

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan penelitian tentang Strategi Meningkatkan Penjualan di Era Digital, yang menunjukkan bahwa faktanya konsumen telah terbiasa dengan pembelian secara online. Penerapan analisis SWOT juga salah satu strategi yang tepat agar dapat menghadapi persaingan serta meningkatkan daya saing untuk UMKM Donat Mooi, Penelitian ini dibuat untuk memecahkan masalah yang ada pada UMKM Donat Mooi, yaitu strategi alternatif pemasaran untuk meningkatkan daya saing pada era digital dengan analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode pengumpulan data dan informasi yang digunakan dalam penelitian ini didapatkan secara langsung melalui wawancara dan observasi, serta secara tidak langsung melalui studi pustaka. Hasil penelitian ini berdasarkan Diagram SWOT dan Matriks Internal-Eksternal menunjukkan bahwa UMKM Donat Mooi berada pada posisi Menjaga dan Bertahan (*Hold and Maintain*). Dengan hasil analisis Diagram SWOT dan Matriks IE (Internal-Eksternal), posisi UMKM Donat Mooi berada pada posisi yang menguntungkan sehingga strategi yang cocok digunakan adalah strategi intensif-agresif.

Kata kunci: Analisis SWOT, Era Digital, Matriks IE, Matriks SWOT, Strategi Pemasaran.



## ABSTRACT

*This research aims to conduct research on Strategies to Increase Sales in the Digital Era, which shows that in fact consumers have become accustomed to purchasing online. The application of SWOT analysis is also one of the right strategies to be able to face competition and increase competitiveness for Donut Mooi MSMEs. This research was created to solve problems that exist in Mooi Donut MSMEs, namely alternative marketing strategies to increase competitiveness in the digital era with SWOT analysis. This research uses descriptive qualitative research methods. The data and information collection methods used in this research were obtained directly through interviews and observations, as well as indirectly through literature study. The results of this research based on the SWOT Diagram and Internal-External Matrix show that Mooi Donut MSMEs are in a Hold and Maintain position. With the results of the SWOT Diagram and IE Matrix (Internal-External) analysis, the position of MSME Donut Mooi is in a profitable position so that the appropriate strategy to use is an intensive-aggressive strategy.*

*Keywords: SWOT Analysis, Digital Era, IE Matrix, SWOT Matrix, Marketing Strategy.*

