

**STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN  
ANALISIS TOWS PADA PERUSAHAAN DEALER YAMAHA  
RODA MAS MOTOR LODOYO BLITAR**

**SKRIPSI**

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat  
Dalam Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



**Disusun Oleh :**

**Nama : ANAS ZAINUR ROI**

**NIM : 14221004**

**Pembimbing : Rony Ika Setiawan, SE, MM**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA**

**BLITAR**

**2018**

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Anas Zainur Roi

Nim : 14221004

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN  
ANALISIS TOWS PADA PERUSAHAAN DEALER YAMAHA  
RODA MAS MOTOR LODOYO BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa proposal skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak pada tanggal 9 oktober 2017 sampai dengan 19 desember 2017 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian, persetujuan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 11 November 2017

Pembimbing



Rony Ika Setiawan, SE, MM

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Anas Zainur Roi

NIM : 14221004

Jurusan : Manajemen

Program Study : Manajemen

Judul Skripsi

### STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS TOWS PADA PERUSAHAAN DEALER YAMAHA RODA MAS MOTOR LODOYO BLITAR

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata dikemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau jiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 1 Oktober 2017

Penulis,



Anas Zainur Roi



# YAMAHA RODA MAS MOTOR

DEALER RESMI YAMAHA

Office & Show Room

Jl. Raya Kalipang Sutojayan

Email : rodamas\_lodoyo@yahoo.com, Telp : (0342)443360 Blitar



**YAMAHA**

## SURAT KETERANGAN PENELITIAN

No: 11/YRM/MRK/II/17

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lukman Hakim

Jabatan : Branch Manager

Perusahaan : Dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar

Alamat : Jl. Raya Kalipang Sutojayan

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : ANAS ZAINUR RO'I

NIM : 14221004

Prodi / Jurusan : Manajemen

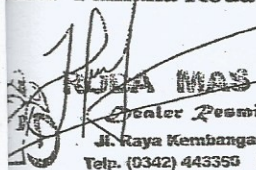
Universitas : STIE Kesuma Negara Blitar

adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsinya yang berjudul:

**STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS TOWS PADA PERUSAHAAN DEALER YAMAHA RODA MAS MOTOR LODOYO BLITAR** Sejak tanggal 11 Februari sampai dengan tanggal 11 September 2017, dan telah pula membahas materi hasil penelitiannya dengan kami.

Blitar, 14 Maret 2018

Dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar

  
**YAMAHA RODA MAS MOTOR**  
Dealer Resmi Yamaha  
Jl. Raya Kembangarum - Lodoyo  
Telp. (0342) 443355 Lodoyo Blitar

**LUKMAN HAKIM**

Branch Manager

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

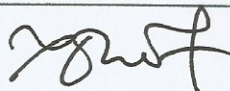

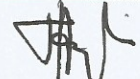
### STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS TOWS PADA PERUSAHAAN DEALER YAMAHA RODA MAS MOTOR LODOYO BLITAR

Yang disusun oleh:

Nama : Anas Zainur Roi  
NIM : 14221004  
Jurusan : Manajemen  
Program Study : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 22 Maret 2018

#### SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Iwan Setya Putra, SE.Ak., MM., CA	Penguji I	
2	Rony Ika Setiawan, SE., MM	Penguji II	
3	Siti Sunrowiyati, SE., MM.	Penguji III	

Blitar, 24 April 2018

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Manajemen Dewan Penguji

    
Tanto Askriyandoko Putro, SE., MM Iwan Setya Putra, SE.Ak., MM., CA

## **ABSTRAK**

### **STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS TOWS PADA PERUSAHAAN DEALER YAMAHA RODA MAS MOTOR LODOYO BLITAR**

ANAS ZAINUR ROI – 14221004

Kata kunci: strategi pemasaran, analisis TOWS.

penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi pemasaran pada dealer Yamaha Yoda Mas Motor Lodoyo Blitar. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif dengan menggunakan metode analisis TOWS (threats-opportunities-weaknesses - strengths). Analisis TOWS merupakan analisis yang dapat digunakan untuk melihat sisi eksternal dan internal perusahaan. Analisis TOWS diawali dengan mengkaji semua faktor eksternal perusahaan dengan menganalisis ancaman dan peluang, setelah itu mengkaji semua faktor internal perusahaan dengan menganalisis kelebihan dan kelemahan berdasarkan analisis TOWS sehingga strategi ini bisa digunakan perusahaan untuk membantu meningkatkan volume penjualan.

## KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan rahmad dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi ini yang berjudul : **Strategi Pemasaran guna meningkatkan Volume Penjualan dengan Menggunakan Analisis TOWS pada Perusahaan Dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar.**

Adapun maksud dari penyusunan proposal ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk melanjutkan skripsi ketahap selanjutnya guna mencapai gelar sarjana ekonomi pada Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar.

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah berkontribusi dalam menyelesaikan proposal skripsi ini, berikut adalah pihak-pihak yang telah berkontribusi:

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM. selaku Ketua STIEKEN Blitar.
2. Bapak Sandi Eka Suprajang, SE, MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen Stieken Blitar.
3. Bapak Rony Ika Setiawan, SE,MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan ilmu, arahan serta bimbingan bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Lukman Hakim selaku pimpinan perusahaan dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar yang telah memberikan izinnya untuk melakukan penelitian.

5. Keluarga besar dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar yang telah memberikan informasi di internal perusahaan dan dilapangan.
6. Para bapak dan ibu dosen pengampu mata kuliah yang bersedia meluangkan waktunya selama di STIEKEN Blitar.

Penulis menyadari proposal skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca. Penulis berharap proposal skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat untuk dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar dan para pembaca pada umumnya.

Blitar, 24 April 2018

Penulis,

**Anas Zainur Roi**



## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Persetujuan Proposal Skripsi .....	ii
Halaman Pernyataan keaslian .....	iii
Halaman pengesahan.....	iv
Abstrak .....	v
Kata Pengantar .....	vi
Daftar Isi .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Permasalahan .....	2
C. Rumusan Masalah .....	3
D. Tujuan Penelitian .....	3
E. Kegunaan Penelitian .....	3
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>5</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	5
B. Pengertian Pemasaran.....	7
C. Manajemen Pemasaran .....	9
D. Pengertian Strategi .....	10
E. Pengertian Strategi Pemasaran .....	13
F. Tujuan Pemasaran.....	31
G. Jenis-Jenis Strategi Pemasaran .....	32

	H. Analisis TOWS .....	35
	I. Pengertian Volume Penjualan.....	38
	J. Hubungan antar Variabel .....	41
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>43</b>
	A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	43
	B. Definisi Operasional Variabel .....	43
	C. Populasi Penelitian dan Sampel.....	44
	D. Jenis Penelitian .....	46
	E. Metode Pengumpulan Data .....	47
	F. Teknik Analisis Data .....	48
<b>BAB IV</b>	<b>ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>50</b>
	A. Gambaram Umum Tempat Penelitian .....	50
	B. Analisis Data.....	61
	C. Pembahasan .....	74
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>81</b>
	A. Kesimpulan .....	81
	B. Saran .....	83
	<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>85</b>
	<b>Lampiran</b>	