

ABSTRAK

RM Ibu Haji Ciganea Serang merupakan suatu usaha yang bergerak dalam bidang usaha kuliner yang terletak di Jl. Raya Pandeglang, 42126, Serang. RM Ibu Haji Ciganea Serang menyajikan makanan tradisional khas sunda dan sudah berjalan selama 9 tahun. Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan pada saat ini adalah tingkat penjualan yang terus menurun yang diakibatkan oleh pesaing dan faktor-faktor internal perusahaan. Oleh karena itu dibutuhkan suatu strategi pemasaran yang tepat guna meningkatkan penjualan dari RM Ibu Haji Ciganea Serang, maka digunakan pendekatan metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

Penelitian ini bertujuan untuk membantu perusahaan untuk meningkatkan penjualan dengan menggunakan perhitungan *Attractiveness Scores* (AS) dan *Total Attractiveness Scores* (TAS) pada metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Sebelum dilakukan perhitungan *Attractiveness Scores* dan *Total Attractiveness Scores* dalam metode QSPM, digunakan beberapa tahap terlebih dahulu yaitu, total skor IFAS dan total skor EFAS dalam Matriks IE.

Kemudian, analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal perusahaan dalam menghadapi peluang dan ancaman eksternal perusahaan. Hasil perhitungan dari metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) didapatkan tiga usulan dengan nilai *Total Attractiveness Scores* terbesar dari Sembilan strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Analisis Swot, *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)