**ANALISIS STRATEGI TATANIAGA BRIKET ORGANIK**

**PADA USAHA DAGANG BU RENA**

**(STUDI KASUS KELURAHAN HARJOSARI II, KOTA MEDAN)**

**ABSTRAK**

Briket organik merupakan salah satu alternatif bahan bakar yang berasal dari: limbah sayuran, serbuk kayu gergaji, tempurung kelapa, dan blotong yang bisa dijadikan bahan bakar padat. Permasalahan pada tataniaga usaha dagang Bu Rena yaitu kurangnya pemasaran dalam pendistribusian briket organik menyebabkan produk briket belum terlalu dikenal khalayak umum karena kurangnya sosialisasi dari pihak-pihak terkait kepada masyarakat, jangkauan pembeli briket masih sedikit dan produktivitas relatif bervariasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang tepat untuk tata niaga briket organik terhadap pendapatan dan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada tata niaga briket organik terhadap pendapatan di Usaha Dagang Bu Rena Kelurahan Harjosari II Kota Medan. Metode penelitian dengan teknik analisis data EFAS dan IFAS di peroleh hasil penelitian mengenai : Faktor internal yang paling tinggi ratingnya adalah produk dapat diunggulkan dan tenaga kerja dari luar. Faktor eksternal dengan rating tinggi adalah harga yang ditawarkan. Hal ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh faktor internal dan faktor eksternal. Berdasarkan analisis SWOT, maka diperoleh posisi usaha dagang briket organik dalam matriks SWOT terletak pada kuadran I (0,2 ; 0,28) sehingga alternatif strategi tataniaga yang dianjurkan adalah strategi agresif (*Agresive strategic*) yaitu dengan meningkatkan dan memasarkan produk briket organik dengan kualitas terbaik, harga yang ditawarkan bersaing dengan briket pada umumnya sehingga pembeli tertarik untuk menggunakan produk briket organik sehingga hal tersebut dapat meningkatkan pendapatan pemilik Usaha Dagang Bu Rena di Kelurahan Harjosari II Kecamatan Medan Amplas Kota Medan.

***Kata Kunci : Briket Organik, Strategi Tataniaga, Analisis SWOT***