

ABSTRAK

SHS-Associates merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa konsultan desain interior di Jakarta. Melakukan penyusunan strategi melalui analisis lingkungan eksternal untuk mengetahui peluang dan ancaman industri dengan menggunakan analisis makro, analisis industri, analisis potensi pasar, analisis pesaing dan analisis konsumen, serta menganalisis lingkungan internal untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan dengan menganalisis segmen, target, positioning perusahaan, serta menganalisis 7P yang digunakan. Berikutnya menggunakan TOWS matrix untuk merancang strategi dan program pemasaran, dan melakukan analisis keputusan untuk menentukan strategi program pemasaran yang terpilih. Setelah itu dilakukan implementasi strategi yang berlandaskan objektif perusahaan yang meliputi meningkatnya kesadaran merek, meningkatnya loyalitas pelanggan sebesar 20% setiap tahunnya, dan meningkatnya jumlah pelanggan 20% setiap tahunnya.

Kata kunci: jasa, desain, interior, kesadaran merek, loyalitas pelanggan, jumlah pelanggan.

ABSTRACT

SHS-Associates is a company engaged in the field of interior design consultant services in Jakarta. Formulate strategies through analysis of the external environment to identify industry opportunities and threats by using macro analysis, industry analysis, market potential analysis, competitor analysis and consumer analysis, and analyzing the internal environment to determine the strengths and weaknesses of the company by analyzing segments, targets, company positioning, as well as analyzing the 7P used. Next use TOWS matrix to design marketing strategies and programs, and do a decision analysis to determine the chosen marketing strategy strategy. Thereafter, the company's objective implementation strategy is implemented, which includes increasing brand awareness, increasing customer loyalty by 20% annually, and increasing the number of customers 20% annually.

Keywords: services, design, interior, brand awareness, customer loyalty, number of customer.