

ANALISIS STRATEGI PENJUALAN PADA BOUTIQUE LARIENS COLLECTION UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

Vivih Qoriah, Martani., SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2008

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : analisis strategi penjualan

Abstraksi :

Perkembangan dikota besar saat ini begitu maju dengan pesatnya, sehingga memicu masyarakat untuk mengikuti perkembangan zaman. Salah satu cara yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah dengan memperkenalkan produknya dan harga yang sangat terjangkau. Salah satunya adalah BOUTIQUE LARIENS COLLECTION, perusahaan ini bergerak dibidang barang yang menghasilkan produk yaitu jenis pakaian yang sudah dipercaya oleh masyarakat dengan kualitasnya. Hasil perhitungan nilai tertimbang terhadap faktor-faktor yang dianalisis menunjukkan bahwa kekuatan internal yang dimiliki oleh perusahaan yakni 2,60 poin, lebih besar 1,05 poin daripada kelemahannya yang mempunyai nilai 1,55 poin. Sedangkan dalam analisis peluang dan ancaman, nilai tertimbang dari faktor-faktor peluang sebesar 2,65 poin juga lebih besar 0,95 poin daripada nilai ancamannya yang memiliki nilai sebesar 1,70 poin. Dari hasil analisis SWOT terlihat bahwa perusahaan Boutique Lariens Collection berada pada posisi kuadran pertama yang merupakan situasi yang paling menguntungkan bagi perusahaan, yaitu perusahaan menghadapi beberapa peluang lingkungan dan mempunyai berbagai kekuatan yang dapat digunakan untuk meraih peluang-peluang tersebut.