

ABSTRAK

STRATEGI PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK NYLON FILM PADA PT EMBLEM ASIA

Oleh

Mufida Niswah Rahayu

1721056

Administrasi Bisnis Otomotif

Suatu perusahaan pasti ada kompetitor dari jenis produk yang dipasarkan sama, cara memasarkan produk, atau bahan baku yang digunakan dalam proses produksi suatu produk, kasus ini juga terjadi oleh PT Emblem Asia. Perusahaan ini pada tahun 2024 mengalami penurunan penjualan atau tidak mencapai target rata-rata dalam beberapa bulannya. Sebab itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis lingkungan internal maupun eksternal, untuk mengetahui alternatif strategi peningkatan volume penjualan produk Nylon Film dengan analisis SWOT dan metode AHP. Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan domestik maupun ekspor produk *nylon* film pada PT Emblem Asia. Setelah dilakukannya penelitian tugas akhir ini menghasilkan analisis lingkungan internal yaitu : sumber daya perusahaan, kemampuan perusahaan dan kompetensi inti. selain dari analisis lingkungan internal ada juga analisis lingkungan eksternal yaitu: lingkungan politik, lingkungan ekonomi, lingkungan sosial, lingkungan teknologi, lingkungan ekologi dan lingkungan keamanan dengan menghasilkan Analisis SWOT. Dari lingkungan internal dan eksternal menghasilkan Strategi SO adalah meningkatkan pengembangan produk unggulan dengan mengoptimalkan inovasi RnD untuk menjangkau pangsa pasar baru, strategi WO adalah peningkatan keahlian pengembangan diversifikasi produk melalui pelatihan SDM untuk memperluas daya tarik pasar. Strategi ST adalah meningkatkan *branding* produk kualitas premium melalui tim *marketing* yang berpengalaman untuk menghadapi produk pesaing yang lebih murah, sedangkan strategi WT adalah efisiensi biaya melalui alih fokus pemasaran pada nilai tambah serta keunggulan untuk mengisi keterbatasan SDM dan RND. Maka hal ini hasil dari AHP menunjukkan bahwa SO sebagai strategi yang terpilih untuk meningkatkan volume penjualan bagi PT Emblem Asia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi SO yang dapat diterapkan adalah meningkatkan pengembangan produk unggulan dengan mengoptimalkan inovasi RnD untuk menjangkau pangsa pasar baru.

Kata kunci : Strategi, Volume penjualan, Analisis SWOT, AHP