

## ABSTRAK

Dhifi Furnitur adalah usaha yang bergerak di industri furnitur yang terletak di Kota Tasikmalaya. Usaha ini telah berdiri selama lebih dari lima tahun. Dalam menjalankan usahanya Dhifi Furnitur memproduksi produk furnitur berupa sofa dan meja yang kemudian menjualnya dengan cara memasukan produknya ke toko furnitur yang ada di Kota Tasikmalaya dan sekitarnya. Penelitian ini dilakukan untuk membantu meningkatkan penjualan dan memperluas pasar. Hasil pendapatan Dhifi Furnitur tidak memenuhi target penjualan sejak tahun 2019. Oleh sebab itu Dhifi Furnitur harus merencanakan strategi baru untuk meningkatkan pendapatan sesuai dengan target yang telah ditentukan. Dengan menggunakan analisis SWOT untuk mendapatkan alternatif strategi yang didapat dari faktor internal maupun external perusahaan. Data dan informasi penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder, alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*), matriks EFE (*External Factor Evaluation*), matriks IE (*Internal-External*), matriks SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats*), dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

Kata kunci — ***Strategi Pemasaran, SWOT, QSPM***