

## ABSTRAK

Terdapat berbagai masalah yang ditemukan di lapangan, diantaranya yaitu data penjualan menurun karena banyaknya kompetitor baru, kurangnya inovasi produk yang membuat beberapa konsumen mulai bosan dengan produk yang dijual, tidak tercapainya target penjualan tiap bulannya dan kurang optimalnya strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. Kemilau Tujuh Niaga. Tujuan penelitiannya yaitu untuk mengetahui hasil analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk dengan metode SWOT dan QSPM di PT. Kemilau Tujuh Niaga dan untuk mengetahui usulan perbaikan strategi pemasaran di PT. Kemilau Tujuh Niaga. Penelitian ini menggunakan metode SWOT dan QSPM.

Berdasarkan pengolahan data menggunakan metode SWOT diperoleh hasil bahwa posisi PT. Kemilau Tujuh Niaga berada pada kuadran IV dengan *matrix IFE* sejumlah 3,43, sebaliknya *matrix EFE* sejumlah 2,10. Maka dapat diketahui posisi PT. Kemilau Tujuh Niaga saat ini berada pada sel kuadran IV yaitu *stability* (hati-hati). Selanjutnya berdasarkan pengolahan data menggunakan metode QSPM diperoleh hasil perhitungan *TAS*, maka prioritas utama perusahaan/strategi alternatif pertama adalah menjalin kerjasama dengan pihak instansi atau perusahaan guna melakukan promosi untuk meningkatkan minat beli pelanggan dengan perhitungan *TAS* sejumlah 7,18. Usulan perbaikan strategi pemasaran di PT. Kemilau Tujuh Niaga yaitu menjalin kerjasama dengan pihak instansi atau perusahaan guna melakukan promosi untuk meningkatkan minat beli pelanggan.

Kata kunci: Swot, QSPM, Pemasaran

## **ABSTRACT**

*There are various problems found in the field, including declining sales data due to the large number of new competitors, lack of product innovation which makes some consumers bored with the products being sold, not achieving monthly sales targets and less than optimal marketing strategies used by PT. The Sheen of Seven Commerce. The aim of the research is to find out the results of marketing strategy analysis to increase product sales using the SWOT and QSPM methods at PT. Kemilau Tujuh Niaga and to find out proposals for improving marketing strategies at PT. The Sheen of Seven Commerce. This research uses the SWOT and QSPM methods.*

*Based on data processing using the SWOT method, the results showed that the position of PT. Kemilau Tujuh Niaga is in quadrant IV with an IFE matrix of 3.43, whereas the EFE matrix is 2.10. Then you can know the position of PT. Seven Niaga's sheen is currently in quadrant cell IV, namely stability (careful). Furthermore, based on data processing using the QSPM method, the TAS calculation results are obtained, so the company's main priority/first alternative strategy is to collaborate with agencies or companies to carry out promotions to increase customer buying interest with a TAS calculation of 7.18. Proposed improvements to marketing strategies at PT. Kemilau Tujuh Niaga is collaborating with agencies or companies to carry out promotions to increase customer buying interest.*

*Keywords: SWOT, QSPM, Marketing*