

ABSTRAK

Industri Rumahan keripik pisang Kecamatan Bantar Gebang adalah salah satu dari sekian banyak industri rumah keripik pisang yang ada di Kota Bekasi, perencanaan strategi pemasaran saat ini mendapat perhatian yang lumayan cukup besar dikarenakan industri keripik pisang Kecamatan Bantar Gebang masih menggunakan sistem tradisional dengan memenuhi permintaan pasar. Penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran yang direncanakan oleh industri rumahan keripik pisang Kecamatan Bantar Gebang. Perancangan strategi ini bertujuan menemukan rancangan strategi pemasaran yang efisien dan efektif dengan menggunakan Analisis SWOT dan Matriks BCG untuk meningkatkan produktivitas penjualan. Hasil penelitian ini yang diperoleh dari studi kasus ini bahwa industri rumahan keripik pisang Kecamatan Bantar Gebang bahwa sebelum menggunakan strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT dan Matriks BCG produktivitas penjualan hanya mencapai Rp. 500.000,- sebulan, dan setelah menggunakan analisis SWOT dan Matriks BCG, setelah menggunakan analisis SWOT dan Matriks BCG produktivitas penjualan dari Rp.500.000,- menjadi Rp.1.500.000,- setiap bulannya dengan menggunakan analisis SWOT dan Matriks BCG. Dengan menggunakan analisis SWOT dan matriks BCG yang efisien dan efektif maka dapat meningkatkan produktivitas penjualan industri rumahan keripik pisang Kecamatan Bantar Gebang dan kedepannya diharapkan strategi pemasaran dapat meningkatkan penjualan dengan menganalisa strategi pemasaran melalui STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*).

Kata kunci : Analisis SWOT, Matriks BCG, Produktivitas.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRACT

Banana Chips Home Industry Bantar Gebang District is one of the many banana chips home industries in Bekasi City, marketing planning is currently receiving quite a large attention because the Banana chips industry in Bantar Gebang District still uses traditional systems to meet market demand. This study discusses the marketing strategy planned by the home-based industry of banana chips in Bantar Gebang District. The design of this strategy aims to find an efficient and effective marketing strategy design using SWOT Analysis and BCG Matrix to increase sales productivity. The results of this study were obtained from this case study that the home-based industry of banana chips in Bantar Gebang sub-district that before using a marketing strategy using SWOT analysis and BCG Matrix, sales productivity only reached \$34,46 a month, and after using the SWOT analysis and the BCG Matrix, after using the SWOT analysis and the BCG Matrix, sales productivity from \$ 34,46 to \$ 103,37 per month using the SWOT analysis and the BCG Matrix. By using an efficient and effective SWOT analysis and BCG matrix, it can increase the sales productivity of the home-based banana chips industry in Bantar Gebang District and in the future it is hoped that marketing strategies can increase sales by analyzing marketing strategies through STP (Segmentation, Targeting, Positioning).

Keywords: SWOT Analysis, BCG Matrix, Productivity.

