

## STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS TAIWAN DIAN XIN PLUIT VILLAGE MALL DI JAKARTA)

Oleh : Aninda Harapan

Masalah yang hendak dicari jawabannya dalam penelitian ini adalah faktor-faktor strategis yang ada pada perusahaan yang meliputi analisis lingkungan eksternal dan internal untuk mencari alternative strategi yang bisa meningkatkan penjualan. Sejalan dengan masalah tersebut maka penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode deskriptif, yaitu cenderung menggambarkan masalah yang terjadi pada perusahaan atau berupa studi kasus.pada Taiwan Dian Xin di Pluit Village Mall Jakarta.

Untuk memecahkan permasalahan yang terjadi pada perusahaan tersebut, maka digunakan metode Analisa External Factor Evaluation (EFE), Analisa Internal Factor Evaluation (IFE), Analisa SWOT dan Analisa TOWS. Hasil Analisis menunjukkan bahwa dari analisis faktor-faktor strategi eksternal mempunyai nilai 2,45 yang berarti respon manajemen terhadap lingkungan eksternalnya diatas rata-rata. Dan hasil analisis faktor-faktor strategi internal juga menunjukkan nilai 2,59 yang berarti respon manajemen terhadap lingkungan internalnya juga diatas rata-rata. Dari bukti-bukti tersebut dapat disimpulkan bahwa kinerja perusahaan belum maksimal dan posisi perusahaan pada kuadran V yaitu di posisi Hold and Maintain. Berdasarkan temuan tersebut, maka disimpulkan bahwa Taiwan Dian Xin harus bisa menggunakan peluang yang ada dan memanfaatkan setiap kekuatan yang dimiliki oleh Taiwan Dian Xin untuk meningkatkan penjualannya terutama di gerai Pluit Village Mall, Jakarta.

Keywords: manajemen pemasaran, SWOT, EFE, IFE, strategi pemasaran.