

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penjualan yang yang harus dijalankan oleh JATAYU ID dengan menggunakan analisis SWOT untuk meningkatkan penjualan Jasa Bootid pada sepatu sepak bola dan futsal, dengan melakukan analisis SWOT baik dari lingkungan internal perusahaan maupun lingkungan eksternal yang berasal dari pelanggan, pesaing maupun relasi.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif, dengan objek mengenai Penerapan Strategi Pemasaran JATAYU.ID untuk Meningkatkan Penjualan Jasa Bootid pada Sepatu Sepak Bola dan Futsal. Menggunakan analisis SWOT sebagai analisis data, yaitu dengan menganalisis kelemahan, kekuatan yang berasal dari internal perusahaan dan menganalisis kesempatan, ancaman yang berasal dari eksternal perusahaan. Berdasarkan hasil analisis SWOT diperoleh strategi sebagai berikut : meningkatkan inovasi produk, meningkatkan kualitas sumberdaya manusia, menggunakan teknologi modern, meningkatkan efisiensi dan peningkatan mutu, mempertahankan harga yang terjangkau, meningkatkan promosi, memanfaatkan sumberdaya yang ada dengan baik, melakukan kerjasama dengan semua pihak yang berkepentingan untuk meningkatkan penjualan.

***Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Penjualan, SWOT***

## **ABSTRACT**

*This study aims to analyze the sales strategy that must be carried out by JATAYU ID using SWOT analysis to increase sales of Bootid Services on soccer shoes and futsal, by conducting a SWOT analysis of both the company's internal environment and the external environment originating from customers, competitors and relations .*

*This research uses quantitative research, with the object regarding the Implementation of JATAYU.ID Marketing Strategy to Increase Sales of Bootid Services in Football and Futsal Shoes. Using SWOT analysis as a data analysis, namely by analyzing weaknesses, strengths that come from internal companies and analyzing opportunities, threats that come from external companies.*

*Based on the results of the SWOT analysis the following strategies are obtained: increasing product innovation, improving the quality of human resources, using modern technology, increasing efficiency and improving quality, maintaining affordable prices, increasing promotion, utilizing existing resources properly, collaborating with all interested parties to increase sales.*

**Keywords: Marketing Strategy, Sales, SWOT**