

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan untuk :

1. Allah SWT yang telah memberikan kemudahan untuk saya dalam mengerjakan laporan tugas akhir ini.
2. Diri saya sendiri yang sudah berjuang dan berusaha selama ini. Terimakasih karena tidak menyerah ditengah jalan. Terimakasih atas kerja kerasnya. Mari tetap berdoa dan berusaha serta jangan menyerah untuk kedepannya.
3. Keluarga saya yang telah mendoakan dan memberikan dukungan penuh selama proses penyusunan laporan tugas akhir ini dan selama menempuh pendidikan.
4. Aris Susetyo., S.E., Ak., M.M., CA. selaku dosen pembimbing.
5. Teman-teman lucknut-plend ku, Siti, Indri, Lia, Tari dan Isma.
6. Teman – teman Akuntansi 2021 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada hadirat Allah SWT., karena berkat rahmat dan karunia-Nya, Laporan Tugas Akhir ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Tak lupa Shalawat beserta salam penulis sanjungkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Pada penelitian ini penulis mengambil judul **“Analisis Peningkatan Penjualan Menggunakan SWOT Pada Umkm Emka Hijab”**. Penulis menyadari adanya banyak pihak yang membantu dalam terselesaikannya Laporan Tugas Akhir ini. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada :

1. Bapak Aris Susetyo., S.E., Ak., M.M., CA. selaku Dosen Pembimbing Laporan Tugas Akhir.
2. Keluarga penulis tercinta.
3. Teman – teman penulis yang selalu memberikan dukungan.
4. Seluruh pihak yang telah banyak membantu dan memberikan dukungan kepada penulis.

Tidak hanya itu penulis juga berharap supaya Laporan Tugas Akhir ini bisa berguna untuk para pembaca dari berbagai kalangan. Penulis juga mengucapkan permohonan maaf apabila diproses penulisan Laporan Tugas Akhir banyak melakukan kesalahan, baik berupa lisan maupun tulisan, yang dilakukan secara disengaja ataupun tidak disengaja.

Kebumen, 11, Juli, 2024

Utiya Faizah

MOTTO

“Jangan membenci dirimu sendiri, karena itu adalah tugas orang lain.”

“Jalanilah hidup dengan bahagia” – Chenle NCT Dream



DAFTAR ISI

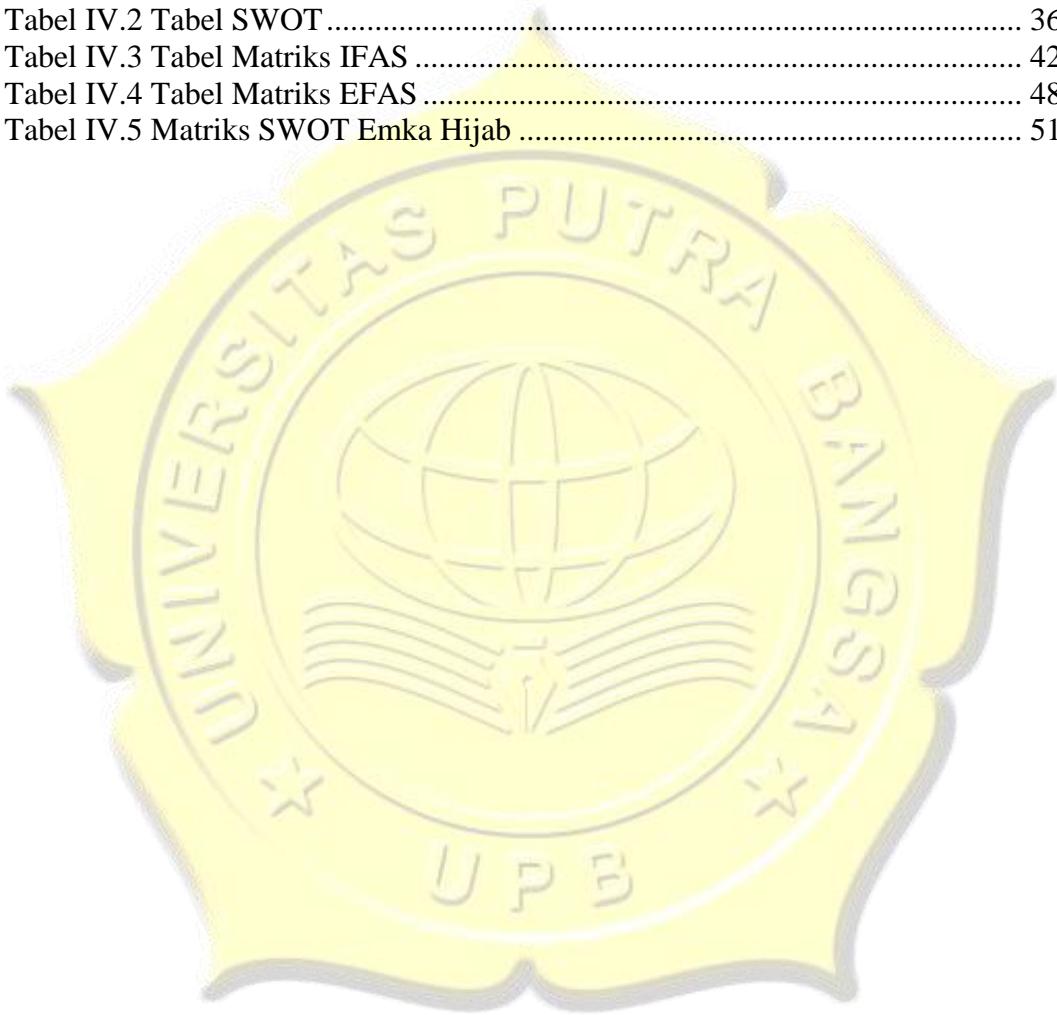
HALAMAN SAMPUL DEPAN.....	i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
MOTTO.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.2 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
BAB III METODE PENELITIAN.....	30
3.1. Subjek dan Objek Penelitian.....	30
3.2. Sumber Data.....	30
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	30
3.4. Metode Analisis Data.....	31
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	32
4.1. Gambaran Umum Subjek Penelitian.....	32
4.2. Struktur Organisasi.....	32
4.3. Analisis Data.....	33
4.4. Hasil Laporan dan Pembahasan.....	34
BAB V PENUTUP.....	53
5.1. Kesimpulan.....	53

5.2. Saran.....	53
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel I,1 Volume Penjualan Emka Hijab Agustus – Desember 2023	2
Tabel II.1 Perubahan Kriteria UMKM.....	10
Tabel II.2 Matriks SWOT	21
Tabel II.3 Matriks IFAS	24
Tabel II.4 Matriks EFAS	27
Tabel IV.1 Data Penjualan Agustus – Desember 2023.....	34
Tabel IV.2 Tabel SWOT	36
Tabel IV.3 Tabel Matriks IFAS	42
Tabel IV.4 Tabel Matriks EFAS	48
Tabel IV.5 Matriks SWOT Emka Hijab	51



DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Diagram SWOT	28
Gambar IV.1 Struktur Organisasi Emka Hijab	33
Gambar IV.2 Grafik Volume Penjualan	35
Gambar IV.3 Diagram SWOT	49



DAFTAR LAMPIRAN

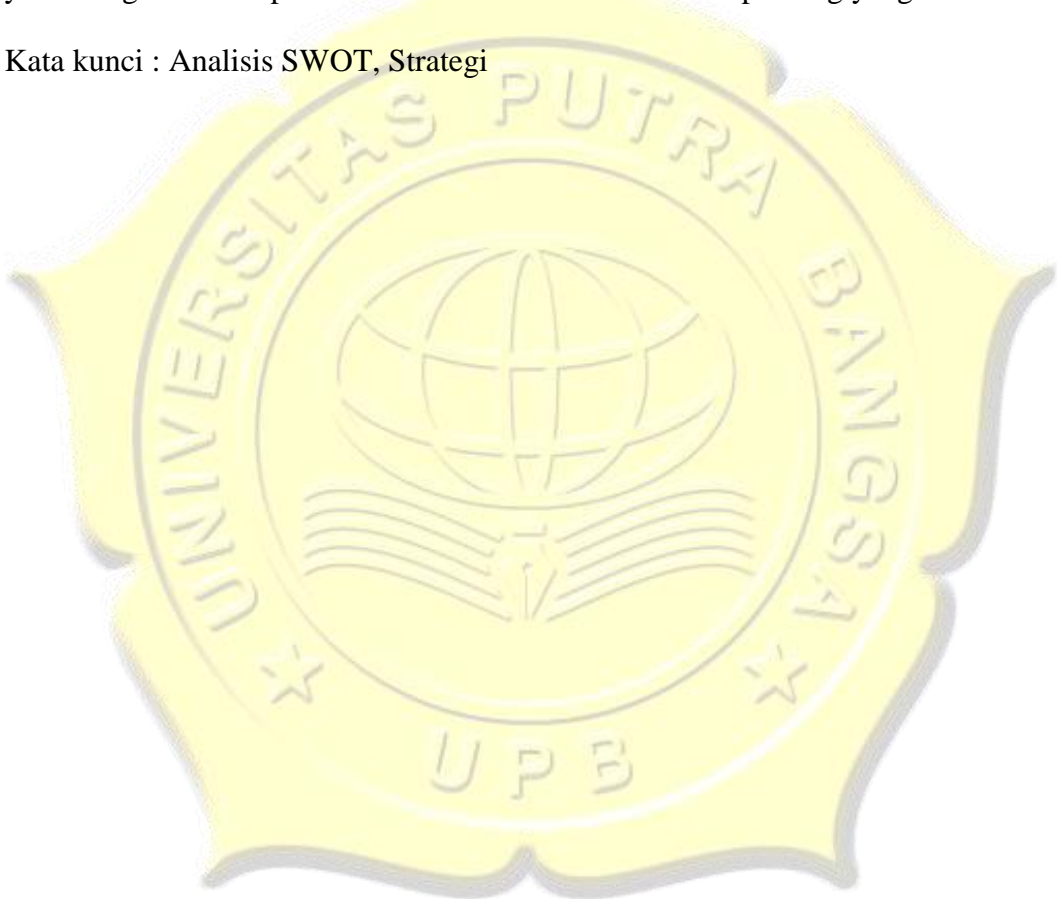
Lampiran I Wawancara
Lampiran II Perhitungan Hasil Responden



ABSTRAK

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui peningkatan penjualan menggunakan SWOT pada Emka Hijab. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara dan observasi kepada pihak Emka Hijab. Data wawancara digunakan untuk melakukan kuisioner terhadap 6 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan (*Strength*) yang dimiliki Emka Hijab lebih besar dari pada kelemahan (*Weakness*) dan EFAS menunjukkan bahwa peluang (*Opportunity*) lebih besar dari pada ancaman (*Threat*). Artinya UMKM Emka Hijab berada di kuadran I dalam diagram SWOT dengan skor 0,56-0,73 yang berarti memiliki kekuatan dan peluang (SO). Situasi ini memungkinkan UMKM Emka Hijab untuk menerapkan strategi agresif dengan memanfaatkan peluang. Strategi agresif tersebut akan lebih fokus terhadap staretgi SO (*Strenght Opportunities*), yaitu dengan menerapkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Kata kunci : Analisis SWOT, Strategi



ABSTRACT

This research aims to determine the increase in sales using SWOT at Emka Hijab. The analytical method used in this research is the interview and observation method with Emka Hijab. Interview data was used to conduct questionnaires on 6 respondents. The research results show that Emka Hijab's strengths are greater than its weaknesses and EFAS shows that opportunities are greater than threats. This means that Emka Hijab MSMEs are in quadrant I in the SWOT diagram with a score of 0,56-0,73, which means they have strengths and opportunities (SO). This situation allows Emka Hijab MSMEs to implement aggressive strategies by taking advantage of opportunities. This aggressive strategy focuses more on SO (Strength Opportunities) targets, namely using strength to take advantage of existing opportunities.

Keywords: SWOT Analysis, Strategy

