

## ABSTRAK

Afifa Aulia Nisa, Nomor Induk Mahasiswa 152160075, Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta. Judul penelitian “Strategi Bauran Pemasaran Produk Gelato dengan Pendekatan Analisis SWOT (Studi pada UMKM CV. Yumeda Pangan Sejahtera), 2020. Dosen Pembimbing Sauptika Kancana dan Meilan Sugiarto.

Penelitian ini bertujuan untuk merekomendasikan alternatif strategi bauran pemasaran produk gelato yang tepat dilakukan CV Yumeda Pangan Sejahtera. Jenis penelitian ini ialah deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan ialah wawancara dan kuesioner. Subyek pada penelitian ini ialah sebanyak 10 informan. Teknik analisis data dengan 3 tahapan, yaitu tahap input dengan menggunakan matriks IFE dan EFE, tahap pencocokan dengan menggunakan matriks *Grand Strategy* dan matriks SWOT, serta tahap keputusan dengan menggunakan matriks QSPM.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa pada tahap input didapatkan total nilai matriks IFE sebesar 2,59 yang menunjukkan bahwa kondisi internal yang dimiliki CV. Yumeda Pangan Sejahtera relatif kuat dengan memanfaatkan kekuatan yang mereka miliki untuk meminimalisir kelemahan yang ada dan total nilai matriks EFE sebesar 2,62 yang menunjukkan bahwa kondisi eksternal yang ada relatif kuat dengan memanfaatkan peluang untuk meminimalisir ancaman. Hasil dari tahap pencocokan pada matriks *Grand Strategy* menunjukkan bahwa CV. Yumeda Pangan Sejahtera berada pada Kuadran I, sehingga disarankan untuk melakukan pengembangan pasar dan produk. Pada matriks SWOT menunjukkan bahwa strategi yang dominan adalah strategi produk dengan melakukan pengembangan produk, strategi promosi dengan memperhatikan bauran promosi, dan strategi distribusi dengan memperluas saluran distribusi. Hasil pada tahap keputusan dengan matriks QSPM menunjukkan strategi yang mendapatkan nilai tertinggi dan tepat dilakukan dengan kondisi bisnis CV. Yumeda Pangan Sejahtera saat ini, yaitu strategi promosi dengan memperhatikan bauran promosi yang digunakan dengan nilai TAS (*Total Attractive Score*) sebesar 6,55.

Saran dari penelitian ini ditujukan kepada CV. Yumeda Pangan Sejahtera supaya melakukan alternatif strategi utama yang direkomendasikan, yaitu strategi promosi dengan memperhatikan bauran promosi, seperti promosi penjualan, periklanan, tenaga penjual, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung untuk dapat meningkatkan omzet penjualan dan mampu bersaing dengan para pesaing.

**Kata Kunci : Strategi Bauran Pemasaran, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks *Grand Strategy*, Matriks SWOT, Matriks QSPM.**