

ABSTRAK

Perusahaan-perusahaan bersaing ketat untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Karenanya perusahaan dituntut untuk memiliki kualitas yang baik agar dapat memberikan pelayanan yang sesuai dengan ekspektasi pelanggan. *Home industry* Soppbia Collection merupakan industri kecil dan menengah yang memproduksi baju bayi dari umur newborn sampai umur 2 tahun. Soppbia Collection mengalami penurunan omset penjualan, hal ini disebabkan strategi pemasaran yang kurang baik. Penjualan produk hanya dilakukan secara konvensional ditoko-toko yang mereka miliki dan belum melakukan penjualan secara *online*. Perusahaan memerlukan perumusan strategi yang tepat agar meningkatkan daya saing perusahaan. Metode untuk menentukan strategi yang sesuai dengan perusahaan yaitu metode Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (MPSK) atau yang sering disebut dengan metode *quantitative strategic planning matrix* (QSPM). Metode Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (MPSK) memiliki tiga tahapan, tahap pertama menggunakan matriks *eksternal factor evaluation* (EFE) dan matriks *internal factor evaluation* (IFE), tahap kedua menggunakan matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Treath*) dan tahap ketiga menggunakan metode matriks perencanaan strategi kuantitatif (MPSK). Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa usulan strategi yang bisa diterapkan di Sophia collection. Usulan strategi yang dihasilkan matriks perencanaan strategi kuantitatif (MPSK) adalah meningkatkan kualitas dan inovasi produk, meningkatkan pelayanan ke konsumen. Dengan strategi ini diharapkan Sophia Collection dapat besaing dengan produk-produk pesaing dan dapat Meningkatkan jumlah konsumen.

Kata Kunci : Pemasaran, SWOT, Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (MPSK)

ABSTRACT

As the times companies are competing to meet consumer demand, companies are required to have good quality to meet the service that can be given in accordance with customer expectations. Home industry Soppia Collection is the small and medium industries which produce clothes from ages newborn babies up to age 2. Soppia Collection decreased sales turnover, it is due to poor marketing strategies, product sales simply by door to door and not making sales online. Therefore, companies require the formulation of the right strategy to enhance the competitiveness of enterprises. Methods for determining the appropriate strategy with the company that quantitative strategy planning matrix (QSPM). In the method of quantitative strategy planning matrix (QSPM) has three stages, the first stage using an external factor evaluation matrix (EFE) and internal factor evaluation matrix (IFE), The second stage uses a matrix of SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Treath) and the third stage using a quantitative strategy planning matrix (QSPM). From the research that has been done, there are some strategic ideas that can be applied to Sophia collection. Proposed strategies generated quantitative strategy planning matrix (QSPM) is to improve the quality and innovation of products, improve service to customers, improve service to consumers. This strategy is expected Sophia Collection can besaing with competitor's products and enables high number of consumers.

Keywords : Marketing, SWOT, Quantitative Strategy Planning Matrix (QSPM)