

ABSTRAK

Hafido. 2017. Skripsi. **Penentuan Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Analisi SWOT dan Implikasinya pada Penjualan Pulsa di Counter Lala Cellular Kota Probolinggo**. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga Probolinggo.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penentuan strategi bauran pemasaran yang tepat dengan metode analisis SWOT dan implikasinya pada penjualan pulsa di *Counter Lala Cellular* Kota Probolinggo.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi dengan melakukan pengamatan langsung terkait strategi bauran pemasaran pulsa yang diterapkan, serta wawancara dan kuesioner yang dilakukan dengan pimpinan *Counter Lala Cellular* Kota Probolinggo. Data yang diperoleh berupa data primer dan sekunder, yang selanjutnya dianalisa dengan menggunakan teknik analisis data deskriptif untuk menentukan kekuatan dan kelemahan internal strategi bauran pemasaran, serta peluang dan ancaman eksternal perusahaan. Analisis selanjutnya dilakukan dengan analisis matriks Faktor Strategi Internal (IFAS), matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS), matriks *Internal-External* (IE) dan analisis matriks *strengths, weaknesses, opportunities and threats* (SWOT) untuk merumuskan alternatif-alternatif strategi bauran pemasaran dalam implikasinya terhadap penjualan pulsa.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Berdasarkan matriks IE, maka dapat disusun beberapa alternatif strategi bauran pemasaran penjualan pulsa yang dilakukan oleh *Counter Lala Cellular* Kota Probolinggo berdasarkan analisis SWOT, yaitu : (1) Memanfaatkan saluran distribusi yang ada untuk memenuhi permintaan pulsa, (2) Strategi harga rendah untuk menarik banyak pelanggan, (3) Lokasi yang strategis untuk menjangkau pelanggan. (5) Menggunakan teknologi server yang lebih canggih daripada pesaing, (6) Memberikan pelayanan produk yang lebih baik daripada pesaing, (7) Memanfaatkan seluruh saluran distribusi untuk mencapai pelanggan, (8) Melakukan promosi dengan efektif dan efisien, (9) Memberikan diskon harga bagi pelanggan potensial, (10) Meminimalkan komplain pelanggan dengan mengatasi gangguan, (11) Menggunakan promosi yang efektif untuk menawarkan pulsa.

Kata Kunci : Strategi Bauran Pemasaran, Analisis SWOT, Penjualan.