

ABSTRAK

Skripsi ini dengan judul “Analisis *SWOT* (*Strength, Weaknesses, Opportunities, dan Treaths*) dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (Studi pada UD. Berkah Tani Rejotangan Tulungagung),” ini ditulis oleh Riska Imroatul Masruroh, NIM 12402173107, Pembimbing Dr. H. Mashudi, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh maraknya masyarakat yang memiliki lahan pertanian yang ditanami jagung dan banyaknya para masyarakat sekitar yang memiliki usaha peternakan, dengan hal tersebut peneliti ingin mengetahui bagaimana perkembangan perusahaan beserta omzet yang ada pada UD Berkah Tani, 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 akan datang.

Fokus penelitian ini adalah (1) Bagaimana pendekatan analisis *SWOT* dalam meningkatkan omzet penjualan pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung? (2) Dari analisis *SWOT* yang sudah dibuat, apa strategi yang tepat dalam meningkatkan omzet penjualan pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung ?

Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dengan jenis pendekatan deskriptif. Dengan tehnik pengumpulan data melalui wawancara terhadap informan. Penelitian ini menggunakan tehnik analisis *SWOT* yang berisi kolaborasi antara faktor internal dan eksternal.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : (1) Strategi dalam meningkatkan omzet penjualan dari analisis *SWOT* ada empat yakni: Strategi *SO* : Mengutamakan kualitas dengan melihat daya beli permintaan konsumen. Mempertahankan harga terjangkau agar tidak kalah saing. Strategi *WO* : Meningkatkan kualitas pelayanan dengan baik. Menciptakan produk terbaik dengan memperhatikan kualitas dan bahan baku. Strategi *ST* : Menjaga kualitas jagung agar tidak kalah dalam persaingan. Melakukan percobaan alternatif bahan baku yang berkualitas pada saat bahan baku sulit. *WT* : Mengutamakan loyalitas konsumen dengan menciptakan pelayanan terbaik. Melakukan pengarahan kepada karyawan dalam meningkatkan kualitas produk. (2) Hasil analisis *SWOT* menunjukkan bahwa perusahaan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung berada pada kuadran I dimana perusahaan dapat menggunakan strategi *SO* dalam pengelolaan perusahaan untuk meningkatkan penjualan.

Kata Kunci : Analisis *SWOT*, Manajemen Strategi, Omzet Pejualan

ABSTRACT

This thesis entitled "SWOT Analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Treats) in Increasing Sales Turnover (Study at UD. Berkah Tani Rejotangan Tulungagung)," was written by Riska Imroatul Masruroh, NIM 12402173107, Advisor Dr. H. Mashudi, M.Pd.I.

This research is motivated by the rise of people who have agricultural land planted with corn and the number of surrounding communities who have livestock businesses, with this the researchers want to know how the development of the company and the turnover in UD Berkah Tani, so that the company can develop strategies to increase sales turnover. by maximizing its strengths and opportunities to minimize or prevent weaknesses and threats that may occur in the future.

The focus of this research is (1) How is the SWOT analysis approach in increasing sales turnover at UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung? (2) From the SWOT analysis that has been made, what is the right strategy to increase sales turnover at UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung?

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

The results of this study indicate that: (1) There are four strategies in increasing sales turnover from the SWOT analysis, namely: SO Strategy: Prioritizing quality by looking at the purchasing power of consumer demand. Maintain affordable prices so as not to lose competitiveness. WO Strategy: Improve the quality of service well. Creating the best products by paying attention to quality and raw materials. ST Strategy: Maintaining the quality of corn so as not to lose in the competition. Experiment with quality raw material alternatives when raw materials are difficult. WT : Prioritizing customer loyalty by creating the best service. Provide direction to employees in improving product quality. (2) The results of the SWOT analysis show that the company UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung is in quadrant I where the company can use SO strategy in company management to increase sales.

Keywords: SWOT Analysis, Strategic Management, Sales Turnover