

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEALER  
MITSUBISHI PT SUN STAR PRIMA MOTOR  
CIKARANG DALAM MENINGKATKAN JUMLAH  
PENJUALAN**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Dhenis Andy Khary**

**201810325030**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA**

**2022**

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Produk Dealer  
Mitsubishi PT Sun Star Prima Motor  
Cikarang Dalam Meningkatkan  
Jumlah Penjualan

Nama Mahasiswa : Dhenis Andy Khary

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810325030

Program Studi/Fakultas : Manajemen/Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Proposal: 14 Juli 2022

Jakarta, 20 Juli 2022

MENYETUJUI,  
Pembimbing



Dr. Dhian Tyas Untari, S.E., M.M., MBA

NIP 0309048102



## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Proposal Skripsi : Strategi Pemasaran Produk Dealer Mitsubishi PT.  
Sun Star Prima Motor Cikarang Dalam  
Meningkatkan Jumlah Penjualan

Nama Mahasiswa : Dhenis Andy Khary

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810325030

Program Studi / Fakultas : Manajemen / Ekonomi Dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 14 Juli 2022

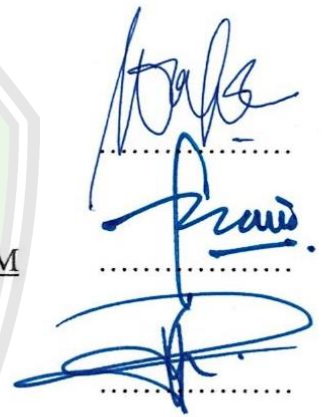
Jakarta, 20 Juli 2022

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Dewi Sri Wulandari, S.E., M.Sc  
NIDN 0303017106

Penguji I : Franciscus Dwikotjo Sri Sumantyo, ST., MM  
NIDN 0329017202

Penguji II : Dr. Dhian Tyas Untari, S.E., M.M., MBA  
NIDN 0309048102



MENGETAHUI,

Ketua Program Studi  
Manajemen



Dr. Hadita, S.Pd., MM  
NIDN 0329048302

Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak  
NIDN 0318107101



## LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dhenis Andy Khary

NPM : 201810325030

Alamat : Alinda Kencana 1 Blok O 1 No.15 RT/RW : 008/021  
Bekasi Utara, Kota Bekasi 17125

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi saya yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Dealer Mitsubishi PT Sun Star Prima Motor Cikarang Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan” ini adalah benar-benar merupakan hasil pekerjaan saya sendiri dan seluruh ide, pendapat, atau materi yang didapat dari sumber lain yang telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam hasil penelitian ini pernyataan ini, maka saya bersedia menanggung sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 23 Juni 2022

Yang membuat pernyataan



Dhenis Andy Khary

NPM 201810325030



## ABSTRAK

**Dhenis Andy Khary 201810325030** “Strategi Pemasaran Produk Dealer Mitsubishi PT Sun Star Prima Motor Cikarang Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan”

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang harus dilakukan PT Sun Star Prima Motor Cikarang. Data penelitian diperoleh melalui observasi, wawancara, dokumentasi. Dalam penelitian ini, variabel faktor eksternal (peluang dan ancaman) dan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) sebagai formulasi strategi pemasaran. Data penelitian dianalisis menggunakan analisis SWOT untuk menentukan strategi yang sebaiknya diterapkan oleh PT Sun Star Prima Motor Cikarang meningkatkan penjualannya. Hasil analisis pada penelitian ini menunjukkan nilai faktor kekuatan sebesar 2,00 dan faktor kelemahan sebesar 1,00 serta selisih nilai tersebut sebesar 1,00. Sedangkan nilai untuk faktor peluang sebesar 1,87 dan nilai untuk faktor ancaman sebesar 1,26 serta selisih nilai tersebut sebesar 0,62. Nilai-nilai ini dapat membentuk koordinat 1,00 : 0,62. Dengan menggunakan titik-titik koordinat tersebut, maka strategi yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan mobil merek Mitsubishi PT Sun Star Prima Motor Cikarang merupakan strategi agresif dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growth oriented strategy).

**Kata kunci : Strategi, Pemasaran, SWOT**

## ABSTRACT

**Dhenis Andy Khary 201810325030** “Product Marketing Strategy Mitsubishi Dealer PT Sun Star Prima Motor Cikarang in Increasing Total Sales”

*This study aims to determine the strategy that must be done by PT Sun Star Prima Motor Cikarang. Research data obtained through observation, interviews, documentation. In this study, the variables of external factors (opportunities and threats) and internal factors (strengths and weaknesses) as the formulation of marketing strategies. The research data were analyzed using SWOT analysis to determine the strategy that should be applied by PT Sun Star Prima Motor Cikarang increased its sales. The results of the analysis in this study indicate the value of the strength factor is 2.00 and the weakness factor is 1.00 and the difference in the value is 1.00. While the value for the opportunity factor is 1.87 and the value for the threat factor is 1.26 and the difference in value is 0.62. These values can form coordinates 1.00 : 0.62. By using these coordinate points, the right strategy to increase the sales volume of Mitsubishi PT Sun Star Prima Motor Cikarang is an aggressive strategy by supporting an aggressive growth policy (growth oriented strategy).*

**Keywords: Strategy, Marketing, SWOT**



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kesehatan dan kelancaran selama proses penulisan dan penyusunan skripsi yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEALER MITSUBISHI PT SUN STAR PRIMA MOTOR CIKARANG DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PENJUALAN”. Dibuatnya skripsi ini dalam rangka memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada kedua orang tua yaitu Bapak tersayang Tju Jan Kim dan Ibu tersayang Djap Siat Djan bersama dengan abang pertama saya Thomas Andikhary, abang kedua saya Alvin Andi Khary, adik saya Monica Laurantika yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan, nasehat dan motivasi sehingga dapat menyelesaikan Pendidikan Sarjana Strata Satu (S1). Terima kasih juga saya ucapkan Kepada Pimpinan PT Sun Star Prima Motor Cikarang yaitu Bpk Fendy Haryanto beserta seluruh karyawan yang bekerja di PT Sun Star Prima Motor Cikarang yang telah memberikan izin serta motivasi kepada peneliti untuk melakukan penelitian. Pada kesempatan ini penulis juga mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Irjen Pol. (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M, selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Dr. Istianingsih Sastrodiharjo, S.E., M.S.AK. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Ibu Dr. Hadita, S.Pd., M.M. selaku Ketua Jurusan Program Studi Manajemen Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Ibu Tyna Yunita, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan motivasi kepada penulis.
5. Ibu Dr. Dhian Tyas Untari, S.E., M.M., MBA selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan saran dan masukan serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.

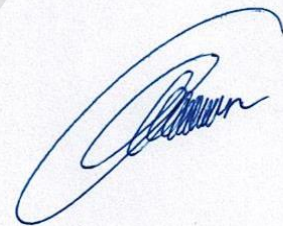


6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama penulis menjalankan perkuliahan.
7. Kepada teman-teman seperjuangan kelas B Manajemen Angkatan 2018 yang telah memberikan dukungan dan bantuan berupa saran dalam proses penyusunan penelitian ini.
8. Kepada dr. Hartono Tjahjadi, SpPA (K), dr. Bettia M Bermawi, SpPK, dr. Lyana Setiawan, SpPK, dr. Lidya Utami, SpPK, dr. Cesilia Pipit Utami, SpPA dan seluruh Tim Laboratorium yang telah memberiksa support kepada saya.
9. Kepada orang-orang terdekat saya yaitu Adi Frandhana, Frisco Hernandes, Dahlia Jelita, Citra Ramadhani Pratiwi, Bagus Somantri, Prabu, Brenda Elizabeth, Rizki Amalia Putri, Brigitta Anindita, Chrisma Febri, Mega Natalia yang sudah setia menemani saya dan meluangkan waktunya dalam proses penyusunan skripsi ini.

Semoga semua pihak yang terlibat dan yang membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini senantiasa diberikan kesehatan, kemudahan dan berkat yang berlimpah dari Tuhan Yang Maha Esa. Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari skripsi ini, oleh karenanya peneliti menerima kritik dan saran yang membangun guna dapat membantu peneliti dalam menyempurnakan skripsi ini.

Jakarta, 23 Juni 2022

Penulis,



Dhenis Andy Khary

NPM 201810325030



## DAFTAR ISI

|                                                       |             |
|-------------------------------------------------------|-------------|
| <b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>            | <b>ii</b>   |
| <b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>                        | <b>iii</b>  |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                  | <b>v</b>    |
| <b>ABSTRACT .....</b>                                 | <b>vi</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                            | <b>vii</b>  |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                | <b>ix</b>   |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                             | <b>xi</b>   |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                             | <b>xii</b>  |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>                          | <b>xiii</b> |
| <b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>                        | <b>1</b>    |
| 1.1 Latar Belakang .....                              | 1           |
| 1.2 Rumusan Masalah .....                             | 3           |
| 1.3 Tujuan Penelitian .....                           | 4           |
| 1.4 Manfaat .....                                     | 4           |
| 1.5 Batasan Masalah .....                             | 4           |
| 1.6 Sistematika Penulisan .....                       | 5           |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>                   | <b>7</b>    |
| 2.1 Penjualan.....                                    | 7           |
| 2.1.1 Pengertian Penjualan.....                       | 7           |
| 2.1.2 Jenis-Jenis Penjualan.....                      | 7           |
| 2.1.3 Faktor faktor yang mempengaruhi penjualan ..... | 8           |
| 2.2 Tinjauan Pemasaran .....                          | 10          |
| 2.2.1 Pengertian pemasaran .....                      | 10          |
| 2.2.2 Tujuan Pemasaran .....                          | 11          |
| 2.2.3 Fungsi Pemasaran .....                          | 11          |
| 2.2.4 Konsep Pemasaran .....                          | 12          |
| 2.3 Tinjauan Strategi.....                            | 13          |
| 2.3.1 Pengertian Strategi .....                       | 13          |
| 2.3.2 Manfaat Strategi.....                           | 15          |
| 2.3.3 Strategi bersaing.....                          | 16          |
| 2.4 Strategi Pemasaran.....                           | 17          |
| 2.5 Strategi Promosi.....                             | 18          |
| 2.6 Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....             | 21          |



|                                                                                  |           |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.7 Studi Penelitian Terdahulu.....                                              | 26        |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>                                       | <b>30</b> |
| 3.1 Desain Penelitian .....                                                      | 30        |
| 3.2 Tahapan Penelitian.....                                                      | 30        |
| 3.3 Model Konseptual Penelitian.....                                             | 31        |
| 3.4 Operasionalisasi Variabel .....                                              | 32        |
| 3.5 Waktu Dan Tempat Penelitian .....                                            | 33        |
| 3.6 Metode Pengambilan Data.....                                                 | 33        |
| 3.7 Informan ( <i>Key Person</i> ) .....                                         | 33        |
| 3.8 Metode Analisis Data.....                                                    | 34        |
| <b>BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>                                      | <b>37</b> |
| 4.1 Profil Organisasi .....                                                      | 37        |
| 4.2 Temuan Penelitian .....                                                      | 37        |
| 4.2.1 Strategi pemasaran dealer Mitsubishi PT Sun Star Prima Motor Cikarang..... | 37        |
| 4.2.2 Analisis SWOT berdasarkan faktor Internal dan Eksternal .....              | 40        |
| <b>BAB V .....</b>                                                               | <b>52</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>                                                            |           |
| <b>LAMPIRAN</b>                                                                  |           |



## DAFTAR TABEL

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 2. 1 Daftar Penelitian Terdahulu .....                      | 26 |
| Tabel 3. 1 Key Person Tokoh formal .....                          | 34 |
| Tabel 3. 2 Matriks Faktor Strategik Eksternal .....               | 35 |
| Tabel 3. 3 Matriks Faktor Strategik Internal .....                | 35 |
| Tabel 4. 1 Rangkuman Faktor Internal Eksternal .....              | 42 |
| Tabel 4. 2 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) .....  | 43 |
| Tabel 4. 3 Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary) ..... | 45 |
| Tabel 4. 4 EFAS DAN IFAS .....                                    | 48 |
| Tabel 4. 5 Hasil Analisis Matriks SWOT .....                      | 49 |





## DAFTAR GAMBAR

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 3. 1Alur Penelitian.....                                      | 31 |
| Gambar 4. 1Struktur Organisasi PT Sun Star Prima Motor Cikarang..... | 37 |



## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I HASIL WAWANCARA

LAMPIRAN II UJI PLAGIARISME

LAMPIRAN III UJI REFERENSI

LAMPIRAN IV DOKUMENTASI

LAMPIRAN V CURRICULUM VITAE

