

ABSTRAK

Tugas Akhir yang berjudul “PERANCANGAN STRATEGI SALES *GENERAL TRADE* DENGAN METODE SWOT GUNA MENINGKATKAN OMSET” ini bertujuan untuk Menghindari turunnya omset agar barang yang dipesan perusahaan tidak ditahan oleh pihak Unilever dan juga menentukan strategi apa yang harus dijalankan sales *General Trade* untuk meningkatkan penjualan agar mendapatkan omset sesuai target. Karena setelah diteliti adanya penurunan pada omset yang dihasilkan oleh sales setiap bulannya. Target yang diinginkan oleh perusahaan untuk satu hari sebesar Rp 67.000.000 dan dalam satu bulan perusahaan memiliki target sebesar Rp 1.742.000.000. akan tetapi dari bulan April – Oktober omset yang dihasilkan sales *General Trade* tidak sesuai dengan target. Seperti pada bulan Oktober omset yang dihasilkan sangat rendah yaitu Rp 796.631.000. Dengan menggunakan metode Analisa SWOT didapatkan beberapa metode pengujian yang merupakan langkah dari uji analisa SWOT, diantaranya yaitu dengan menggunakan matriks IFE dengan nilai hasil uji 2,945 digunakan sebagai sumbu X (horizontal) pada diagram SWOT dan matriks EFE dengan nilai hasil uji 2,836 digunakan sebagai sumbu Y (vertikal) pada diagram SWOT. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa kondisi perusahaan berada pada posisi kuadran III pada diagram SWOT, dimana pada perusahaan CV. Mulya Jaya Abadi ini sedang mendapatkan peluang pasar yang sangat besar, tetapi disisi lain perusahaan ini sedang mengalami beberapa kendala yang diakibatkan dari kelemahan internal. Strategi yang harus digunakan pada CV. Mulya Jaya Abadi ini yaitu *Turn Around* yang artinya perusahaan harus meminimalkan masalah yang diakibatkan dari faktor internal seperti melengkapi ketersediaan produk, SDM tenaga pemasaran harus lebih ditingkatkan atau memaksimalkan promosi yang dilakukan oleh sales sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih untuk menaikkan omset.

Kata Kunci : Strategi, Omset, SWOT

ABSTRACT

The thesis entitled "DESIGNING STRATEGY OF SALES GENERAL TRADE WITH SWOT METHOD TO INCREASE INCOME" aims to avoid a decrease in turnover so that the goods ordered by the company are not detained by Unilever and also determine what strategies General Trade sales must implement to increase sales in order to get the appropriate turnover target. Because after researching there is a decrease in the turnover generated by sales every month. The target desired by the company for one day is IDR 67,000,000 and in one month the company has a target of IDR 1,742,000,000. however, from April to October the turnover generated by General Trade's sales did not match the target. As in October, the turnover produced was very low, namely Rp. 796,631,000. By using the SWOT analysis method, several test methods are obtained which are steps from the SWOT analysis test, including using the IFE matrix with a test result value of 2,945 used as the X (horizontal) axis on the SWOT diagram and the EFE matrix with a test value of 2,836 used as the Y axis (vertical) on the SWOT diagram. The results of the SWOT analysis show that the condition of the company is in quadrant III position on the SWOT diagram, where the company CV. Mulya Jaya Abadi is currently getting a very large market opportunity, but on the other hand this company is experiencing several obstacles due to internal weaknesses. Strategies that should be used on the CV. Mulya Jaya Abadi is Turn Around, which means the company must minimize problems caused by internal factors such as completing product availability, Human Resources for marketing personnel must be further improved or maximize promotions carried out by sales so that they can seize more market opportunities to increase income.

Keywords : Strategy, Income, SWOT