

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Strategi Produksi Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Kerupuk Bawang 2D Pada UD. Rahma Arum Melalui Analisis SWOT” yang ditulis oleh Diah Rahma Novianti NIM 12405193009, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Jurusan Bisnis dan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dengan pembimbing Dr. Refki Rusyadi, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin banyaknya bisnis yang berkembang di Indonesia terutama di bidang kuliner termasuk makanan ringan yaitu kerupuk. Hal ini yang mengharuskan para pengusaha bisa bersaing dalam menaklukan pasar salah satunya dengan menggunakan strategi produksi, yang dalam hal ini sangat penting sebagai langkah awal dalam pembuatan produk kerupuk dan juga dalam meningkatkan penjualan sesuai dengan target yang dituju.

Penelitian ini difokuskan kepada bagaimana UD. Rahma Arum melakukan strategi produksi melalui analisis SWOT dan juga bagaimana hasil yang didapat terhadap peningkatan penjualan produk kerupuk. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif yang mana penelitian ini sesuai dengan kejadian yang ada, tidak ada tambahan ataupun dikurangi.

Hasil dari penelitian ini yaitu UD. Rahma Arum berada pada kuadran II yang mana perusahaan dapat menggunakan kekuatan internal untuk mengatai ancaman yang ada, serta penjualan dapat meningkat seiring dengan pergantian bahan baku yang kualitasnya lebih baik dari sebelumnya.

Kata Kunci: Strategi Produksi, Analisis SWOT, Penjualan

ABSTRACT

Thesis with the title "Analysis of Production Strategies in Efforts to Increase Sales of 2D Onion Crackers at UD. Rahma Arum Through SWOT Analysis" written by Diah Rahma Novianti NIM 12405193009, Sharia Business Management Study Program, Department of Business and Management, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung with Dr. Refki Rusyadi, M.Pd. I.

This research is motivated by the increasing number of businesses that are developing in Indonesia, especially in the culinary field, including snacks, namely crackers. This requires entrepreneurs to be able to compete in conquering the market, one of which is by using a production strategy, which in this case is very important as the first step in making cracker products and also in increasing sales according to the intended target.

This research is focused on how UD. Rahma Arum carried out a production strategy through a SWOT analysis and also how the results obtained increased sales of cracker products. The research method used is descriptive qualitative in which this research is in accordance with the existing events, there is no addition or subtraction.

The results of this study are UD. Rahma Arum is in quadrant II where the company can use internal strength to overcome existing threats, and sales can increase along with the replacement of raw materials whose quality is better than before.

Keywords: Production Strategy, SWOT Analysis, Sales