

ABSTRAK

UD Bambu Jaya Mandiri merupakan perusahaan yang terletak pada Desa Sidowarek Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang. Industri ini mengelola bambu untuk dijadikan tusuk sate dengan menerapkan strategi *make to order* yang dimana pembuatan tusuk sate berdasarkan pemesanan dari distributor terlebih dahulu. Pemasaran Industri ini tidak hanya memenuhi kebutuhan tusuk sate di Kota Jombang saja, melainkan ke berbagai kota juga di Jawa Timur bahkan sampai keluar pulau. Industri ini memanfaatkan tim penjualan untuk memasarkan tusuk sate nya, sehingga omset nya bergantung dari tim penjualannya yang mengakibatkan permasalahan terkait penjualannya yang mengalami fluktuatif. Sehingga perlu adanya perumusan strategi pada perusahaan dengan metode SWOT dan QSPM dengan tujuan kenaikan omset pada perusahaan. Hasil dari SWOT dan QSPM yaitu terdapat empat strategi terbaik yang telah diberikan prioritas yaitu membuat sosial media perusahaan, menjalin kerjasama dengan *investor*, memberikan pelatihan komunikasi distributor, dan membuat proposal kerjasama perusahaan.

Kata Kunci: SWOT, QSPM, strategi, distributor, omset

ABSTRACT

UD Bambu Jaya Mandiri is a company located in Sidowarek Village, Ngoro District, Jombang Regency. This industry manages bamboo to be used as skewers by implementing a make to order strategy where the manufacture of skewers is based on orders from distributors first. This industrial marketing not only meets the needs of skewers in Jombang City, but also to various cities in East Java and even out of the island. This industry utilizes the sales team to market its skewers, so its turnover depends on its sales team which results in problems related to its sales that fluctuate. So it is necessary to formulate a strategy for the company with the SWOT and QSPM methods with the aim of increasing turnover in the company. The results of SWOT and QSPM are that there are four best strategies that have been given priority, namely creating company social media, establishing cooperation with investors, providing distributor communication training, and making company cooperation proposals.

Keywords: SWOT, QSPM, strategy, distributor, omzet