

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing pada UD kerupuk Dzakira Cabang Air Haji dengan menggunakan Analisis SWOT. Untuk meningkatkan daya saing perlu diketahui kekuatan dan kelemahan dari faktor *internal*, peluang dan ancaman dari faktor *eksternal*. Pada penelitian ini peneliti menggunakan analisis SWOT untuk menganalisis faktor *internal* dan *eksternal* yang ada pada UD Kerupuk Dzakira Cabang Air Haji. Penelitian ini merupakan deskriptif kualitatif. Subjek penelitian ini adalah pemilik UD kerupuk Dzakira, karyawan dan konsumen. Sampel pada penelitian ini adalah pemilik UD Kerupuk Dzakira, karyan, dan konsumen UD Kerupuk Dzakira Cabang Air Haji dengan total sampel 10 orang.

Berdasarkan hasil analisis SWOT faktor *internal* dan *eksternal* dapat diketahui bahwa UD Kerupuk Dzakira Cabang Air Haji berada pada kuadran II dengan total (0,15 : 0,06) yang artinya perusahaan menghadapi berbagai ancaman tapi masih memiliki kekuatan dari segi *internal*. Strategi yang tepat untuk kuadran ini adalah strategi pertumbuhan. Strategi yang harus ditempuh adalah memanfaatkan kekuatan melalui strategi diversifikasi untuk memanfaatkan peluang jangka panjang.

Dengan hasil analisis SWOT penulis menyarankan kepada UD Kerupuk Dzakira Cabang Air Haji melakukan pengembangan dan inovasi terhadap faktor-faktor yang menjadi kekuatan perusahaan agar bisa menghadapi kelemahan dan ancaman yang terjadi maupun yang akan datang,

Kata kunci: Daya Saing, Analisis SWOT

ABSTRACT

This study aims to optimize the sales target of Turkish Kebabs for the Rimbo Bujang branch using SWOT analysis. In optimizing sales target, it is necessary to know the internal factors of strengths and weaknesses, external factors of opportunities and threats. In study, research used the SWOT analysis method to analyze internal and external factors. This research is a qualitative descriptive study. The subject of this research are branch owners, employees and consumers. The sample in this study is the owner of the branch, employees and consumer in the Turkish Kebabs branch of Rimbo Bujang with a total of 15 people.

Based on the result of SWOT analysis internal factors and external factors it can be seen that the Turkish Kebabs branch of Rimbo Bujang is in quadrant I (0,09 : 0,12) this means that the Turkish Kebabs branch of Rimbo Bujang can take advantage of the opportunities and strengths that exist to optimize future sales. The strategy that can be applied by the Turkish Kebabs branch of Rimbo Bujang is an aggressive strategy or growth oriented strategy by taking advantage of the opportunities and strengths of the Turkish Kebabs branch of Rimbo Bujang.

Finally, the authors suggest to the Turkish Kebabs branch of Rimbo Bujang to be able to develop the factory that become the strength of the company and evaluate the opportunities and threats that may occur, besides increasing ITS marketing so that sales targets can continue to be achieved optimally.

Keyword : Sales Strategy, SWOT Analysis