

Abstract

This research aims to find out the right marketing strategy to increase sales at Maxx Design Jember. This type of research uses descriptive qualitative research. The sampling technique used Non Probability Sampling totaling 115 samples. Data collection techniques use interviews, observation, documentation and questionnaires. Data analysis techniques use SWOT and QSPM analysis. Based on the results of the research and discussion, it can be concluded that in the Cartesian SWOT diagram, Maxx Design Jember is at the coordinate point $S;T = 0.27; -0.1$, namely being in quadrant IV diversification, which is a strategy that focuses on strengthening the main business or creating supporting resources. Maxx Design Jember can use other social media information technology, not only YouTube, Instagram and Facebook. Using the marketplace as a new step to expand market share. Utilizing paid advertising on social media or using influencer services to promote products, and starting to use websites can be done even though it increases promotional costs, but this can be included as an investment. Because the impact of this promotional strategy will affect the development and sales of the product itself.

Key word: marketing strategy, SWOT, QSPM

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi pemasaran yang tepat dalam meningkatkan penjualan pada *Maxx Design* Jember. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Teknik pengambilan sampel menggunakan *Non Probability Sampling* berjumlah 115 sampel. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi, dan kuesioner. Teknik Analisa data menggunakan Analisa SWOT dan QSPM. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan bahwa pada diagram cartesius SWOT, *Maxx Design* Jember berada pada titik koordinat $S;T = 0.27 ; -0.1$ yaitu berada pada kuadran IV diversifikasi, yang merupakan strategi yang berfokus pada penguatan bisnis utama atau menciptakan sumber daya yang mendukung. *Maxx Design* Jember dapat menggunakan teknologi informasi media sosial lainnya, tidak hanya youtube, Instagram, dan facebook. Menggunakan marketplace sebagai salah satu Langkah baru untuk memperluas pangsa pasar. Memanfaatkan iklan berbayar di media sosial ataupun menggunakan jasa influencer untuk mempromosikan produk, dan mulai memanfaatkan website dapat dilakukan meskipun menambah biaya promosi namun hal ini dapat dimasukkan sebagai investasi. Karena dampak dari strategi promosi ini akan berpengaruh pada perkembangan dan penjualan produk itu sendiri.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, SWOT, QSPM