

## ABSTRAK

Perusahaan yang menjalankan usahanya, baik produk ataupun jasa memiliki kesamaan tujuan yaitu senantiasa dapat bertahan hidup dan tumbuh maju. Pencapaian tujuan tersebut dapat dilakukan melalui penjagaan dan peningkatan profit perusahaan. Elastico7 adalah perusahaan yang menjalankan usahanya di bidang industri pakaian olahraga. Elastico7 saat menjalankan bisnisnya mengalami penurunan omset penjualan sehingga dibutuhkan perbaikan strategi pemasaran terbaik yang mampu mendapatkan kembali peningkatan *profit* perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan omset penjualan adalah *internal factor* (faktor internal) dan *external factor* (faktor eksternal) perusahaan.

Penelitian ini memakai SWOT dan QSPM sebagai metode penelitian. Metode SWOT dipakai dalam melakukan identifikasi terhadap faktor internal serta faktor eksternal dari perusahaan. Matriks IE dipakai dalam penentuan posisi Elastico7 pada strategi bisnis yang dibagi ke dalam 9 Sel. Matriks SWOT disusun untuk mengetahui pilihan strategi lainnya berdasarkan hubungan di antara strategi SO, ST, WO, dan WT. Sedangkan untuk pemilihan prioritas strategi menggunakan QSPM. Dari proses QSPM ini akan menghasilkan prioritas strategi terbaik dan yang paling menarik untuk diimplementasikan oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian untuk matriks IFE didapatkan sebanyak 20 variabel faktor internal, sedangkan untuk matriks EFE didapatkan sebanyak 10 variabel faktor eksternal. Skor untuk matriks IFE sebesar 3,474 sedangkan untuk matriks EFE sebesar 3,223. Dengan merujuk pada hasil matrik IE dapat diketahui posisi Elastico7 termasuk ke dalam sel I yang berkategori strategi pertumbuhan (*growth strategy*). Dalam penelitian ini terdapat 8 usulan alternatif strategi yang didapat berdasarkan analisis SWOT, sedangkan strategi prioritas didapat melalui QSPM yaitu “Meningkatkan kualitas produk dan menjaga harga tetap terjangkau untuk menambah pangsa pasar” dengan TAS terbesar yaitu 5,85. Strategi tersebut merupakan strategi prioritas dalam meningkatkan kembali *profit* Elastico7.

**Kata kunci:** Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)

## ABSTRACT

Every company that engaged in both product and service has the same goal, which is to be able to survive and thrive. Those objectives can be achieved by maintaining and increasing profit or profit of the company. *Elastico7* is one of the companies that engaged in the sports clothing industry. In running its business, *Elastico7* experienced a decrease in sales turnover, so it needed an improvement in the right marketing strategy to increase the company's profit again. The factors that influence the decline in the company's sales consist of two factors, namely internal factors and company external factors.

The methods used in this research are SWOT and QSPM analysis. SWOT analysis is carried out to identify internal and external factors of the company. The IE matrix is used to determine *Elastico7*'s position on the business strategy which is divided into 9 cells. SWOT matrix preparation is done to determine alternative strategies based on the relationship between SO, ST, WO, and WT strategies. But for the selection of priority strategies is using QSPM. From this QSPM process, it will produce the best and most interesting strategy priorities to be implemented by the company.

Based on the result of the study for the IFE matrix, there are 20 internal factor variables, and there are 10 external factor variables for EFE matrix. The score for each IFE and EFE matrix is 3,474 and 3,223. The IE matrix shows that *Elastico7*'s position is in cell I that is in the category of Growth strategy which means market penetration, market development, product development, backward integration, front integration, and horizontal integration. In this research there are 8 strategic alternative proposals obtained through the SWOT matrix. Meanwhile the priority strategy obtained through QSPM is "Improving product quality and keeping prices affordable to increase market share" with the largest TAS of 5.85. This strategy is a priority strategy in increasing *Elastico7* profit.

**Keywords:** Marketing Strategy, SWOT Analysis, quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)