

Analysis Of SWOT Strategies In Efforts To Increase Motorcycle Sales Volume In Suzuki Jari Sakti Deamer Lamongan

ABSTRACT

The focus of this research is SWOT analysis which focuses on increasing sales volume. Factors of strength, weakness, density, and threats that were identified through interviews and questionnaires to obtain data that would later be included in the ifas, efas, swot matrix, this study was conducted at Suzuki Jari Sakti Lamongan. This research is based on the decline in the volume of Suzuki motorcycle sales which in the last five years has decreased. Therefore the researcher raised this issue to be used as a scientific work in the form of a thesis. This research uses quantitative research methods with data analysis using validity test, reliability test, ifas matrix, efas matrix, and swot matrix.

From this research, it can be concluded that the right strategy to increase sales volume in Suzuki Jari Sakti Lamongan is the So Strategy: maintaining and improving service quality, products in order to increase sales volume. Attractive promotions and advertising related to the affordability of the prices owned by the high purchasing power of motorcycles. Providing guarantees that satisfy and advertise and promote to gain market share. Strategy st: intensely carry out promotions, advertising related to quality products at affordable prices and satisfying guarantees to be able to compete with competing companies, trying to maximize all the strength factors possessed to meet market demands.

Keywords: SWOT and sales volume

Analisi Strategi SWOT Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Sepeda Motor Di Dealaer Suzuki Jari Sakti Lamongan

ABSTRAK

Fokus penelitian ini adalah analisis swot yang berfokus pada peningkatan volume penjualan. Faktor kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman yang diidentifikasi melalui wawancara dan penyebaran kuesioner untuk mendapatkan data yang nantinya dimasukkan ke dalam matrik ifas, efas, swot, penelitian ini dilaksanakan di Suzuki Jari Sakti Lamongan. Penelitian ini didasarkan penurunan volume penjualan sepeda motor suzuki yang dalam lima tahun terakhir mengalami penurunan. Sebab itu peneliti mengangkat permasalahan ini untuk dijadikan sebuah karya ilmiah berupa skripsi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan analisis data menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, matrik ifas, matrik efas, dan matrik swot.

dari penelitian ini dapat disimpulkan strategi yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan di suzuki jari sakti lamongan adalah strategi so : mempertahankan serta meningkatkan kualitas pelayanan, produk agar dapat meningkatkan volume penjualan. Melakukan promosi dan periklanan menarik terkait keterjangkauan harga yang dimiliki mengingat tingginya daya beli masyarakat terhadap sepeda motor. Memberikan garansi yang memuaskan dan mengiklankan serta mempromosikan untuk meraih pangsa pasar. Strategi st : gencar melakukan promosi, periklanan terkait kualitas produk harga yang terjangkau serta garansi memuaskan untuk dapat bersaing dengan perusahaan pesaing, berusaha memaksimalkan semua faktor kekuatan yang dimiliki untuk memenuhi tuntutan pasar.

Kata kunci : SWOT dan Volume penjualan