

## ABSTRAK

CV Bintang Jaya Perkasa merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang jasa yaitu penyewaan *forklift* yang terletak di daerah Rancaekek. Perusahaan CV Bintang Jaya Perkasa memiliki 11 unit *forklift* dengan kapasitas dari 2 sampai dengan 7 ton. CV Bintang Jaya Perkasa merupakan satu – satunya perusahaan jasa penyewaan *forklift* di Rancaekek yang merupakan daerah perindustrian. Hal yang merupakan keuntungan tersendiri bagi perusahaan ini belum dapat memaksimalkan peluang yang ada dimana terdapat pasar sebesar 84,8%, atau 28 dari 33 perusahaan, di Rancaekek yang membutuhkan jasa penyewaan *forklift* setiap harinya. Permasalahan yang dialami oleh perusahaan saat ini adalah pendapatan yang belum maksimal dikarenakan masih banyak peluang yang belum dicapai oleh perusahaan. Oleh karena diperlukannya penerapan strategi yang tepat guna untuk meningkatkan pendapatan CV Bintang Jaya Perkasa, maka digunakan pendekatan teknik *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

Penelitian ini bertujuan untuk membantu perusahaan untuk meningkatkan pendapatan dengan menggunakan perhitungan *Attractiveness Scores* dan *Total Attractiveness Scores* dalam teknik *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Sebelum mencapai perhitungan *Attractiveness Scores* dalam teknik *Quantitative Strategic Planning Matrix* (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 teknik *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) mendapatkan tiga usulan dengan nilai *Total Attractiveness Scores* terbesar dari delapan strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT.

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

