

**Canra Limbong**, NPM: **NPM: 91511404122136** dengan judul skripsi “Strategi Pemasaran Dealer Yamaha UD.Makmur Menggunakan Analisis SWOT”, dibawah bimbingan Adolf O.S Lubalu, sebagai pembimbing I dan Iswan M.Masirete sebagai pembimbing II.

### ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT pada Dealer Yamaha UD.Makmur Poso. Teknik pengumpulan data yaitu kuesioner dan wawancara serta dokumentasi. Populasi adalah seluruh konsumen dan sampel sebanyak 61 responden. Data di analisis dengan menggunakan deskriptif kuantitatif.

Hasil analisis IFAS, EFAS dan SWOT dapat diketahui bahwa perusahaan ada pada sel 8 (delapan) yang menunjukkan posisi yang mendukung strategi Diversifikasi dimana perusahaan menghadapi posisi persaingan bisnis. Posisi unit usaha diketahui pada kuadran I (positif, positif). Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Progresif**, artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

Kata Kunci: SWOT, Strategi Pemasaran