

## ABSTRAK

Sektor industri kreatif di Indonesia terus berkembang setiap tahunnya. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik tahun 2017, grafik PDB sektor industri kreatif terhadap PDB Nasional terus mengalami pertumbuhan dan subsektor fesyen dalam sektor industri kreatif menyumbang 18% dari PDB industri kreatif atau subsektor penyumbang PDB industri kreatif kedua terbesar, salah satu kategori bisnis dalam subsektor fesyen adalah kategori *denim*. Wall Of Fades merupakan pameran *denim* terbesar se-Asia Tenggara yang berlangsung selama 3 hari di Jakarta, pada tahun 2017 salah satu brand denim lokal mampu menjual 800 potong denim selama pameran tersebut, dengan peluang yang ada, Esens Co. selaku perusahaan yang memproduksi *denim refresher* belum mampu meraih target penjualan setiap bulannya, maka untuk meraih target penjualan yang sudah ditetapkan, Esens Co. perlu merumuskan alternatif strategi pemasaran yang tepat dengan menganalisis lingkungan Internal dan eksternal menggunakan matriks IFE dan EFE sehingga mendapatkan faktor-faktor internal dan eksternal utama, kemudian faktor-faktor tersebut digunakan untuk mengetahui posisi perusahaan menggunakan matriks IE dan menjadi bahan pertimbangan dalam membuat beberapa alternatif strategi pemasaran berdasarkan kekuatan,kelemahan perusahaan untuk menghadapi peluang dan ancaman yang ada dengan menggunakan matriks SWOT, dari beberapa alternatif strategi pemasaran hasil matriks SWOT dan ditambah alternatif strategi pemasaran eksisting, maka dipilih strategi terbaik menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*.

Hasil penelitian menunjukkan ada ada 17 faktor internal utama dan 15 faktor eksternal utama perusahaan. Skor faktor internal dari hasil matriks IFE sebesar 2.629 dan skor faktor eksternal dari hasil matriks EFE sebesar 0.2543, sehingga posisi perusahaan berdasarkan matriks IE berada pada kuadran V atau berada pada posisi hold and maintain. Hasil matriks SWOT menghasilkan 12 alternatif strategi pemasaran dan terpilih satu strategi terbaik berdasarkan analisis QSPM yaitu melakukan kerjasama penjualan dengan brand denim lokal dan outlet distro di Kota Bandung dengan skor *Total Attractiveness Score (TAS)* sebesar 7.005.

**Keywords:** Matriks IFE, EFE, IE, SWOT, *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*