

NOVIAGITA SYAFIRA RALIS NIM 170331100053. Perencanaan Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Dolomit Dengan Metode SWOT Dan ANP (Studi Kasus: CV. Wahana Jati Persada). Dibawah bimbingan **Dr. Ir. Raden Faridz, MP** dan **Iffan Maflahah, S.TP., M.Si.**

ABSTRAK

CV. Wahana Jati Persada merupakan salah satu perusahaan pengolahan dolomit di Kabupaten Gresik yang berdiri sejak tahun 1995 dengan jumlah penjualan yang mengalami fluktuasi. Penentuan strategi dalam perusahaan tersebut sangatlah penting guna meningkatkan daya saing antar perusahaan sejenis, sehingga jumlah penjualan selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya. Penelitian ini menggunakan analisis lingkungan internal (IFE) dan eksternal (EFE), matriks internal-eksternal (IE), matriks SWOT dan ANP. Dari hasil analisis diperoleh perusahaan berada pada sel IV (tumbuh dan membangun), yakni memiliki kondisi internal yang kuat dan eksternal yang sedang. Kekuatan utama pada perusahaan ini yaitu memiliki surat izin usaha (0,323) sedangkan kelemahan utamanya yaitu teknologi produksi pada proses pengeringan masih manual (0,272). Faktor utama yang menjadi peluang pada perusahaan ini adalah potensi pasar masih luas (0,386) dan yang menjadi ancaman utama adalah faktor cuaca yang tidak menentu (0,379). Sedangkan untuk alternatif strategi ada 12 alternatif yang diperoleh dari analisis SWOT. Pada analisis ANP diperoleh prioritas strategi yang termasuk ke dalam lima besar adalah: 1. Menggunakan teknologi tepat guna dalam proses pengeringan (0,0755); 2. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk (0,0530); 3. Melakukan pengembangan produk (0,0481); 4. Meningkatkan kualitas SDM (0,0389); dan 5. Melakukan komunikasi yang baik dengan supplier (0,0342).

Kata Kunci: ANP, Dolomit, Strategi, dan SWOT.

NOVIAGITA SYAFIRA RALIS NIM 170331100053. Strategy Planning To Increase Dolomite Business Competitiveness Using The SWOT And ANP Methods (Case Study: CV. Wahana Jati Persada). Under the guidance of **Dr. Ir. Raden Faridz, MP** and **Iffan Maflahah, S.TP., M.Si.**

ABSTRACT

CV. Wahana Jati Persada is one of the dolomite processing companies in Gresik Regency which was founded in 1995 with fluctuating sales volume. Determining the strategy in the company is very important in order to increase competitiveness between similar companies, so that the number of sales always increases every year. This research used analysis of internal environment (IFE) and external (EFE), internal-external matrix (IE), SWOT matrix and ANP. From the analysis, it was found that the company was in cell IV (growth and build), which had strong internal and moderate external conditions. The main strength of this company is that it has a business license (0,323), while the main weakness is that the production technology in the drying process is still manual (0,272). The main factor that becomes an opportunity for this company is that the market potential is still wide (0,386) and the main threat is the uncertain weather factor (0,379). As for the alternative strategies, there are 12 alternatives obtained from the SWOT analysis. In the ANP analysis, the strategic priorities that fall into the top five are: 1. Using appropriate technology in the drying process (0,0755); 2. Maintain and improve product quality (0,0530); 3. Perform product development (0,0481); 4. Improving the quality of human resources (0,0389); and 5. Communicating well with suppliers (0,0342).

Keywords: ANP, Dolomite, Strategy, and SWOT.