

ABSTRAK

D'Cetak mengalami statistik pendapatan yang fluktuatif, sehingga diperlukan upaya lebih lanjut untuk meningkatkan kinerja penjualan dan mencapai target pendapatan yang diharapkan. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis strategi pemasaran D'Cetak menggunakan analisis SWOT. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi lingkungan internal dan lingkungan eksternal, keadaan D'Cetak dalam analisis SWOT dan PESTEL, dan alternatif strategi pemasaran yang tepat bagi startup D'Cetak.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif dengan menggunakan analisis SWOT. Data didapatkan dari hasil wawancara kepada 5 informan kunci yaitu pimpinan perusahaan.

Berdasarkan hasil penyusunan SWOT D'Cetak didapatkan 6 kekuatan, 5 kelemahan, 7 peluang, dan 5 ancaman. Selanjutnya dilakukan pembobotan, *rating*, dan skor pada tahap IFAS dan EFAS dengan hasil skor matriks IFAS sebesar 1,22 dan matriks EFAS sebesar 1,29. D'Cetak berada di posisi kuadran I berarti berada di situasi yang menguntungkan karena memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk mengatasi kelemahan dan ancaman eksternal dan strategi yang harus diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kata Kunci: Strategi, Strategi Pemasaran, Analisis SWOT.