

**PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN PADA BENGKEL
YAMAHA ZAT BESI CYCLES JEMBER**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana Manajemen**



Oleh :

**FAHMY RIZKY RAMADHANI
17.1041.1225**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
2021**

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fahmy Rizky Ramadhani

Nim : 1710411225

Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul : **PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN PADA BENGKEL**

YAMAHA ZAT BESI CYCLES JEMBER

Merupakan hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isinya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut di muka hukum, jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 27 Juli 2021



Fahmy Rizky Ramadhani

Nim. 17.1041.1225

PERSETUJUAN SKRIPSI



**PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN PADA BENGKEL
YAMAHA ZAT BESI CYCLES JEMBER**

Oleh :

Fahmy Rizky Ramadhani

17.1041.1225

Pembimbing :

Dosen Pembimbing Utama : Seno Sumowo, SE, MM

Dosen Pembimbing Pendamping : Ahmad Izzudin, SE, MM

PENGESAHAN

Skripsi berjudul **PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN PADA BENGKEL YAMAHA ZAT BESI CYCLES JEMBER**, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember pada :

Nama : Fahmy Rizky Ramadhani

Hari : Kamis

Tanggal : 08 Juli 2021

Tempat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji



Dra. Retno Endah Supeni, MM

NPK : 19670522195 10 256

Anggota 1



Seno Sumowo, SE.MM

NPK : 01 09 288

Anggota 2



Ahmad Izzudin, SE.,MM

NPK : 1990100711605788

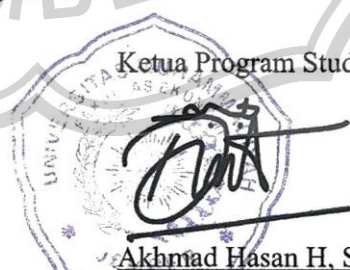
Mengesahkan



Dekan

Maheni Ika Sari, SE, MM

NIP : 197708112005012001



Ketua Program Studi

Akhmad Hasan H, SE., MM

NPK : 19860514.1.1703796

MOTTO

“Menyia-nyiakan waktu lebih buruk dari kematian. Karena kematian memisahkanmu dari dunia, sementara menyia-nyiakan waktu memisahkanmu dari Allah.”

Imam bin Al Qayim

“Kawan tiba-tiba menikam layaknya lawan, dari lawan tiba-tiba menjadi hangat seperti kawan. Hanya keluarga yang jadi benteng terakhir, saat tekanan datang nyaris tiada akhir.”

Najwa Shihab

“Jangan melempar batu jika akhirnya akan kembali pada dirimu sendiri”

Fahmy Rizky Ramadhani



KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunianya, serta sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN PADA BENGKEL YAMAHA ZAT BESI CYCES JEMBER**, Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Pendidikan Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, Oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Allah SWT, yang telah memberikan segala nikmat yang takterhingga. Terimakasih atas ridho dan kehendak-Mu sehingga hamba-Mu ini dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Dr. Hanafi M.Pd, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Maheni Ika Sari, SE., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
4. Achmad Hasan Hafidzi, SE., MM., selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
5. Dra. Retno Endah Supeni, MM, selaku dosen penguji, Seno Sumowo, SE, MM, sebagai pembimbing utama dan Ahmad Izzudin, SE, MM, sebagai pembimbing pendamping skripsi yang telah meluangkan waktu, pikiran dan perhatian dalam penulisan skripsi ini.
6. Kedua orang tua Ayahanda Muhammad Usman Ali dan Ibunda Lilik Furqoniyah yang dengan penuh kesabaran dan ketulusan hati mencurahkan cinta kasih sayang, serta doa beliau dan dukungan yang tiada pernah berhenti dalam penyusunan skripsi ini.
7. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan masukan dan saran dari semua pihak agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jember, 27 Juli 2021



Fahmy Rizky Ramadhani

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat-Nya, nikmat kesehatan, serta pemahaman dan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunianya, serta sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN PADA BENGKEL YAMAHA ZAT BESI CYCES JEMBER**, Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Pendidikan Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.

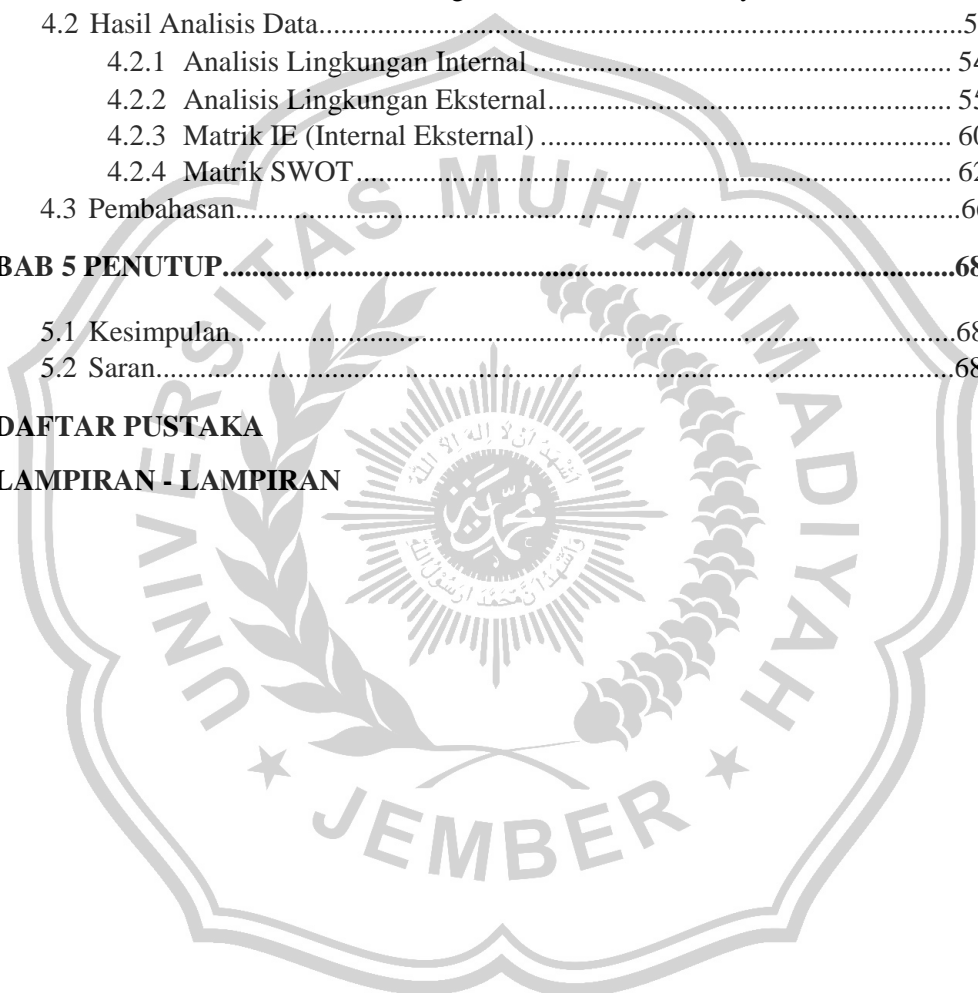
Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, Oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Allah SWT, yang telah memberikan segala nikmat yang tak terhingga. Terima kasih atas ridho dan kehendak-Mu sehingga hamba-Mu ini dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Terima kasih kepada Bapak Dr. Hanafi M.Pd, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Terima kasih kepada Ibu Maheni Ika Sari, SE., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
4. Terima kasih kepada Bapak Achmad Hasan Hafidzi, SE., MM, selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
5. Dra. Retno Endah Supeni, MM, selaku dosen penguji, Seno Sumowo, SE, MM, sebagai pembimbing utama dan Ahmad Izzudin, SE, MM, sebagai pembimbing pendamping skripsi yang telah meluangkan waktu, pikiran dan perhatian dalam penulisan skripsi ini.
6. Kedua orang tua Ayahanda Muhammad Usman Ali dan Ibunda Lilik Furqoniyah yang dengan penuh kesabaran dan ketulusan hati mencurahkan cinta kasih sayang, serta doa beliau dan dukungan yang tiada pernah berhenti dalam penyusunan skripsi ini.
7. Terima kasih kepada teman-teman seperjuangan, saudara-saudari tercinta Isnaini, Kuncoro, Hendra, Hakim dan Dina. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan masukan dan saran dari semua pihak agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

DAFTAR ISI

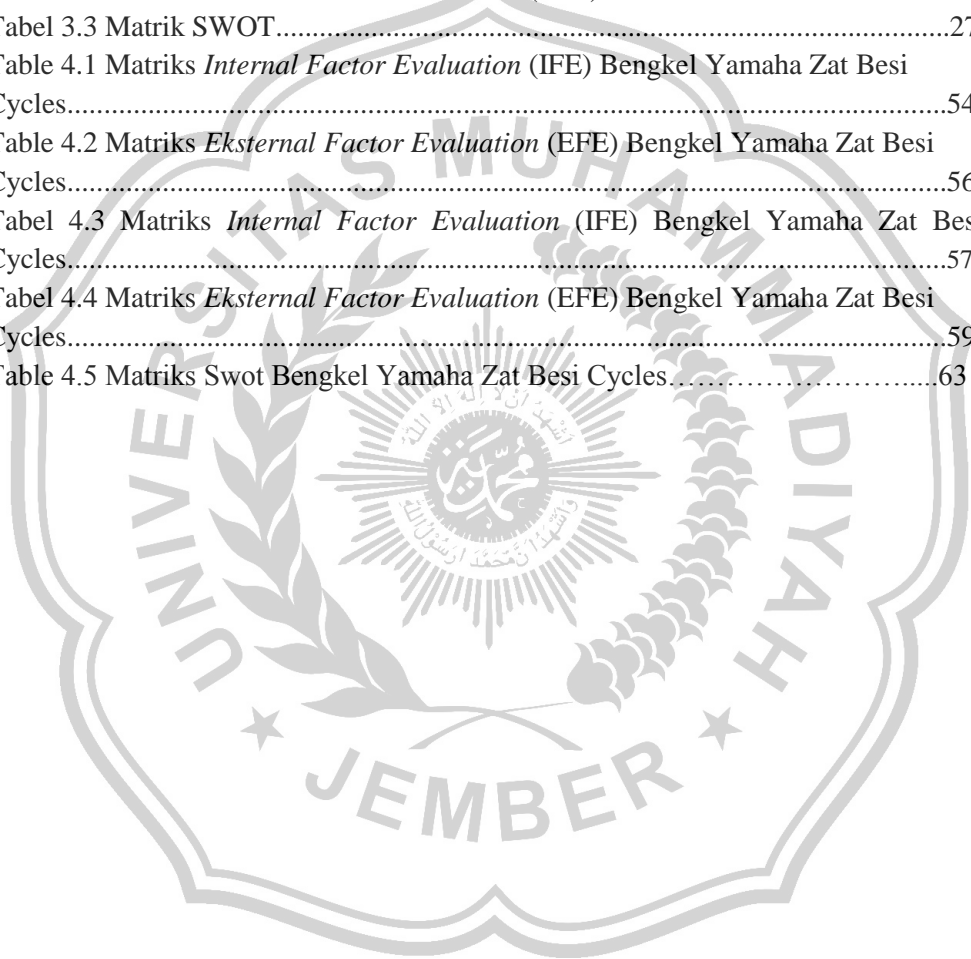
HALAMAN JUDUL	i
PERYATAAN PENULIS	ii
PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
MOTTO	v
ABSTRACT	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
PERSEMBAHAN	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Pengetian Manajemen Strategis	7
2.2 Pengertian Pemasaran	8
2.3 Tujuan Pemasaran	8
2.4 Strategi Pemasaran	9
2.5 Jenis-jenis Strategi Pemasaran	10
2.6 Pengertian Analisis SWOT	10
2.7 Pilihan Alternatif Strategi	16
2.8 Penelitian Terdahulu	20
2.9 Kerangka Konseptual.....	35
BAB 3 METODE PENELITIAN	37
3.1 Desain Penelitian.....	37
3.2 Teknik Pengumpulan data.....	38
3.3 Unit Analisis Data	38
3.4 Definisi Operasional Penelitian.....	38
3.5 Metode Analisis Data	40
3.5.1 Identifikasi <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE)	41
3.5.2 Identifikasi <i>External Factor Evaluation</i> (EFE).....	42

3.5.3 Tahap Pencocokan (<i>Matching Stage</i>) Matriks IE dan Matriks SWOT	45
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	51
4.1 Gambaran umum Objek Penelitian.....	51
4.1.1 Gambaran Umum Bengkel Yamaha Zat Besi Cycles	52
4.2 Hasil Analisis Data.....	53
4.2.1 Analisis Lingkungan Internal	54
4.2.2 Analisis Lingkungan Eksternal.....	55
4.2.3 Matrik IE (Internal Eksternal)	60
4.2.4 Matrik SWOT.....	62
4.3 Pembahasan.....	66
BAB 5 PENUTUP.....	68
5.1 Kesimpulan.....	68
5.2 Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN - LAMPIRAN	



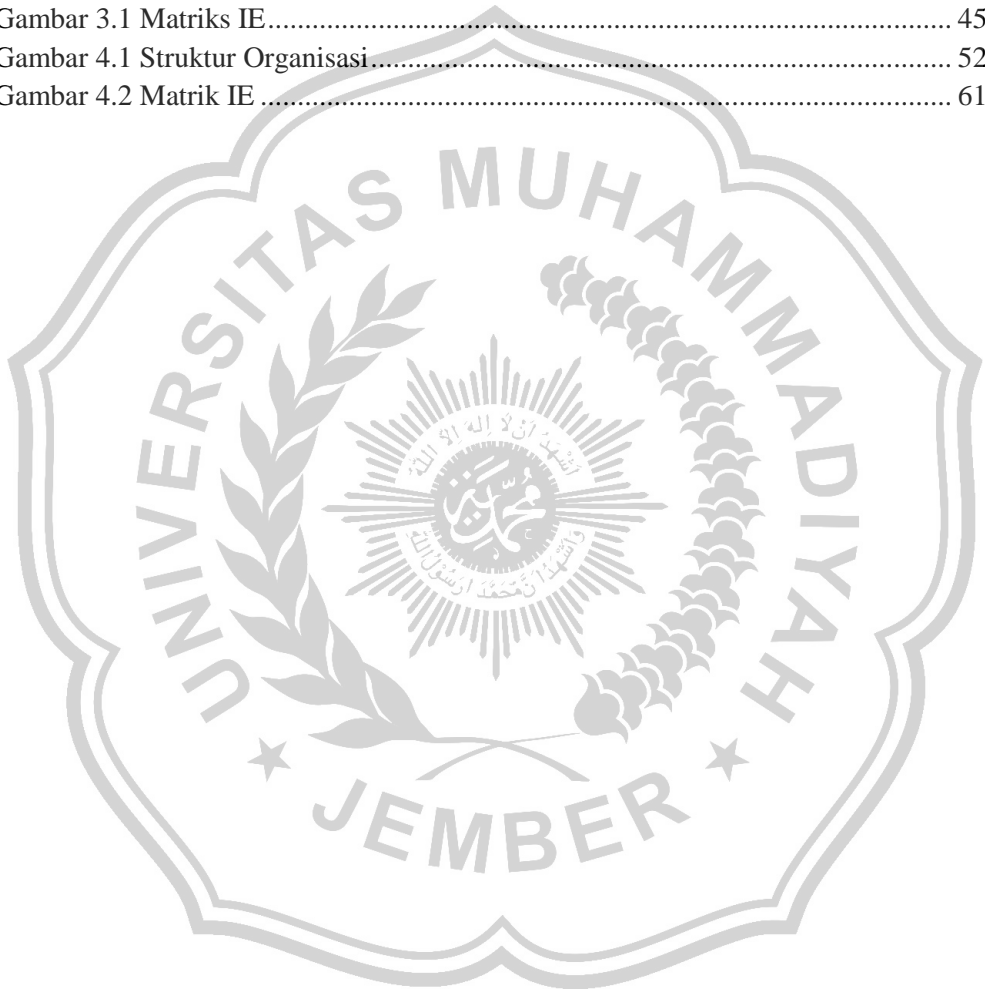
DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Matriks SWOT.....	12
Tabel 2.2 Pilihan Strategi.....	20
Tabel 3.1 Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE).....	42
Tabel 3.2 Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE).....	44
Tabel 3.3 Matrik SWOT.....	27
Table 4.1 Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) Bengkel Yamaha Zat Besi Cycles.....	54
Table 4.2 Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE) Bengkel Yamaha Zat Besi Cycles.....	56
Tabel 4.3 Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) Bengkel Yamaha Zat Besi Cycles.....	57
Tabel 4.4 Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE) Bengkel Yamaha Zat Besi Cycles.....	59
Table 4.5 Matriks Swot Bengkel Yamaha Zat Besi Cycles.....	63



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Data Pelanggan.....	5
Gambar 2.1 Alternatif Strategi	17
Gambar 2.2 Kerangka Konseptual	36
Gambar 3.1 Matriks IE.....	45
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	52
Gambar 4.2 Matrik IE	61



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

- 1 In-Depth Interview Dan Pengisian Kuesioner (Pembobotan Dan Rating)
- 2 Rekapitulasi Kuesioner Matriks Ie Dan Swot
- 3 Surat Telah Melakukan Penelitian
- 4 Dokumentasi

