

ABSTRAK

Ketatnya persaingan bisnis *fasion* mengharuskan perusahaan untuk mengembangkan dan memilih strategi yang tepat. Khususnya pada pemasaran, banyak perusahaan yang hanya mengandalkan keunggulan produk saja, tetapi tidak melihat pangsa pasar dan strategi memasarkan produk. *House Of Leather* merupakan salah satu perusahaan *home industry* yang memproduksi tas kulit di Kota Bandung. Hasil keuntungan penjualan mengalami penurunan dari 3 (tiga) tahun terakhir yaitu 2015 -2017 yang disebabkan, pada bagian sistem manajemen pemasarannya yang belum optimal dalam menetapkan strategi pemasaran. Metode yang dapat digunakan dalam perancangan strategi pemasaran yaitu *Importance Performance Analisis* (IPA) dan metode Analisis *Strengths, Opportunities, Aspirations, Results* (SOAR) yakni mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, peluang, aspirasi, dan hasil yang menentukan kinerja perusahaan dan tujuan Analisis IPA adalah untuk mengukur tingkat kepuasan seseorang atas kinerja pihak lain. Kepuasan seseorang tersebut diukur dengan cara membandingkan tingkat harapannya dengan kinerja yang dilakukan pihak lain. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor – faktor apa saja yang mempengaruhi terjadinya penurunan permintaan tas kulit pada Perusahaan, menentukan prioritas utama yang harus ditingkatkan oleh Perusahaan berdasarkan metode *Importance Performance Analisis* (IPA), Menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk Perusahaan sesuai dengan kondisi persaingan saat ini berdasarkan analisis *Strengths, Opportunities, Aspirations, Results* (SOAR). Hasil yang diperoleh dari faktor yang mempengaruhi penurunan permintaan adalah kurang menjalin kerjasama dengan reseller, memiliki model dan bentuk tas yang kurang bagus, lokasi kurang strategis dan sulit dijangkau, tidak tersedianya lahan parkir, harus memiliki tempat yang luas dan kurang nyaman untuk menerima tamu, kurang promosi yang lebih menarik di media social dan media cetak, pendistribusian penjualan diperluas, tersedianya layanan pelanggan untuk menerima keluhan. Selanjutnya prioritas utama yang harus ditingkatkan oleh Perusahaan *House Of Leather* adalah Lokasi strategis dan mudah dijangkau Tersedianya lahan parkir, Memiliki tempat yang luas dan nyaman untuk menerima tamu, promosi yang lebih menarik di media sosial, pendistribusian penjualan diperluas, tersedianya layanan pelanggan untuk menerima keluhan. Kesimpulan yang didapat dalam penelitian ini diperoleh bahwa strategi yang tepat untuk mengatasi menurunnya keuntungan *House Of Leather* yaitu, memperluas Pemasaran dan menjalin kerjasama dengan distributor, Reseller dan konsumen, memperkuat relasi bisnis serta menjaga kualitas produk dengan harga yang terjangkau dan meningkatkan promosi dan iklan via media cetak dan online.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, *Importance Performance Analisis* (IPA), Analisis *Strengths, Opportunities, Aspirations, Results* (SOAR)

ABSTRACT

The tight fashion business competition requires companies to develop and choose the right strategy. Especially in marketing, many companies rely solely on product excellence, but do not see market share and product marketing strategies. House Of Leather is one of the home industry companies that produce leather bags in the city of Bandung. The sales profit has decreased from the last 3 (three) years, 2015 -2017 due to the fact that the marketing management system has not been optimal in determining marketing strategies. The methods that can be used in designing marketing strategies are Importance Performance Analysis (IPA) and Strengths, Opportunities, Aspirations, Results (SOAR) analysis methods, which include efforts to identify strengths, opportunities, aspirations, and results that determine company performance and analysis objectives. Science is to measure the level of satisfaction of someone on the performance of other parties. Someone's satisfaction is measured by comparing the level of expectations with the performance of other parties.

Based on this, this study aims to indicate what factors influence the decline in demand for leather bags in the Company, determine the main priorities that must be improved by the Company based on the Importance Performance Analysis (IPA) method, Determine the right marketing strategy for the Company in accordance with Current competition conditions are based on analysis of Strengths, Opportunities, Aspirations, Results (SOAR).

The results obtained from the factors that influence the decline in demand are lack of cooperation with resellers, have a model and form a bag that is not good, the location is less strategic and difficult to reach, the unavailability of parking, must have a large and less comfortable place to receive guests, less more attractive promotions on social and print media, expanded sales distribution, customer service to receive complaints. Furthermore, the main priority that must be improved by the House of Leather Company is the strategic location and easy access to the availability of parking lots, has a spacious and comfortable place to receive guests, more attractive promotions on social media, expanded sales distribution, the availability of customer service to receive complaints. The conclusion obtained in this study is that the right strategy to overcome the declining profits of House of Leather is to expand marketing and collaborate with distributors, resellers and consumers, strengthen business relationships and maintain product quality at affordable prices and increase promotion and advertising via media print and online.

Keywords: *Marketing Strategy, Importance Performance Analysis (IPA), Strengths, Opportunities, Aspirations, Results (SOAR).*