

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN DALAM PENINGKATAN PENJUALAN (STUDI PADA TOKO VAPORIZER LAMPUNG)

Oleh

M DANI RAHMADI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman), beserta mengetahui strategi pemasaran yang efektif dan efisien pada toko Vaporizer Lampung. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Informan yang digunakan yaitu pemilik toko Vaporizer Lampung, karyawan Vaporizer Lampung, serta konsumen Vaporizer Lampung. Data yang diperoleh menggunakan metode observasi, wawancara, FGD, dan dokumentasi. Teknik analisis data menerapkan analisis SWOT. Hasil temuan ini menyatakan bahwa analisis diagram SWOT menunjukkan posisi pada kuadran 1 yaitu strategi agresif. Strategi yang dapat digunakan pada Vaporizer Lampung adalah strategi S-O yakni dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada. Alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh Vaporizer Lampung untuk mengoptimalkan penjualan yaitu dengan cara memaksimalkan pemasaran secara digital melalui sosial media dan platform e-commerce. Sedangkan untuk memperluas pasar, toko Vaporizer Lampung dapat melakukan strategi dengan membuka cabang lainnya.

Kata Kunci: Strategi pemasaran, Analisis SWOT, Alternatif Strategi,

ABSTRACT

MARKETING STRATEGIES IN INCREASING SALES (STUDY AT LAMPUNG VAPORIZER SHOP)

By

M DANI RAHMADI

This research aims to determine internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats), along with finding effective and efficient marketing strategies at Lampung Vaporizer stores. This research uses qualitative methods with a descriptive research type. The informants used were the Vaporizer Lampung shop owner, Vaporizer Lampung employees, and Vaporizer Lampung consumers. Data was obtained using observation, interviews, FGD and documentation methods. The data analysis technique applies to SWOT analysis. The results of these findings state that the SWOT diagram analysis shows a position in quadrant 1, namely an aggressive strategy. The strategy that can be used on the Lampung Vaporizer is the S-O strategy, namely using the strengths you have and taking advantage of existing opportunities. An alternative strategy that Vaporizer Lampung can use to optimize sales is by maximizing digital marketing through e-commerce platforms. Meanwhile, to expand the Lampung Vaporizer shop market, you could carry out a strategy by opening other branches.

Keywords: Marketing strategy, SWOT analysis, alternative strategies,