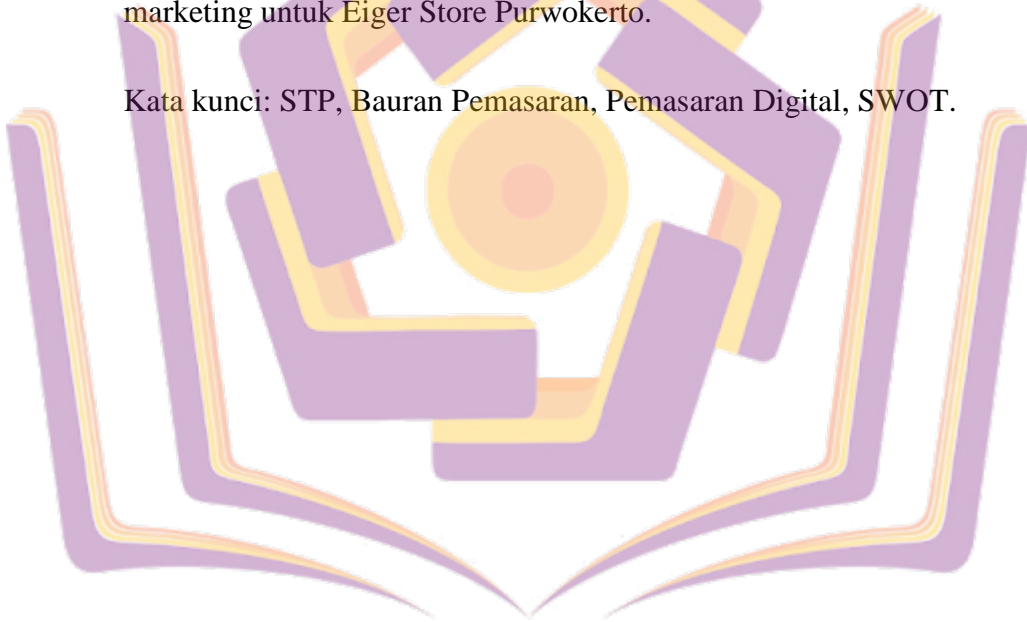


## RINGKASAN

Eiger Store Purwokerto merupakan perusahaan yang menjual produk petualangan di wilayah Purwokerto. Banyak perusahaan sejenis yang muncul mengakibatkan meningkatnya persaingan. Oleh karena itu, setiap perusahaan harus memiliki keunggulan kompetitif dalam rangka untuk terus bersaing dengan perusahaan lain. Permasalahan yang terjadi di Eiger Store Purwokerto salah satunya adalah kurangnya strategi digital marketing yang terintegrasi, sehingga membutuhkan strategi digital marketing yang mampu meningkatkan penjualan pada Eiger Store Purwokerto. Metode yang digunakan adalah metode pengumpulan data (observasi, wawancara, dokumentasi, studi pustaka dan kuesioner). Alat yang digunakan adalah analisa STP, Bauran Pemasaran, Digital Marketing dan SWOT. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah strategi digital marketing untuk Eiger Store Purwokerto.

Kata kunci: STP, Bauran Pemasaran, Pemasaran Digital, SWOT.



## **ABSTRACT**

*Eiger Store Purwokerto is a company that sells adventure products in the Purwokerto region. Many similar companies that emerged resulted in increased competition. Therefore, every company must have a competitive advantage in order to continue to compete with other companies. One of the problems that occur at Eiger Store Purwokerto is one of them is the lack of an integrated digital marketing strategy, so it requires a digital marketing strategy that is able to increase sales at Eiger Store Purwokerto. The method used is the method of data collection (observation, interviews, documentation, literature study and questionnaires). The tools used are STP analysis, Marketing Mix, Digital Marketing and SWOT. The results obtained from this study are digital marketing strategies for Eiger Store Purwokerto.*

*Keywords: STP, Marketing Mix, Digital Marketing, SWOT.*

