

ABSTRAK

ANALISIS *SWOT* DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS DI CAFE YUMMY YAM SI ETEH SUBANG)

Oleh

Rizki Restu

21416226201173

Program Studi Teknik Industri

Penelitian ini berjudul "Analisis *SWOT* dalam Menentukan Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus di Cafe Yummy Yam Si Eteh Subang)" dan bertujuan untuk menganalisis posisi cafe di pasar melalui identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (*SWOT*). Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan penyebaran kuesioner kepada 100 pelanggan cafe. Data dianalisis menggunakan matriks *IFAS* dan *EFAS* untuk menilai faktor internal dan eksternal, serta diagram *SWOT* untuk menentukan posisi strategis cafe. Hasil analisis menunjukkan skor *IFAS* sebesar 0,62 dan *EFAS* sebesar 0,60, yang menempatkan Cafe Yummy Yam Si Eteh pada Kuadran I dalam diagram *SWOT*, yaitu strategi *agresif*. Artinya, cafe memiliki kekuatan internal yang kuat seperti lokasi strategis, variasi menu, fasilitas lengkap, dan harga yang terjangkau, serta peluang eksternal seperti sedikitnya pesaing langsung dan potensi promosi digital. Namun, cafe juga menghadapi tantangan seperti belum memiliki cabang, keterbatasan ruang, banyaknya pesaing sejenis, dan naiknya harga bahan baku. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang tepat diperlukan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada, sekaligus mengatasi kelemahan dan ancaman yang dihadapi.

Kata kunci: Analisis *SWOT*, Strategi pemasaran, Penjualan, Cafe Yummy Yam Si Eteh.

ABSTRACT

SWOT ANALYSIS IN DETERMINING MARKETING STRATEGIES TO INCREASE SALES (A CASE STUDY AT YUMMY YAM SIETEH SUBANG)

By

Rizki Restu

21416226201173

Program Studi in Industrial Engineering

This research is titled "SWOT Analysis in Determining Marketing Strategies to Increase Sales (A Case Study at Cafe Yummy Yam Sieteh Subang)" and aims to analyze the cafe's market position by identifying its strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT). The study employs a qualitative method with data collection techniques including interviews, observations, and distributing questionnaires to 100 cafe customers. The collected data were analyzed using IFAS (Internal Factors Analysis Summary) and EFAS (External Factors Analysis Summary) matrices to assess internal and external factors, as well as a SWOT diagram to determine the cafe's strategic position. The analysis results show an IFAS score of 0.62 and an EFAS score of 0.60, placing Cafe Yummy Yam Sieteh in Quadrant I of the SWOT diagram, indicating an aggressive strategy. This indicates that the cafe has strong internal strengths, including a strategic location, a varied menu, complete facilities, and affordable prices, as well as significant external opportunities such as having few direct competitors and the potential for digital promotion. However, the cafe also faces challenges such as not yet having branches, limited space, numerous similar competitors, and rising raw material prices. Therefore, appropriate marketing strategies are needed to maximize existing strengths and opportunities while simultaneously addressing the weaknesses and threats encountered.

Keywords: *SWOT analysis, marketing strategy, sales, Cafe Yummy Yam Si Eteh.*