

ABSTRAK

Clueless.co merupakan usaha bisnis yang bergerak di bidang industri pakaian jadi yang memproduksi pakaian laki-laki dan perempuan, berlokasi di Tebet, Jakarta Selatan. Hasil pendapatan Clueless.co pada bulan bulan Juni 2020 sampai juni 2021 yang diterima mengalami penurunan. Karena itu Clueless.co harus merencanakan strategi baru untuk meningkatkan pendapatan agar bisa mencapai target yang sudah di tentukan. Untuk mengatasi hal tersebut, strategi pemasaran adalah hal yang tepat untuk dilakukan agar dapat bersaing dengan pesaing lain. Strategi pemasaran yang dirancang Clueless.co berdasarkan beberapa factor yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman 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, Weaknesses, Opportunities, and Threats), dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). Analisis SWOT digunakan untuk mendapatkan alternatif strategi, dimana alternatif strategi didapat dari faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Selanjutnya merupakan tahap pengambilan keputusan menggunakan matriks QSPM untuk melakukan evaluasi terhadap strategi alternatif yang didapat, serta dapat menentukan strategi terbaik dengan cara perolehan nilai TAS tertinggi yag telah didapat pada analisis QSPM. Dari perolehan nilai TAS tertinggi sebesar 5.132 dengan alternatif strategi yaitu melakukan promosi dengan melakukan kerjasama dengan *collaborator*.

Kata Kunci: Strategi Pemasarann, IFE, EFE, IE, SWOT, QSPM