

**PENERAPAN ANALISIS SWOT GUNA MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN, PRODUK CACING TANAH JENIS
LOMBRICUS RUBELLUS
DI GENONG CACING MADIUN**



SKRIPSI

Diajukan sebagai untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat

guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Ahmad Latiful Ansor

NIM : 14413427

Program Study : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2018

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Penerapan Analisis SWOT guna Meningkatkan volume Penjualan, Produk Cacing Tanah Jenis *Lombricus Rubellus* di Genong Cacing Madiun
Nama : Ahmad Latiful Ansor
NIM : 14413427
Program Studi : Manajemen

Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk Diujikan guna memperoleh Gelar Sarjana Program Starta Satu (S-1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Ponorogo, 23 Agustus 2018

Pembimbing I



Titi Rapini, SE, MM
NIDN. 0005056301

Pembimbing II



Dra. Umi Farida, MM
NIDN. 0710016101

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi



Titi Rapini, SE, MM
NIDN. 0005056301

Dosen Penguji I



Titi Rapini, SE, MM
NIDN. 0005056301

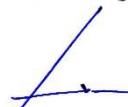
Dosen Penguji :

Dosen Penguji II



Sri Hartono, SE, MM
NIDN. 0730127102

Dosen Penguji III



Hadi Sumarsono, SE, M.Si
NIDN. 0008057601

RINGKASAN

Ahmad Latiful ansor. “Penerapan Analisis SWOT guna Meningkatkan Volume Penjualan, Produk Cacing Tanah jenis *Lombricus Rubellus* di Genong Cacing Madiun”.2018

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mnegetahui apakah pentingnya penggunaan analisis SWOT guna meningkatkan volume penjualan pada Genong cacing Madiun. Penelitian ini dilaksanakan pada Genong Cacing Madiun.

Data yang dikumpulkan oleh peneliti dalam metode pengumpulan data ini penyusun menggunakan metode pengumpulan data melalui observasi dan interview dan di analisis menggunakan analisis SWOT.

Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan analisis SWOT bahwa Genong Cacing Madiun memiliki kekuatan yang dapat dipakai pada strategi tertentu dan memanfaatkan peluang yang tepat serta secara bersamaan meminimalkan atau menghindari kelemahan dan ancaman yang ada.

Kata kunci : Analisis SWOT, volume penjualan.

**SURAT PERNYATAAN
TIDAK MELANGGAR KODE ETIK PENELITIAN**

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu Instansi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah tertulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 28 Agustus 2018



(Ahmad Latiful Ansor)
NIM. 14413427

MOTTO

Sesungguhnya sesudah kesulitan itu pasti ada kemudahan, maka bila kamu telah selesai (dari satu urusan) maka kerjakan dengan sungguh sungguh urusan yang lain.

(Q.S AL Insyirah : 6-7)

Hidup adalah sebuah perjuangan yang harus kita Menangkan Tantangan yang harus kita hadapi Anugerah Tuhan yang harus kita syukuri.

(Merry Riana)

Yang nyaman, belum tentu baik, Yang serba menantang juga belum tentu baik, Apa yang membuatmu bertumbuh itu yang terbaik.

(Penulis)

Waktu bagaikan pedang. Jika engkau tidak memanfaatkan dengan baik , maka ia akan memanfaatkanmu

(Hadis Riwayat Muslim)

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayahNya, sehingga penelitian skripsi ini dapat diselesaikan sebagai salah satu bentuk implementasi Tridharma Perguruan Tinggi dan sebagai salah satu syarat menyelesaikan program studi manajemen di Universitas Muhammadiyah Ponorogo. Peneliti berharap dari penelitian ini dapat memberikan kebenaran empiris dengan dasar-dasar teoritis dari suatu fenomena.

Peneliti menyadari penelitian ini masih jauh dari sempurna, karena semua itu tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki peneliti.

Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, arahan serta motivasi dari berbagai pihak, oleh karena itu, pada kesempatan ini, peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Sulton, Msi, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di lembaga pendidikan tinggi ini.
2. Ibu Titi Rapini, SE, MM, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah memberikan ijin penelitian sekaligus dosen pembimbing I yang telah memberikan arahan dan bimbingan dalam menyusun skripsi ini dengan penuh kesabaran dan keikhlasan
3. Bapak Edi Santoso, SE, MM, Selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan dalam penyusunan sekripsi ini.

4. Para dosen khususnya dosen program studi pendidikan Ekonomi Manajemen yang telah mengajarkan dan memberikan pengetahuan yang bermanfaat bagi penulis.
5. Kedua orang tuaku, Bapak Ridwan dan Ibu Sri wartini yang telah memberikan doa dan dorongan, baik secara moral maupun materiil, sehingga skripsi ini dapat tersusun.
6. Kepada Angga Lestyana Putra dan Risky Danu Ramanda selaku rekan usaha Genong Cacing Madiun.
7. Rekan –rekan mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Manajemen serta semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah berperan dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata, peneliti hanya bisa mendoakan semoga Allah senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya atas amal kebaikan mereka. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini banyak kekurangan dan masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun. semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Ponorogo, 28 Agustus 2018

Penyusun

(Ahamad Latiful Ansor)

DAFTAR ISI

Halaman Pengesahan.....	ii
Ringkasan	iii
Surat Pernyataan	iv
Moto	v
Kata Pengantar.....	vi
Daftar Isi	vii
BAB I Pendahuluan.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II Tinjauan Pusataka	7
2.1 Pemasaran.....	7
2.2 Analisis SWOT	15
2.3 Volume Penjualan.....	22
2.4 Penetapan Strategi Pemasaran	23
BAB III Metode Penelitian	29
3.1 Tempat dan Waktu Penelian.....	29
3.2 Jenis Penelitian	29
3.3 Sumber Data	29
3.4 Metode Pengukuran Data	30
3.5 Metode Analisis Data.....	31

BAB IV Hasil dan Pembahasan	34
4.1 Diskripsi Perusahaan	34
4.2 Identifikasi SWOT	46
4.3 Matriks SWOT	58
4.4 Strategi Pemasaran	59
4.5 Volume Penjualan	62
BAB V Kesimpulan dan saran	64
5.1 Kesimpulan	64

