

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER SIS MOTOR
SRENGAT BLITAR**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi sebagian syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Manajemen (S.M.)



Disusun Oleh :

Nama : **Tasdiqi Mahbub Junaidi**

NIM : 20211014

Pembimbing : Dr. Sandi Eka Suprajang, SE., MM., MOS

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

2024

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen Pembimbing dari:

Nama : Tasdiqi Mahbub Junaidi

NIM : 20211014

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER SIS MOTOR
SRENGAT BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 12 Februari 2024 sampai dengan 16 Mei 2024 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut di atas.

Blitar, 17 Mei 2024

Pembimbing,



Dr. Sandi Eka Suprajang, SE., MM., MOS

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tasdiqi Mahbub Junaidi

NIM : 20211014

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER SIS MOTOR
SRENGAT BLITAR**

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

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan 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, 17 Mei 2024

Penulis,

A handwritten signature in black ink is placed over a yellow revenue stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem, the text '1000', 'Rp 1000', and 'METERAI TEMPEL'. A unique alphanumeric code '664AKX851190551' is printed at the bottom of the stamp.

Tasdiqi Mahbub Junaidi

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Martanto Endraswara
Jabatan : Manajer
Tempat penelitian : Dealer SIS Motor Srengat Blitar
Alamat : Jalan Raya Poluhan Kendalrejo Kecamatan Srengat,
Kabupaten Blitar, Provinsi Jawa Timur

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Tasdiqi Mahbub Junaidi
Nim : 20211014
Jurusan : Manajemen
Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomu Kesuma Negara Blitar

Telah diijinkan untuk melakukan penelitian pada Dealer SIS Motor Srengat Blitar dalam rangka menyusun skripsi dengan judul **“PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER SIS MOTOR SRENGAT BLITAR”** sejak bulan Januari 2024 sampai April 2024.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan oleh yang bersangkutan dengan sebenar-benarnya.

Blitar, 14 Mei 2024

Manajer Dealer SIS Motor
Srengat Blitar


Martanto Endraswara

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER SIS MOTOR
SRENGAT BLITAR**

Yang disusun oleh :

N a m a : Tasdiqi Mahhub Junaidi

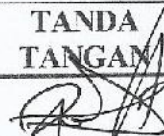
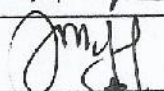
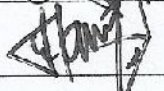
NIM : 20211014

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji pada tanggal 15 Agustus 2024.

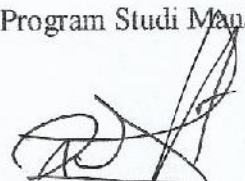
SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Tanto Askriyandoko Putro, SE, MM	Penguji I	
2.	Kristya Damayanti, SE, MM	Penguji II	
3.	Dr. Sandi Eka Suprajang, SE, MM	Penguji III	

Telah dinyatakan lulus pada tanggal 18 Oktober 2024.

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen,


Tanto Askriyandoko Putro, SE, MM



Ketua Dewan Penguji,


Sri Sunrowiyati, SE, MM

ABSTRAKSI

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER SIS MOTOR SRENGAT BLITAR

TASDIQI MAHBUB JUNAIDI-20211014

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, SWOT, Penjualan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan strategi pemasaran dengan analisis SWOT dalam upaya meningkatkan penjualan pada Dealer SIS Motor Srengat Blitar. Menggunakan metode deskriptif kuantitatif yaitu penelitian yang menggambarkan variabel dengan menggunakan angka-angka hasil dari kuesoner yang di berikan kepada sampel yang merupakan karyawan dan pembeli pada Dealer SIS Motor Srengat Blitar sebanyak 76 orang. Teknik analisis data deskriptif menggunakan matriks IFAS dan EFAS untuk menilai internal dan eksternal perusahaan serta diagram dan matriks analisis SWOT untuk menentukan posisi perusahaan.

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa Dealer SIS Motor Srengat Blitar pada kondisi yang kuat dan memiliki peluang dalam memasarkan produk karena memiliki kekuatan yang dapat digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan analisis IFAS diperoleh hasil dengan total skor 3,36 dengan hasil $S > W$ ($2,4 > 0,96$) yang menunjukan bahwa kekuatan lebih besar dari kelemahan. Sedangkan hasil dari analisis EFAS total skor sebesar 3.02 bahwa $O > T$ ($1,7 > 1,32$) menunjukan bahwa peluang lebih besar dari ancaman, sehingga S berupa kekuatan sebesar 2,4 dan O berupa peluang sebesar 1,7 memiliki skor tertinggi di masing-masing faktor. Posisi perusahaan berdasarkan diagram SWOT strategi S dan O berada pada kuadran I yang mendukung strategi *agresif*, dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Tuhan yang maha kuasa atas rahmat dan karunia-NYA telah terselesaikan salah satu persyaratan penyelesaian program strata I jurusan manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar dengan judul skripsi “**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER SIS MOTOR SRENGAT BLITAR**”. Terelesainya skripsi ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak yang ikut andil memberikan bantuan secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu penulis dengan kerendahan hati mengucapkan rasa terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Siti Sunrowiyati, SE,MM, selaku Ketua STIE Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko Putro, SE.,MM,MOS, selaku Ketua Jurusan Manajemen.
3. Bapak Dr. Sandi Eka Suprajang, SE.,MM.,MOS, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis selama menyusun Skripsi.
4. Bapak dan Ibu dosen yang telah menyalurkan ilmu selama menempuh pendidikan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
5. Pemilik Dealer SIS Motor Srengat Blitar yang telah memberikan ijin penelitian untuk menyusun skripsi.
6. Ibu Dyah Ayu Wulandari selaku *Accounting* pada Dealer SIS Motor Srengat Blitar yang telah memberikan informasi dan arahan selama menyusun skripsi.
7. Bapak Yetno selaku *Sales Counter* pada Dealer SIS Motor Srengat Blitar yang juga telah meberikan informasi dan arahan yang dibutuhkan selama dilapangan penelitian skripsi.
8. Kedua orang tua yang selalu mendoakan, memberikan nasehat dan dorongan untuk menyelesaikan penyusunan skripsi.

9. Saudara-saudara di Blitar yang telah memberikan dukungan selama menempuh pendidikan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
10. Rekan-rekan yang telah memberikan bantuan langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak terlepas dari kekurangan serta kelemahan, baik penulisan maupun pembahasan secara ilmiah, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk memperoleh hasil yang lebih baik pada penelitian selanjutnya. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat semakin memperkaya khasanah ilmu pengetahuan bagi kalangan akademisi dan menambah wawasan baru bagi kalangan praktisi serta bermanfaat bagi kita semua.

Blitar, 17 Mei 2024

Penulis,

Tasdiqi Mahbub Junaidi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
SURAT KETERANGAN PENELITIAN.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	v
ABSTRAKSI.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
A. Manajemen Pemasaran.....	7
B. Strategi Pemasaran	8
C. Penilaian Peluang-Peluang Pasar	10
D. Analisis SWOT	11
E. Penjualan	19
F. Penelitian Terdahulu	23
G. Kerangka Pemikiran.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	32
A. Rancangan Penelitian	32
B. Variabel Penelitian	32
C. Definisi Operasional Variabel.....	33
D. Instrumen Penelitian.....	35
E. Populasi dan Sampel	36

F. Metode Pengumpulan Data	38
G. Teknik Analisis Data	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	41
A. Hasil Penelitian	41
1. Sejarah Dealer SIS Motor Srengat Blitar	41
2. Lokasi Perusahaan	42
3. Visi dan Misi Perusahaan	42
4. Struktur Organisasi	43
5. Jumlah Karyawan	48
6. Ruang lingkup Oprasional Dealer SIS Motor Srengat Blitar	49
7. Fasilitas	49
8. Kegiatan Pemasaran	50
9. Kegiatan Penjualan	52
10. Hasil Analisis Deskriptif	53
11. Hasil Analisis Data	58
B. Pembahasan Hasil Penelitian	72
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	75
A. Kesimpulan	75
B. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN.....	81

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Dealer SIS Motor Srengat Blitar Perbulan	4
Tabel 2.1 Matriks SWOT	16
Tabel 2.2 Matrik IFAS	18
Tabel 2.3 Matrik EFAS	19
Tabel 2.4 Ringkasan Penelitian Terdahulu	27
Tabel 3.1 Populasi Penelitian	36
Tabel 4.1 Jumlah Karyawan Dealer SIS Motor Srengat Blitar	48
Tabel 4.2 Jenis Kelamin Responden	54
Tabel 4.3 Umur Responden	55
Tabel 4.4 Pendidikan Responden	56
Tabel 4.5 Pekerjaan Responden	57
Tabel 4.6 Penilaian Internal dan Eksternal	63
Tabel 4.7 Hasil Penilaian Internal dan Eksternal	64
Tabel 4.8 Matriks IFAS	65
Tabel 4.9 Matriks EFAS	67
Tabel 4.10 Matrik SWOT	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram SWOT.....	14
Gambar 2.2 Skema Hubungan Analisis SWOT dengan Penjualan	30
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Dealer SIS Motor Srengat Blitar	43
Gambar 4.2 Diagram SWOT.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	82
Lampiran 2 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Strategy</i>)	86
Lampiran 3 EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Strategy</i>).....	87
Lampiran 4 Diagram SWOT	88