

### **ABSTRAK**

Arima zondi, NoBp 17101155310165. Jurusan Manajemen, 2021 strategi pemasaran menggunakan analisis swot untuk meningkatkan volume penjualan dan daya bersaing oleh UKM UD. Karya Tani Kab. Kerinci. Dibawah pembimbing I Bapak Emil salim S.E, M.M dan pembimbing II Ibuk Della Asmaria Putri, S.E, M.M.

Hasil penelitian ini menunjukkan Analisis strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT untuk meningkatkan volume penjualan dan daya bersaing oleh UKM UD. Karya Tani hal ini dapat diketahui dari hasil analisis SWOT skor kekuatan (strenght) 2,48, Kelemahan (weakness) 0,65, peluang (opportunity) 2,57 dan ancaman (threat) 0,59. Dari diagram SWOT diatas, dapat dapat dinilai dari selisih nilai skor kekuatan dan kelemahan, nilai skor kekuatan lebih tinggi dengan selisih 1,83. Sedangkan nilai skor peluang dengan ancaman lebih tinggi peluang dengan selisih 1,97, sehingga dengan jelas menunjukkan bahwa UKM UD. Karya Tani pada saat ini ada pada kuadran merupakan situasi yang sangat menguntungkan. UKM UD. Karya Tani memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Dengan melakukan strategi agresif UKM UD. Karya Tani akan mampu bersaing dan meningkatkan volume penjualan,

**Kata Kunci :analisis swot dan strategi pemasaran**