

ABSTRAK

IMPLEMENTASI STRATEGI PENJUALAN TOKO ASKHA JAYA DI BANDAR LAMPUNG

Oleh

RINO ARMANDO NABABAN

Implementasi merupakan penyediaan sarana untuk melaksanakan sesuatu yang memiliki efek atau pengaruh pada sesuatu. Strategi penjualan sangatlah penting bagi suatu toko terutama Toko Askha Jaya Bandar Lampung. Penggunaan promosi yang sesuai dengan stratei penjualan Toko Askha Jaya Bandar Lampung yang baik dan sudah sesuai ketetapan yang ada memiliki pengaruh penting untuk meningkatkan volume penjualan oleh-oleh khas Lampung dan kepercayaan konsumen terhadap Toko Askha Jaya Bandar Lampung guna keberlangsungan hidup toko. Permasalahan dalam penulisan ini adalah “Apakah strategi penjualan yang ditetapkan oleh Toko Askha Jaya Lampung sudah tepat” Adapun tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan strategi penjualan secara optimal yang diterapkan oleh Toko Aska Jaya Lampung. Metode yang digunakan untuk memproleh data penelitian laporan ini adalah metode kualitatif, metode ini dilakukan dengan cara mencari, mengumpulkan, dan mengolah data yang didapatkan langsung dari Toko Askha Jaya Bandar Lampung melalui wawancara dan observasi. Analisis SWOT mencakup lingkungan *ekstern* dan lingkungan *intern*. Analisis lingkungan adalah suatu proses yang digunakan untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Didalam analisis SWOT ini akan digunakan pendekatan secara kualitatif. Berdasarkan analisis tersebut diatas, alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi adalah dengan menggunakan matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki perusahaan tersebut. Matrik dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi. Dengan menggunakan analisis SWOT dapat diperoleh hasil bahwa perusahaan dapat mengambil alternatif strategi ST, WT, SO dan WO.

Kata Kunci : Implementasi, Strategi Penjualan dan Analisis SWOT