

# **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN YANG TEPAT GUNAMENINGKATKAN PENJUALAN KECAP CAP CEMARA PADA CV. CEMARA FOOD BLITAR**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat guna meningkatkan penjualan kecap cap Cemara pada CV. Cemara Food Blitar.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis SWOT. Analisis SWOT adalah analisis yang digunakan untuk mengevaluasi peluang bisnis dan ancaman dalam lingkungan sebagai serta kekuatan dan kelemahan internal maupun eksternal perusahaan yang dimiliki.

Penulisan hasil penelitian ini dilakukan secara deskriptif atau melalui uraian-uraian yang menggambarkan dan menjelaskan subjek penelitian. Pendekatan penelitian ini mengikuti langkah-langkah kerja penelitian kualitatif. Hasilnya kemudian dianalisis dengan metode analisis SWOT, EFAS, dan analisis IFAS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang tepat untuk diterapkan pada perusahaan kecap “Cemara” Blitar adalah strategi penantang pasar (*market challenge*). Sedangkan dari hasil analisis SWOT, EFAS, dan IFAS yang semuanya merupakan lingkungan eksternal dan internal perusahaan kecap “Cemara” Blitar menetapkan pada strategi pemotongan harga dan promosi yang insentif.

**Kata Kunci: Produk, harga, saluran distribusi, promosi**

**STRATEGIC MARKETING ANALYZIS IN ORDER  
TO INCREASING SALES OF KECTHUP “CEMARA”  
(CASE STUDY OF CV.CEMARA FOOD BLITAR)**

***ABSTRACT***

*The objective of this study was determine the right and proper of marketing strategy in order to increase sales of ketchup “Cemara” at CV. Cemara Food Blitar.*

*SWOT analysis was used in this study to evaluate business opportunities and threats in the environment as well as the strengths and weaknesses of both internal and external environment that company owned.*

*Writing this research is done descriptively or through descriptions that describe and explain the subject of research. This research approach is to follow the steps of qualitative research work. The results are than analyzed using SWOT analysis method, EFAS, and IFAS analysis.*

*The results showed that the proper marketing strategy to be applied for the ketchup company “Cemara” Blitar is a market challenger strategy. While the results of SWOT analysis, EFAS, and IFAS which are all external and internal environment ketchup “Cemara” Blitar set the price-cutting strategy and promotional incentives.*

***Keyword: product, price, distribution channels, promotion.***

