

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mencari tahu tentang strategi apa yang cocok digunakan dalam bisnis vulkanisir ban khususnya guna meningkatkan volume penjualan produk ban milik CV. Mitra Ban Surabaya. Dengan melihat faktor-faktor dan memanfaatkan kekuatan serta peluang yang dimiliki CV. Mitra Ban Surabaya untuk meningkatkan daya beli konsumen terhadap produknya sehingga tingkat penjualan ikut meningkat. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode pendekatan deskripsi kualitatif yaitu, penelitian yang mengungkapkan suatu data atau kejadian dengan menyuguhkan apa yang sebenarnya terjadi. Sumber data diperoleh dengan melakukan wawancara terhadap bapak Sukadi selaku pemilik CV. Mitra Ban Surabaya sendiri serta dokumen – dokumen yang ada. Menggunakan Teknik analisis kualitatif yakni dengan mengurutkan data yang ada sehingga menjadi informasi baru yang akurat. Penelitian ini juga menggunakan alat analisis yaitu SWOT, SWOT adalah suatu bentuk analisis yang secara sistematis dapat membantu dalam penyusunan suatu rencana atau strategi yang matang untuk mencapai suatu tujuan. Dengan mengurutkan faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang ada. Kemudian menghubungkan setiap faktor yang ada menjadi suatu strategi yang nantinya akan digunakan oleh CV. Mitra Ban Surabaya guna meningkatkan volume penjualannya.

Keyword : SWOT

ABSTRACT

This research was conducted with the aim of finding out what strategies are suitable for use in the tire retreading business, especially in order to increase the sales volume of CV. Mitra Ban Surabaya. By looking at the factors and taking advantage of the strengths and opportunities of CV. Mitra Ban Surabaya to increase the purchasing power of consumers for their products so that the level of sales also increases. This research was conducted using a qualitative description approach, namely, research that reveals a data or event by presenting what actually happened. Sources of data obtained by conducting interviews with Mr. Sukadi as the owner of the CV. Mitra Ban Surabaya themselves as well as existing documents. Using qualitative analysis techniques, namely by sorting existing data so that it becomes accurate new information. This study also uses an analytical tool, namely SWOT, SWOT is a form of analysis that can systematically assist in the preparation of a mature plan or strategy to achieve a goal. By sorting the factors of strengths, weaknesses, opportunities and threats that exist. Then connect each of the existing factors into a strategy that will be used by CV. Mitra Ban Surabaya in order to increase its sales volume.

Keywords: SWOT