dari usaha pia sejenis dengan menambah bahan baku produksi yang disesuaikan dengan teknologi dan alat produksi yang sudah memadai. Strategi WO: Memperbaiki kualitas SDM dan mengikuti kompetensi kejuruan untuk pemilik dan memberikan pengarahan untuk karyawan guna menjadikan usaha pia sebagai pesaing utama dibidang pia. Strategi ST: Mempertahankan teknologi produksi dengan cara menjamin ketersediaan alat produksi dimasa mendatang. Strategi WT: Membuat SOP untuk proses operasional pia Hikmah guna mendapatkan kinerja produksi yang maksimal. (2) Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa perusahaan berada pada kuadran II, dimana perusahaan dapat menggunakan strategi ST dalam meningkatkan omzet penjualan produk dengan cara menggunakan strategi diversifikasi produk/pasar pada Pia Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Manajemen Strategi, Omzet Penjualan, Usaha Kecil dan Menengah

ABSTRACT

The Thesis with the title “**SWOT ANALYSIS IN INCREASING PRODUCT SALES TURNOVER IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (Study on Pia Hikmah, Kauman District, Tulungagung Regency)**” was written by Nadya Mukti Kamarinda, NIM 12402173027, with Drs. Hj. Nur Aini Latifah, S.E, M.M.

This research is motivated by the impetus of the times that are developing more rapidly, which makes people to be more creative and innovative to fulfill life in the future, one of which is by opening a business. Currently, small and medium enterprisses are the main providers of employment and contribution to the country’s economy. A business has a goal to stay alive and develop, therefore small and medium-sized businesses, pia Hikmah, Kauman district, Tulungagung regency, which is a business that has a lot of competition, need to develop strategies in order to increase sales turnover of their products by maximizing their strengths and opportunities so that they can prevent and avoid weaknesses and threats that may occur in the future.

The focus of the research in writing this thesis is (1) How is the SWOT analysis approach in increasing product sales turnover in small and medium businesses in Pia Hikmah, Kauman district, Tulungagung regency?, (2) What is the right strategy increasing sales turnover at Pia Hikmah, Kauman district, Tulungagung regency?.

This study uses a qualitative approach with a descriptive type of approach. Data collection techniques through in-depth interviews with informants. Source of data in this study using primary data and secondary data. This study uses a SWOT analysis method that combines internal and external factors within the company.

The results of this study indicate that: (1) there are four SWOT analysis management strategies, namely SO strategy: Take advantage of the position as a business competitor from similar pia businesses by adding production raw materials that are adapted to adequate technology and production equipment. WO strategy: improve the quality of Human Resources and follor vocational competencies for owners andprovide direction dor employees to make pia’s business ass the main comoetitor in the field of pia. ST strategy: maintain production technology by ensuring the availability of production equipment in the future. WT strategy: making SOP’s for pia Hikmah’s operational processes in order to get maximum production performance. (2) the results of the SWOT analysis show that the company is in quadrant II, where the company can use the ST strategy to increase product sales turnover by using a product/market diversification strategy at Pia Hikmah, Kauman district, Tulungagung regency.

Keywords: SWOT analysis, Strategic Management, Sales Turnover, Small and Medium Enterprises.