

ABSTRAK

Miscast Clothing merupakan produk *fashion* usaha mikro kecil menengah yang berdiri sejak tahun 2008 yang berada di Cipondoh, Kota Tangerang. Karena adanya kenaikan dan penurunan penjualan yang membutuhkan strategi penjualan untuk mempertahankan dan mengembangkan unit usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk merencanakan strategi penjualan dengan mengidentifikasi faktor lingkungan internal dan faktor lingkungan eksternal agar dapat merencanakan strategi yang sesuai dan dapat diterapkan pada Miscast *Clothing* dalam persaingan bisnisnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan turun kelapangan dengan observasi dan dokumentasi. Untuk merencanakan strategi-strategi penjualan ada beberapa metode analisis yang digunakan diantaranya ada matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*), EFAS (*Eksternal Factor Analysis Strategy*), Matriks SWOT lalu dianalisis dengan Diagram Cartesius Analisis SWOT. Hasil dari analisis menggunakan IFAS, EFAS, matriks SWOT dan Diagram Cartesius, Strategi yang dihasilkan berada pada kuadran II yaitu strategi *Strength – Threats* (S-T) yang disebut strategi diversifikasi produk dimana posisi ini menghadapi beberapa kelemahan ancaman namun perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internalnya yang bisa dimanfaatkan untuk mengcover ancaman. Pada analisis SWOT dihasilkan nilai IFAS sebesar 1.21 dan EFAS sebesar -0.06. Strateginya adalah dengan memanfaatkan kekuatan yang ada seperti menjual dengan harga terjangkau, menjaga kualitas material yang baik, membuat website Miscast *Clothing* dan meningkatkan kemampuan iklan dan promosi di sosial media.

Kata Kunci: Strategi Penjualan, *Fashion*, Matriks IFAS, EFAS, Matriks SWOT

ABSTRACT

Miscast clothing is a fashion product of a small medium micro venture that has stood since 2008 which has been in cipondoh, Tangerang city. The increase and decline of sales requires a sales strategy To maintain and develop his business unit. This research was intended to plan a sales strategy with identifying internal environment factors and external environment factors according to plan strategy and can be applied to miscast clothing in business rivalries. Data collection techniques used by observation and documentation. To plan sales strategies, there are several methods of analysis, including matrix IFAS (Internal Factor Analysis Strategy) EFAS (External Factor Analysis Strategy). Swot matrix and analyzed by diagrams cartesius swot analyses. he result of analysis using ifas, efas, the matrix and diagrams of cartesius swot, the resulting in a quadrant II strategy Strength - Threats (S-T) called product diversification strategy where this position facing some of the threat but the company still has the power of internal terms that could be used to cover the. In the analysis of the ifas swot 1.21 and produced by -0.06 efas. The strategies is using strength is like selling for affordable, maintain good material, make website miscast clothing this increases the advertising and promotion in social media.

Keyword: sales strategy, Fashion, Ifas matrix, efas, swot matrix