

ABSTRAK

AYU ANDIRA NURBAYA NIM 2015120017. Analisis Strategi Pemasaran Pada Bisnis Toko Yusrifah Cibinong Dalam Meningkatkan Penjualan, Januari 2018 – Januari 2019. Di bawah bimbingan : Susy Bhudiharty, S.Pd, M.M

Kehidupan modern saat ini sangat membutuhkan kecepatan dalam segala hal, demikian dalam mengkonsumsi makanan. *Frozen food* menjadi salah satu alternatif makanan siap saji yang mudah dibawa kemana-mana dan dapat disajikan setiap saat. Tren ini menjamur disemua lapisan masyarakat dan peluang bisnis makanan ini dimanfaatkan oleh Toko Yusrifah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat dilakukan oleh Toko Yusrifah Cibinong serta implementasi strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT dalam meningkatkan penjualan. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis SWOT. Hasil penelitian ini berdasarkan analisis internal dan eksternal perusahaan beserta diagram cartesius yang menjadi strategi utama dari Toko Yusrifah adalah strategi *growth* yang memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mencapai peluang yang ada dan menunjukkan bahwa strategi pemasaran Toko Yusrifah sudah benar dan tepat dengan menggunakan bauran pemasaran 7P. Saran bagi Toko Yusrifah, Toko Yusrifah harus lebih memaksimalkan aktivitas-aktivitas pemasaran dimedia sosial maupun media lainnya dan harus menambah tempat penyimpanan produk guna untuk meningkatkan volume penjualan.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Analisis SWOT.