

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran dengan Menggunakan Pendekatan Analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT) di Toko Khoyir Tulungagung” ini ditulis oleh Dila Aprilia Putri, NIM 17402153163, pembimbing Dr. Mashudi, M. Pd. I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh banyaknya para pesaing yang menjual produk yang sama di Toko Khoyir, hal ini membuat toko Khoyir harus mampu bertahan dengan banyaknya pesaing yang ada yang menjual produk sama.

Rumusan masalah dalam penelitian adalah (1) Strategi Bauran Pemasaran apa saja yang digunakan pada toko Khoyir ? (2) Bagaimana cara strategi bauran pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT di Toko Khoyir Tulungagung ?.

Dalam penelitian ini bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Jenis penelitian yang digunakan adalah penggunaan penelitian studi kasus yaitu dengan meneliti langsung objek penelitian. Adapun data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer diambil dan diolah sendiri oleh peneliti secara langsung dikumpulkan sendiri oleh perorangan atau suatu organisasi melalui objeknya, sedangkan data sekunder diperoleh dari jurnal, buku, dan artikel ilmiah.

Strategi Bauran Pemasaran Pada Toko Khoyir Tulungagung menggunakan strategi bauran pemasaran 9p. Sedangkan hasil penelitian dari Startegi Bauran Pemasaran Dengan Menggunakan Analisis SWOT, adalah Hasil dari analisis SWOT pada Toko Khoyir Tulungagung kedua matrik dari IFAS dan EFAS menunjukkan bahwasanya strategi SO yang memiliki nilai tertinggi diantara strategi ST, WO, WT dan SW. Serta Toko Khoyir menduduki pada Kuandran 1 yaitu mereapkan strategi agresif dimana Toko Khoyir harus mempertahankan produknya yang ada.

Kata Kunci: *Strategi, Bauran Pemasaran, Analisis SWOT.*

Abstract

Thesis entitled "Marketing Mix Strategy Using Strengths, Weakness, Opportunities, Threats (SWOT) Analysis Approach at Khoyir Tulungagung Shop" written by Dila Aprilia Putri, NIM. 17402153163, Advisor : Dr. Mashudi M.Pd.I.

This research was based on the number of competitors selling the same products as at the Khoyir Store, therefore Khoyir store must be able to survive with the competitors that sell the same product. This is also because Khoyir store provided lower prices compared to other stores.

The formulation of research problem was (1) What Marketing Mix Strategi is used in Khoyir store ? (2) How is the marketing mix strategy by using SWOT analysis at the Khoyir Store Tulungagung ?

This was a descriptive research with qualitative approach. This type of research was case study research that was by examining the research object directly. The data used are primary and secondary data. Primary data was obtained and processed by the researcher itself and collected by individuals or organizations through their objects, while secondary data was obtained from journals, books and scientific articles.

Marketing mix strategy used at Khoyir Stores Tulungagung was a marketing mix strategi of 9p. while the result of the research of the Marketing Mix Strategy by using SWOT Analysis were the result of the SWOT analysis at the Khoyir Store Tulungagung. Both matrices from IFAS and EFAS show that the SO strategy has the highest value among the ST, WO, WT and SW strategies. As well as the Khoyir Store occupying Kuadran 1, which is implementing an aggressive strategy in which the Khoyir Store must maintain its existing products.

Keywords: *Strategy, Marketing Mix, SWOT Analysis.*