

HORONI . NPM. 14.03.3.1.1.00081. Analisis Strategi Pemasaran Air Minum Dalam Kemasan UD. A'zam Ria Pao Paleh Laok, Ketapang, Sampang. Dibawah bimbingan Dr. Ir. Abdul Aziz Jakfar, M.T. dan Iffan Maflahah, S.TP., M.Si

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis ancaman dan peluang eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal UD. A'zam Ria guna mendapatkan alternatif strategi bersaing yang dapat diterapkan untuk menghadapi persaingan dengan industri sejenis. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode SWOT. Pertama tahap masukan berupa EFE, IFE dan CPM untuk mengetahui posisi persaingan, tahap pencocokan matrik SWOT dan matriks IE, dan tahap pengambilan keputusan QSPM. Hasil dari penelitian ini yaitu ancaman dan peluang UD. A'zam Ria meliputi pertumbuhan ekonomi, industri memiliki SIUP dan merek dagang. Perkembangan teknologi sebagai sarana pemasaran, teknologi produksi yang modern. kenaikan harga bahan baku, kenaikan harga bahan pendukung, terdapat industri sejenis dilingkungan industri. Faktor internal UD. A'zam Ria, akses menuju industri mudah dijangkau, upah tenaga kerja rendah, pencatatan hasil penjualan yang masih sederhana, kurangnya aktifitas promosi. Hasil analisis QSPM menunjukan 3 strategi prioritas yang dapat diterapkan oleh UD. A'zam Ria yaitu: 1. Menjaga dan meningkatkan kualitas 2. Mengembangkan lokasi pasar 3. Menambah jumlah kapasitas produksi.

Kata Kunci :IFE, EFE, CPM, SWOT, IE dan QSPM