

**ANALISIS FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER
YAMAHA MATARAM SAKTI MOTOR BLITAR**

SKRIPSI

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



Disusun oleh :

Nama : Antika Lestiana

Nim : 1221005

Pembimbing : Yudhanta Sambharakreshna, SE, M.Si, Ak

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2017**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini Dosen pembimbing dari :

Nama : Antika Lestiana

NIM : 1221005

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

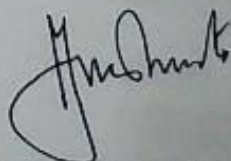
ANALISIS FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER YAMAHA MATARAM SAKTI MOTOR BLITAR.

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak Agustus 2016 sampai dengan Februari 2017 dan memberikan persetujuan atas Skripsi ini untuk di uji di depan dewan penguji Skripsi.

Demikian persetujuan atas Skripsi saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi Mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 11 April 2017

Pembimbing



Yudhanta Sambharakresna, SE, M.Si, Ak

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Antika Lestiana

NIM : 1221005

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISIS FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER YAMAHA MATARAM SAKTI MOTOR BLITAR

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

Apabila ternyata kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan 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, 11 April 2017

Penulis



Antika Lestiana

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yudha Asmara
Jabatan : Kepala Cabang YMS Blitar

Menerangkan bahwa mahasiswa di bawah ini:

Nama : Antika Lestiana
NIM : 1221005
Program Studi : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa tersebut di atas telah melakukan penelitian pada Yamaha Mataram Sakti Cabang Blitar yang beralamatkan di Jalan Cemara No. 255 Kota Blitar dengan Judul **ANALISIS FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN.**

Penelitian dilakukan tanggal 08 Agustus 2015 sampai dengan 11 April 2016.

Demikian surat keterangan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 03 Maret 2017

Yang Menerangkan,

PT. BERKAT ABADI SURYA CEMERLANG



CABANG BLITAR

Yudha Asmara
Kepala Cabang YMS Blitar

PT. BERKAT ABADI SURYA CEMERLANG

Office : Jl. Cemara No. 255 Blitar
Phone : (0342) 816161
e-mail : customer@yamahamatsakti.com
Website : <http://www.yamahamatsakti.com>
SMS Center 24 jam : 081-5651-5000

LEMBAR PENGSAHAN SKRIPSI

Skripsi Dengan Judul

**ANALISIS FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER YAMAHA MATARAM
SAKTI MOTOR BLITAR**

Yang Disusun Oleh :

Nama : Antika Lestiana


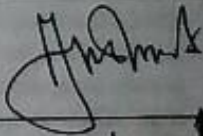

Nim : 122105

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

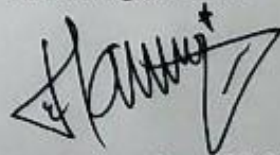
Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Pada 13 Oktober 2017

Susunan Dewan Penguji :

No	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1	Siti Sunrowiyati, SE, MM	Penguji I	
2	Yudhanta Sambarakreshna, SE, M.Si, Ak	Penguji II	
3	Sandi Eka Suprajang, SE, MM	Penguji III	

Blitar, 15 Desember 2017

Ketua Program Studi



Sandi Eka Suprajang, SE, MM

Mengetahui



Ketua Dewan Penguji



Iwan Setya Putra, SE, Ak, MM, CA

MOTTO

Segala Sesuatu Yang Bisa Kau Bayangkan Adalah Nyata.

-Pablo Picasso

PERSEMBAHAN

Skripsi Ini Saya Persembahkan Untuk :

- 1. Kedua Orang Tua dan suamiku tercinta Yang Selalu Memberikan Doa, Dukungan Dan Pertanyaan - Pertanyaan Terkait Perkembangan Skripsi Setiap Harinya.**
- 2. Saudara-Saudara Saya Yang Tidak Banyak Membantu Tetapi Ikut Mendoakan Saya Selalu.**
- 3. Sahabat- Sahabat Saya Serta Teman-Teman Yang Sering Saya Repotkan, Tetapi Mereka Tidak Pernah Keberatan.**
- 4. Teman-Teman Dilingkungan Kerja Yang Selalu Saya Repotkan Dan Bersedia Menggantikan Pekerjaan Saya.**

ABSTRAKSI

ANALISIS FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER YAMAHA MATARAM SAKTI MOTOR BLITAR

ANTIKA LESTIANA -1221005

**Kata kunci : Analisis Faktor Internal Dan Eksternal, Meningkatkan
Penjualan**

Dealer Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar telah mengalami penurunan omset penjualan perbulan mencapai 29% atau 20 unit perbulan dari tahun lalu. Tahun 2014 penjualan dealer Yamaha Mataram Sakti bisa mencapai 70 unit perbulan, tetapi pada awal tahun 2015 sampai saat ini omset menjadi menurun sampai 50 unit perbulan. Hal ini disebabkan oleh kurang tepatnya strategi pemasaran yang digunakan oleh Dealer Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal lingkungan perusahaan untuk meningkatkan penjualan pada Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan menggunakan teknik Interview atau wawancara, Observasi, Kuisisioner, Dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan adalah Analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang tepat pada Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar. Hasil dari penelitian ini adalah Kekuatan yang dimiliki oleh Dealer Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar adalah Harga produk yang relatif lebih murah dari pada perusahaan pesaing, Variasi Diskon harga yang mencapai 10%. Kelemahan yang dimiliki Dealer Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar adalah Wilayah pemasaran perusahaan yang tidak bisa menjangkau secara luas seluruh wilayah pemasaran, letak perusahaan. Peluang yang dimiliki oleh Dealer Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar adalah Kualitas produk, Kuantitas produk, Inovasi pengembangan produk. Ancaman yang terdapat pada Dealer Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar adalah Pesaing baru, Promosi perusahaan pesaing baru

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan Rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul : Analisis Faktor Internal Dan Eksternal Dalam Meningkatkan Penjualan Ini untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata satu pada program studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar. Penghargaan dan ucapan terimakasih yang setulus-tulusnya kepada ayahanda tercinta Suyitno dan Ibunda Kasih yang saya sayangi yang senantiasa telah mencurahkan segenap cinta dan kasih sayang serta perhatian moril maupun materil, bapak mertua Sukarman, Spd dan ibu mertua Munganingsih, Spd yang saya sayangi Serta Suamiku tercinta Chrismantoro Susilo, SP Semoga Allah SWT selalu melimpahkan Rahmat, Kesehatan, Karunia dan Keberkahan di Dunia maupun Akhirat atas budi baik yang telah diberikan kepada penulis. Penghargaan dan ucapan terimakasih penulis berikan kepada Bapak Yudhanta Sambarakreshna, SE, M.Si, Ak selaku Dosen Pembimbing yang telah membantu dalam penulisan Skripsi ini. Serta Ucapan terimakasih kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE, Ak, MM, CA Selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Sandi Eka Suprajang, SE, MM selaku ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
3. Bapak Yudhanta Sambharakresna, SE, MSi, AK selaku pembimbing dalam mengerjakan skripsi ini.

4. Bapak Yudha Asmara Selaku Pimpinan Dealer Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar.
5. Terimakasih kepada seluruh karyawan dan karyawan Dealer Yamaha Mataram Sakti Motor Blitar.
6. Sahabat-sahabatku Agustin Dyah Ayu Laksmi, Arie Yunani dan Triayu Pujiasih yang selalu memberikan supportnya dalam penyelesaian skripsi ini serta rekan-rekan mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar khususnya Program studi Manajemen.

Akhir kata penulis menyadari bahwa dalam penulisan Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Karena itu, penulis memohon saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaannya dan semoga bermanfaat bagi kita semua.

Amiin

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman pernyataan Keaslian	iii
Halaman Pengesahan.....	iv
Abstraksi.....	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Permasalahan	1
B. Permasalahan.....	4
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	5
E. Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	7
B. Teori Penelitian	9
C. Hubungan antar Variabel	36
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Definisi Operasional Variabel.....	37
B. Populasi dan Sampel	38

C. Jenis Penelitian.....	38
D. Metode Pengumpulan Data.....	38
E. Teknik Analisa Data.....	40
F. Waktu dan Tempat Penelitian.....	41
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Data Perusahaan.....	42
B. Hasil Analisa Data.....	50
C. Analisis Pembahasan.....	57
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran.....	73
Daftar Pustaka.....	75
Lampiran.....	77

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Matrik SWOT	35
Tabel 4.2 Matrik SWOT	35
Tabel 4.1 Penjualan Sepeda Motor Yamaha	51
Tabel 4.2 Data Karyawan Sesuai Pendidikan	53
Tabel 4.3 Data Karyawan Sesuai Usia	54
Tabel 4.4 Data Jumlah Karyawan	55
Tabel 4.5 Jam Kerja	56
Tabel 4.6 Matrik Evaluasi Faktor Internal	59
Tabel 4.7 Matrik Evaluasi Faktor Eksternal	62
Tabel 4.8 Matrik Efas Ifas	66

DAFTAR GAMBAR

		Halaman	
Gambar	4.1	Struktur Organisasi Yamaha Mataram Sakti	45