

STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA KETUT BAGONG RENTAL BADUNG, BALI

ABSTRAK

Bisnis rental sepeda motor di Bali berkembang pesat seiring dengan meningkatnya jumlah wisatawan. Pertumbuhan ini dipicu oleh popularitas Bali sebagai tujuan wisata, harga sewa sepeda motor yang terjangkau, dan proses izin usaha yang relatif mudah. Dalam konteks ini, Ketut Bagong Rental, memiliki peluang untuk tumbuh namun dengan banyaknya pesaing membuat Ketut Bagong Rental sulit meningkatkan penjualannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan Ketut Bagong Rental. Jenis pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Dilakukan identifikasi, menilai faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi Ketut Bagong Rental, menggunakan metode Analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Kesempatan, Ancaman). Analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki Ketut Bagong Rental. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Ketut Bagong Rental memiliki beberapa kekuatan yang signifikan, seperti produk berkualitas tinggi, harga yang bersaing, kualitas pelayanan yang baik, dan kondisi kendaraan yang disewakan dalam kondisi prima. Namun, ada beberapa kelemahan yang perlu diatasi, seperti lokasi yang sulit ditemukan oleh konsumen, promosi yang kurang maksimal, dan kualitas karyawan yang belum sepenuhnya optimal. Maka strategi yang pemasaran yang tepat untuk Ketut Bagong Rental adalah stabilitas, dimana kebijakan yang umum dari strategi ini adalah dengan melakukan mempertahankan atau meningkatkan kualitas produk, kualitas pelayanan serta melakukan promosi.

Kata Kunci: Rental, SWOT, Strategi Pemasaran, Penjualan

MARKETING STRATEGIES TO INCREASE SALES AT KETUT BAGONG RENTAL BADUNG, BALI

ABSTRACT

The motorcycle rental business in Bali is growing rapidly along with the increasing number of tourists. This growth is fueled by Bali's popularity as a tourist destination, affordable motorcycle rental prices, and a relatively easy business license process. In this context, Ketut Bagong Rental, has an opportunity to grow but with many competitors loading Ketut Bagong Rental is difficult to increase its sales. This study aims to determine the right marketing strategy to increase sales of Ketut Bagong Rental. The type of approach used is descriptive qualitative. Identified, assessed internal and external factors affecting Ketut Bagong Rental, using the SWOT Analysis method (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). SWOT analysis is used to evaluate opportunities and threats as well as strengths and weaknesses that Ketut Bagong Rental has. From the results of the study, it can be seen that the total IFAS value is 3,028. and the known EFAS calculation value obtained a total of 2,011. This shows that Ketut Bagong Rental has several significant strengths, such as high-quality products, competitive prices, good service quality, and the condition of the vehicles rented out in prime condition. However, there are some weaknesses that need to be overcome, such as locations that are difficult to find by consumers, promotions that are not maximized, and the quality of employees that are not fully optimized. So, the right marketing strategy for Ketut Bagong Rental is stability, where the general policy of this strategy is to maintain or improve product quality, service quality and conduct promotions.

Keywords: Rental, SWOT Analysis, Marketing Strategy, Sales