

## ABSTRAK

Bima Sumbika Karwita Rahmana. 2023. *Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi pada Bengkel Mobil Bandung Raya Seputih Banyak)*. Skripsi. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (1) Ardiansyah Japlani, S.E., MBA. AWM., (2) Fitriani, S.E., M.M.

Perkembangan zaman dan teknologi sangat mempengaruhi kehidupan saat ini. Hal tersebut dapat dilihat dari bertambahnya jumlah kendaraan roda empat yang semakin pesat tiap tahunnya. Peningkatan jumlah kendaraan berdampak dengan banyaknya perusahaan yang membuka usaha bengkel mobil sehingga persaingan semakin ketat. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam menghadapi persaingan antar bengkel mobil. Dari hasil penelitian diperoleh hasil IFE sebesar 2,96 yang mengindikasikan bahwa posisi internal perusahaan kuat dan mampu memanfaatkan kekuatan yang ada untuk mengatasi kelemahan. Kemudian hasil EFE sebesar 3,34 yang mengindikasikan bahwa perusahaan merespon dengan sangat baik faktor eksternal dengan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Dari hasil analisa menggunakan matriks IE diperoleh posisi Bengkel Mobil Bandung Raya berada pada sel II yaitu posisi tumbuh dan membangun. Pada posisi ini menandakan sebuah perusahaan yang kuat dan berpotensi. Berdasarkan analisis menggunakan matriks QSPM dengan nilai TAS terbesar, sebaiknya perusahaan mengadakan promosi dan memberikan diskon, memberikan pelayanan dan jasa yang maksimal dan berkualitas, serta menambah kapasitas ruang tunggu dan fasilitas yang nyaman.

**Kata kunci:** Strategi Pemasaran, Bengkel Mobil, SWOT, QSPM