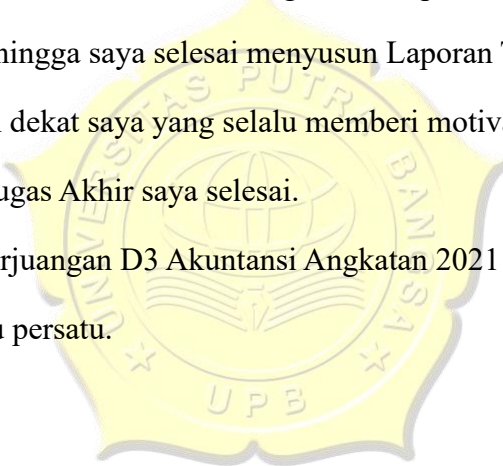


HALAMAN PERSEMBAHAN

Laporan Tugas Akhir ini dipersembahkan untuk :

1. Orang tua yang saya sayangi (Bapak Kekal Abadi, Bapak H. Marsimin dan Ibu Maryatun) yang telah mendoakan saya, memberikan kasih sayang, semangat, motivasi, perjuangan yang diberikan dan dukungan yang tulus kepada saya.
2. Adikku tercinta Feni Hidayah dan Yusuf Hidayah, yang selalu memberi semangat, kasih sayang dan perhatian dalam hidup saya.
3. Bapak/Ibu Dosen serta civitas akademika Universitas Putra Bangsa yang telah memberikan ilmu, memberi semangat dan inspirasi kepada saya sejak awal perkuliahan hingga saya selesai menyusun Laporan Tugas Akhir ini.
4. Sahabat dan teman dekat saya yang selalu memberi motivasi dan semangat hingga Laporan Tugas Akhir saya selesai.
5. Teman-teman seperjuangan D3 Akuntansi Angkatan 2021 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan dan penulisan Laporan Tugas Akhir (LTA) ini dengan lancar tanpa hambatan suatu apapun. Sholawat serta salam tak lupa penulis haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya serta semua pengikutnya sampai akhir zaman.

Penulisan Laporan Tugas Akhir dengan judul “Analisis Strategi Peningkatan Penjualan Dengan SWOT Pada Toko “Al-Ihsan”” merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) Program Studi Akuntansi di Universitas Putra Bangsa. Penulisan ini merupakan salah satu tolak ukur keberhasilan penulis dalam mengimplementasikan ilmu yang didapat di bangku kuliah dengan realita kehidupan nyata, khususnya dalam bidang penelitian ilmiah. Penulis telah menyusun Laporan Tugas Akhir (LTA) ini dengan segenap kemampuan yang ada, menggunakan analisis berdasarkan teori serta bantuan beberapa literatur

Dalam Laporan Tugas Akhir (LTA) ini, tentunya tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang membantu dari awal sampai akhir. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir (LTA) ini, khususnya kepada:

1. Bapak Aris Susetyo, S.E., M.M., Ak., CA, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan banyak waktunya untuk memberikan arahan, motivasi dan dukungan selama penulisan Laporan Tugas Akhir

2. Pengurus Panti Asuhan Yatim Putri ‘Aisyiyah “Hj. Alfiatun Ihsan” Kebumen. Yang telah memberikan doa restu, semangat serta motivasi untuk terus semangat mengerjakan Laporan Tugas Akhir ini.
3. Orang tua tercinta Bapak Kekal Abadi, Bapak H. Marsimin dan Ibu Maryatun, yang selalu memberikan motivasi, dukungan berupa moril maupun materil, doa dan semangat kepada penulis selama proses penyusunan Laporan Tugas Akhir.
4. Adik tersayang Feni Hidayah dan Yusuf Hidayah serta keluarga besar penulis, yang telah memberikan semangat, nasihat dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.
5. Teman-teman D3 Akuntansi Angkatan 2021, yang saling mendukung dan memotivasi dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir.
6. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa baik dalam pengungkapan, penyajian, dan pemilihan kata-kata maupun pembahasan materi dalam Laporan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna. Penulis berharap Laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca pada umumnya.

Kebumen, 25 April 2024



Fani Hidayah
213300863

MOTTO

“Siapa yang bersungguh sungguh pasti akan berhasil”
(Q.S Al-Baqarah ayat 286)

“Kamu unik dan sempurna dengan keistimewaanmu yang kamu tutupi”
(Fani Hidayah)



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
MOTTO.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
<i>ABSTRACT</i>	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Batasan Masalah.....	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
1.5.1. Manfaat Teoritis	6
1.5.2. Manfaat Praktis	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Landasan Teori	8
2.1.1. Pengertian Wirausaha.....	8
2.1.2. Pengertian Penjualan dan Strategi.....	8
2.1.3. Pengertian Analisis SWOT	10
2.1.4. Tujuan, Manfaat dan Fungsi Analisis SWOT	13
2.1.5. Tahapan Analisis SWOT	14

2.1.6.	Faktor – Faktor	19
2.1.7.	Matriks SWOT	21
2.2.	Penelitian Terdahulu	24
BAB III METODE PENELITIAN.....		27
3.1.	Subjek dan Objek Penelitian	27
3.1.1.	Objek Penelitian	27
3.1.2.	Subjek Penelitian.....	27
3.2.	Instrumen dan Alat Pengumpulan Data.....	27
3.3.	Teknik Pengumpulan Data	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		32
4.1.	Analisis Deskriptif.....	32
4.2.	Hasil Analisis.....	33
4.2.1	Deskripsi Data.....	33
4.2.2	Analisis Data.....	34
4.3.	Matriks SWOT	43
4.4.	Pembahasan	45
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		48
5.1	Kesimpulan.....	48
5.2	Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel I. 1 Penjualan di Toko Al Ihsan	3
Tabel II. 1 Matrik EFAS	15
Tabel II. 2 Matrik IFAS	17
Tabel IV. 1 Penjualan Toko Al Ihsan Tahun 2023	33
Tabel IV. 2 Presentase Volume Penjualan	35
Tabel IV. 3 Perhitungan IFAS/ Internal Factor Strategy	37
Tabel IV. 4 Perhitungan EFAS / Eksternal Toko Al-Ihsan	39
Tabel IV. 5 Matriks SWOT	43



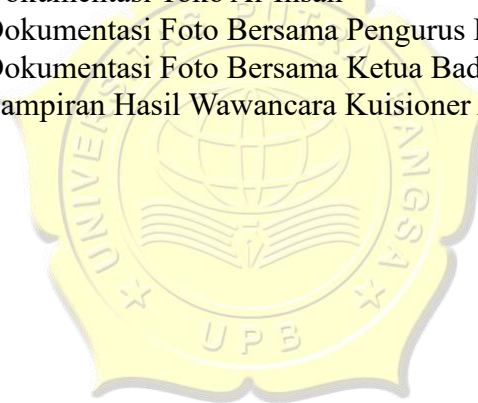
DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1 Matrik SWOT	23
Gambar IV. 1 Grafik Penjualan Toko Al-Ihsan Tahun 2023	36
Gambar IV. 2 Hasil Analisis SWOT	41



DAFTAR LAMPIRAN

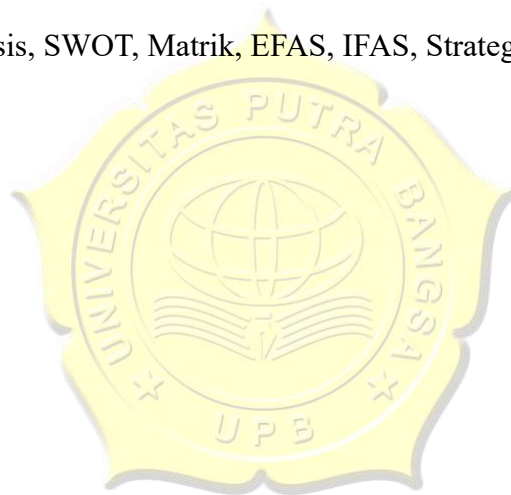
Lampiran 1	: Kartu Bimbingan
Lampiran 2	: Kartu Seminar
Lampiran 3	: Surat Izin Penelitian
Lampiran 4	: Laporan Penjualan Bulan Januari 2023
Lampiran 5	: Laporan Penjualan Bulan Februari 2023
Lampiran 6	: Laporan Penjualan Bulan Maret 2023
Lampiran 7	: Laporan Penjualan Bulan April 2023
Lampiran 8	: Laporan Penjualan Bulan Mei 2023
Lampiran 9	: Laporan Penjualan Bulan Juni 2023
Lampiran 10	: Laporan Penjualan Bulan Juli 2023
Lampiran 11	: Laporan Penjualan Bulan Agustus 2023
Lampiran 12	: Laporan Penjualan Bulan September 2023
Lampiran 13	: Laporan Penjualan Bulan Oktober 2023
Lampiran 14	: Laporan Penjualan Bulan November 2023
Lampiran 15	: Laporan Penjualan Bulan Desember 2023
Lampiran 16	: Dokumentasi Toko Al-Ihsan
Lampiran 17	: Dokumentasi Foto Bersama Pengurus Bidang Ekonomi dan RT
Lampiran 18	: Dokumentasi Foto Bersama Ketua Badan Pembina Harian Panti Asuhan
Lampiran 19	: Lampiran Hasil Wawancara Kuisioner Analisis SWOT



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui posisi Toko Al-Ihsan saat ini dilihat dari analisis SWOT kuadran diagram kartesius untuk menentukan strategi yang tepat dalam meningkatkan volume penjualan pada Toko Al-Ihsan. Pada diagram kartesius kuadran analisis SWOT diketahui Toko Al-Ihsan berada pada kuadran I yang berarti berada pada posisi *Growth* (berkembang). Strategi pengembangan (*Growth*) adalah situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. memberikan gambaran bahwa suatu perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan untuk dapat memanfaatkan peluang pasar yang ada, yaitu strategi pengembangan pasar dan pengembangan produk. Dengan demikian, strategi peningkatan penjualan untuk meningkatkan volume penjualan yang dapat diterapkan adalah strategi agresif yaitu mengembangkan kekuatan dan peluang yang ada

Kata Kunci : Analisis, SWOT, Matrik, EFAS, IFAS, Strategi, Agresif



ABSTRACT

The aim of this research is to determine the current position of the Al-Ihsan Store seen from the SWOT analysis of the Cartesian diagram quadrants to determine the appropriate strategy for increasing sales volume at the Al-Ihsan Store. In the SWOT analysis quadrant Cartesian diagram, it is known that Al-Ihsan Store is in quadrant I, which means it is in a Growth position. A growth strategy is a very profitable situation. Companies have opportunities and strengths so they can take advantage of existing opportunities. The strategy that must be implemented in this condition is to support aggressive growth policies. provides an illustration that a company has the opportunity and strength to be able to take advantage of existing market opportunities, namely market development and product development strategies. Thus, the sales increase strategy to increase sales volume that can be implemented is an aggressive strategy, namely developing existing strengths and opportunities

Keywords: *Analysis, SWOT, Matrix, EFAS, IFAS, Strategy, Aggressive*

