

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “**Analisis SWOT untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Maju Jaya Mebel Sukorejo Sutojayan Blitar**” ini ditulis oleh Isna Hamidatuz Zain, NIM 12402173402, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi, Prodi Ekonomi Syariah, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Pembimbing Siswahyudianto, M. M.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh banyaknya usaha mebel di wilayah kelurahan sukorejo dan perkembangan bisnis yang begitu cepat membuat persaingan didunia bisnis begitu pesat. Sehingga mendorong pelaku usaha untuk pintar dalam menarik konsumen dalam upaya meningkatkan penjualan. Selain itu maju jaya mebel merupakan salah satu usaha mebel rumahan yang cukup besar dan terus eksis dalam ketatnya pesaingan usaha mebel di kelurahan sukorejo. Dengan analisis SWOT dapat membantu maju jaya mebel dalam menentukan strategi yang efektif dan sesuai dengan keadaan maju jaya mebel sendiri guna meningkatkan volume penjualan.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu : 1) Bagaimana volume penjualan periode tahun 2020-2021 pada maju jaya mebel? 2) Bagaimana analisis SWOT pada Maju Jaya Mebel?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan volume penjualan periode tahun 2020-2021 pada maju jaya mebel dan untuk mendeskripsikan analisis SWOT pada maju jaya mebel.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif dan studi kasus. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer informan dari objek penelitian dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada periode 2020 total penjualan 751 unit sedangkan pada periode 2021 total penjualan 1.125 unit. 2) Hasil analisis SWOT pada Maju Jaya Mebel adalah maju jaya mebel berada pada kuadran ke I yakni posisi menerapkan strategi agresif. Dimana situasi ini sangat menguntungkan pada posisi ini sebuah usaha maupun industri memiliki posisi yang kuat dan berpeluang untuk berkembang. Kuadran ini akan tepat jika memakai strategi strength-opportunity (SO) yaitu dengan menjaga kualitas produk dan memaksimalkan promosi melalui internet.

**Kata Kunci: Analisis SWOT, Volume penjualan**

## ABSTRACT

*Thesis entitled "SWOT Analysis to Increase Sales Volume at Maju Jaya Furniture Sukorejo Sutojayan Blitar" was written by Isna Hamidatuz Zain, NIM 12402173402, Faculty of Economics and Islamic Business, Department of Economics, Sharia Economics Study Program, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Advisor of Siswahyudianto, M. M.*

*This research is motivated by the large number of furniture businesses in the Sukorejo sub-district area and the rapid development of business that makes competition in the business world so fast. Thus encouraging business actors to be smart in attracting consumers to increase sales. In addition, forward jaya furniture is a home furniture business that is quite large and continues to exist in the tight competition in the furniture business in Sukorejo village. With a SWOT analysis, we will find out the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the advanced jaya furniture so that it can assist in taking effective strategies and in accordance with the state of the advanced jaya furniture itself in an effort to increase sales volume.*

*The formulation of the problem in this study are: 1) How is the sales volume for the 2020-2021 period at Advanced Jaya Furniture? 2) How is the SWOT analysis on Maju Jaya Furniture? The purpose of this study is to describe the sales volume for the 2020-2021 period at forward jaya furniture and to describe the SWOT analysis at forward jaya furniture.*

*The purpose of this research is to find out the SWOT analysis on Maju Jaya Furniture and to find out an effective marketing strategy to increase sales volume at Maju Jaya Furniture. This research method uses a qualitative research approach with descriptive qualitative research and case studies. Sources of data in this study are primary data informants from the object of research and secondary data. Data collection techniques used are observation, interviews, and documentation. The data analysis technique in this study uses data condensation, data presentation and conclusions. While checking the validity of the data using triangulation techniques.*

*The results of this study are as follows: 1) The results show that in the 2020 period total sales were 751 units while in the 2021 period total sales were 1,125 units. 2) The result of the SWOT analysis on Maju Jaya Furniture is that Maju Jaya Furniture is in the first quadrant, namely the position of implementing an aggressive strategy. Where this situation is very favorable, in this position a business or industry has a strong position and has the opportunity to develop. This quadrant will be appropriate if using a strength-opportunity (SO) strategy, namely by maintaining product quality and maximizing promotion through social media.*

**Keywords: SWOT analysis, Sales volume**