

## ABSTRAK

Febyana Dewani, Nomor Mahasiswa 152140103, Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta, Judul Penelitian “Strategi Pemasaran pada *Distro* Crushexp Yogyakarta dengan Pendekatan Analisis SWOT, 2019. Dosen Pembimbing I Saaptika Kancana dan Dosen Pembimbing II Meilan Sugiarto.

Penelitian ini dilakukan untuk merumuskan alternatif-alternatif strategi pemasaran yang dilihat dari kondisi internal dan eksternal *Distribution Outlet* (*distro*) Crushexp Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan alat analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk merumuskan strategi bauran pemasaran yang terlebih dahulu dilakukan analisis lingkungan internal dan eksternal *distro* Crushexp. Analisis lingkungan internal digunakan untuk mendapatkan kekuatan dan kelemahan *distro* Crushexp, dan analisis lingkungan eksternal digunakan untuk mendapatkan peluang dan ancaman bagi *distro* Crushexp.

Berdasarkan hasil analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) didapatkan dua strategi SO (*Strength-Opportunity*), dua strategi WO (*Weakness-Opportunity*), satu strategi ST (*Strength-Threat*), dan dua strategi WT (*Weakness-Threats*), kemudian mengevaluasi strategi alternatif yang sesuai dengan hasil dari analisis SWOT, lalu di pilihlah satu strategi yang lebih di unggulkan atau di prioritaskan dengan menggunakan alat analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Hasil analisis QSPM di dapatkan satu strategi yang lebih di prioritaskan berdasarkan dari skor total nilai daya tarik (STAS) yang terbesar. Strategi yang mendapat skor total nilai daya tarik (STAS) yang terbesar yaitu strategi promosi dengan pemilihan media dengan cara memilih media sosial seperti instagram sebagai media iklan yang memiliki nilai STAS sebesar 6,32.

Kata kunci: Analisis SWOT, Analisis QSPM, Strategi bauran pemasaran.