

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, untuk menyusun IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) dan untuk mengetahui strategi pemasaran pada Zona Futsal Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threat*) yaitu analisis yang mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Fenomena yang ada perusahaan menghadapi persaingan yang sengit ditandai dengan menjamurnya usaha penyewaan lapangan futsal. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan pembagian kuisioner kepada konsumen Zona Futsal Jember yang berjumlah 93 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan terbesar pada Zona Futsal Jember adalah kekuatan kedua sebesar 3,72 yaitu jumlah lapangan yang banyak. Kelemahan terbesar pada Zona Futsal adalah sebesar 3,76 yaitu manajemen pencatatan penyewaan jasa lapangan yang belum terkelola dengan baik. Peluang terbesar pada Zona Futsal jember adalah sebesar 3,71 yaitu peluang dari pangsa pasar yang luas. Ancaman terbesar pada Zona Futsal Jember adalah sebesar 3,51 yaitu promosi dari pihak lain yang dapat menarik konsumen. Hasil matrik IFAS dan EFAS menunjukkan posisi Zona Futsal Jember saat ini berada pada posisi kuadran 3 yaitu mendukung strategi turnaround dengan melakukan kegiatan promosi untuk memperluas pangsa pasar, meningkatkan kualitas layanan dan meningkatkan fasilitas.

Kata kunci : IFAS dan EFAS, Analisis SWOT, dan strategi pemasaran

## **ABSTRACT**

*The purpose of this study was to determine the strengths, weaknesses, opportunities and threats, to compile IFAS (Internal Factor Analysis Summary) and EFAS (External Factor Analysis Summary) and to find out marketing strategies at Zona Futsal Jember. This study uses SWOT analysis method (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) is an analysis that identifies internal factors and external factors of the company. The phenomenon of a company facing fierce competition is marked by the mushrooming of the futsal field rental business. The method uses is descriptive quantitative method. Data was collected through observation, interviews and distribution of questionnaires to consumers on Zona Futsal Jember totaling 93 people. The results showed that the greatest strength on Zona Futsal Jember was the second strength of 3.72, which was a large number of fields. The biggest weakness in the Futsal Zone is 3.76, namely the management of field service rental records that have not been well managed. The biggest opportunity on Zona Futsal Jember is 3.71, which is the opportunity of a broad market share. The biggest threat on Zona Futsal Jember is 3.51, which is promotion from other parties that can attract consumers. The results of the matrix show that the current position of Zona Futsal Jember is in the quadrant 3 position, namely supporting the turnaround strategy by conducting promotional activities to expand market share, improve service quality and improve facilities.*

*Keywords : IFAS and EFAS, SWOT analysis and marketing strategy*