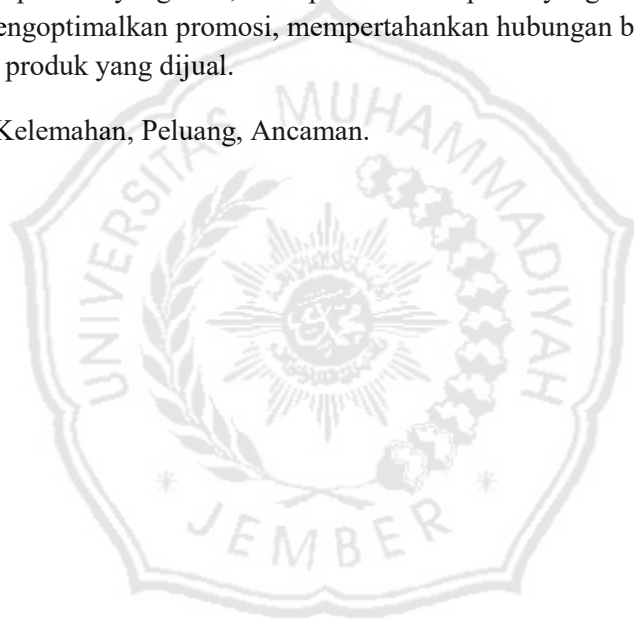


ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang tepat dan berdaya saing dengan terlebih dahulu mengidentifikasi, melalui faktor – faktor internal perusahaan dan faktor – faktor eksternal lingkungan yang mempengaruhi perusahaan tersebut. Hal ini dilakukan dengan menggunakan metode Analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threat*). Analisis SWOT adalah analisis yang digunakan untuk mengevaluasi peluang dan ancaman dilingkungan bisnis maupun mengevaluasi kekuatan serta kelemahan yang dimiliki internal perusahaan. Jenis penelitian yang digunakan deskriptif kalitatif. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk memperoleh sampel, dengan jumlah sampel yang diambil. Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik UMKM UD. Mita Jaya dan masyarakat yang pernah menjadi konsumen UMKM UD, Mita Jaya di Kecamatan Puger, teknik pengumpulan data yang digunakan menggunakan kuesioner. Hasil dari penelitian UD. Mita Jaya di Kecamatan Puger ini adalah memperluas pasar untuk meningkatkan volume penjualan, meningkatkan kualitas produk agar tetap mampu bersaing dengan produk yang lain, mempertahankan pasar yang sudah ada dan memperluas jangkauan pemasaran, mengoptimalkan promosi, mempertahankan hubungan baik dengan pembeli, sering diadakan potongan harga produk yang dijual.

Kata Kunci: Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman.



ABSTRACT

This study aims to find out the right and competitive strategy by first identifying, through company internal factors and environmental external factors that affect the company. This is done using the SWOT Analysis method (Strength, Weakness, Opportunity, Threat). SWOT analysis is an analysis used to evaluate opportunities and threats in the business environment and evaluate the strengths and weaknesses of an internal company. The type of research used is descriptive qualitative. This study uses a purposive sampling technique to obtain samples, with the number of samples taken. The population in this study were UMKM owners UD. Mita Jaya and the community that were once consumers of UMKM UD, Mita Jaya in Puger Subdistrict, technical data collection used a questionnaire. The results of UD's research. Mita Jaya in Puger Subdistrict is expanding the market to increase sales volume, improve product quality in order to be able to compete with other products, maintain existing markets and expand marketing reach, optimize promotions, maintain good relations with buyers, often hold product price discounts sold.

Keywords: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats.

