

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JASA PEMBIAYAAN KREDIT
SEPEDA MOTOR DENGAN METODE SWOT UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. SUMMIT OTO FINANCE
CABANG CIKARANG 02**



Disusun Oleh :

SYARIP HIDAYAT (2011 1021 5165)

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2016**

LEMBAR PERSETUJUAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Syarip Hidayat

NPM :2011.1021.5165

Fakultas/jurusan : Teknik/Industri

Judul : Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pembiayaan Kredit Sepeda Motor Dengan Metode SWOT Untuk Meningkatkan Penjualan Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02.

Disusun oleh:
SYARIP HIDAYAT (2011.1021.5165)

Bekasi, 12 Agustus 2016

Telah Diperiksa dan Disetujui Olch:

Pembimbing I



Evi Siti Sofiyah, Ph.D.

Pembimbing II



Helena Sitorus, S.T., M.T.

Mengetahui,

Ka.Prodi Teknik Industri

JAKARTA RAYA



Denny Siregar, S.T., M.Sc

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JASA PEMBIAYAAN
KREDIT SEPEDA MOTOR DENGAN METODE SWOT
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. SUMMIT
OTO FINANCE CABANG CIKARANG 02.**

Bekasi, 12 Agustus 2016

Telah di uji dan disahkan oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II



Evi Siti Sofiyah, Ph.D.

Helena Sitorus, S.T., M.T.

Penguji I

Penguji II



Ahmad Diponegoro, M.S.I.E., Ph.D.

Oki Widhi Nugroho, S.T., M.Eng.

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik
Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

Ketua Program Studi
Teknik Industri



Ahmad Diponegoro, M.S.I.E., Ph.D.

Denny Siregar, ST., M.Sc.

UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
FAKULTAS TEKNIK
PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Syarip Hidayat

NPM : 2011.10.215.165

Program Studi : Teknik Industri

Fakultas : Teknik

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pembiayaan Kredit Sepeda Motor Dengan Metode SWOT Untuk Meningkatkan Penjualan Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat merupakan hasil karya sendiri dan benar atas keasliannya. Apabila di kemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan hasil karya orang lain, maka saya bertanggung jawab sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Penulis,



(SYARIP HIDAYAT)
2011.10.215.165

ABSTRAK

Persaingan bisnis pada saat ini merupakan hal yang tidak bisa dihindarkan dalam dunia industri produk maupun industri jasa. Peningkatan jumlah perusahaan-perusahaan industri produk atau jasa memberi dampak persaingan yang tinggi terhadap industri tersebut. Untuk menghadapi persaingan ini, perusahaan harus memperhatikan faktor internal (*strenght, weaknesses*) dan faktor eksternal (*opportunities, treaths*) yang ada. PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02 merupakan perusahaan Summit Grup yang bergerak di bidang pembiayaan kredit sepeda motor. Pada tahun 2013, 2014 dan 2015 PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02 mengalami penurunan penjualan, oleh karena itu PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02 tidak berhasil dalam pencapaian target penjualan yang ditentukan oleh pihak manajemen. Tujuan dari penelitian ini adalah menentukan strategi pemasaran yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan dalam pencapaian target PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02 dengan menggunakan metode SWOT yang berupa matriks IFE, EFE, diagram SWOT dan matriks SWOT. Berdasarkan hasil pengolahan data ditemukan bahwa strategi yang utama digunakan adalah strategi S-O (*Strenghts-Opportunities*) strategi ini yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi S-O yang digunakan adalah: memperluas pangsa pasar, memberikan program kepada pelanggan yang berstatus karyawan tetap di perusahaan daerah industri Cikarang, dan membuat harga bersaing.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Matriks IFE, EFE, SWOT.



ABSTRACT

Business competition at this time is inevitable in the world of industrial products and industrial services. An increasing number of industrial companies products or services impact Strong competition for the industry. internal factors (strenght, weaknesses) and external factors (opportunities, Treaths) there. PT. Summit Oto Finance Branch Cikarang 02 Summit Group is a company engaged in the financing motorcycle loan. In 2013, 2014 and 2015 PT. Summit Oto Finance Branch 02 Cikarang sales decline, therefore PT. Summit Oto Finance Branch Cikarang 02 did not succeed in achieving the sales targets set by the management. The purpose of this study is to determine the marketing strategy to increase sales in the achievement of PT. Summit Oto Finance Branch Cikarang 02 by using the SWOT method in the form of a matrix IFE, EFE, SWOT and SWOT matrix diagram. Based on the results of data processing found that the main strategy used is the strategy of the S-O (Strenghts-Opportunities) of this strategy is to use force to take advantage of opportunities. S-O strategies used are: expanding the market share, providing programs to customers who is a permanent employee in the company Cikarang industrial area, and make the price competitive.

Key words: Marketing Strategy, IFE Matrix, EFE, SWOT.



**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Syarip Hidayat
NPM/NIP : 2011.10.215.165
Program Studi : Teknik Industri
Fakultas : Teknik
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*), atas karya ilmiah saya berjudul:

“Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pembiayaan Kredit Sepeda Motor Dengan Metode SWOT Untuk Meningkatkan Penjualan Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02”.

Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan). Dengan hak bebas royalti non-eksklusif ini, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya dan menampilkan/mempublikasinya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencatumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Segala bentuk tuntutan yang timbul atas pelanggaran hak cipta dalam karya ilmiah ini menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Bekasi

Pada tanggal : 12 Agustus 2016

Yang menyatakan,


JAKARTA RAYA
(Syarip Hidayat)

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunianya, sehingga penulis dapat mengerjakan dan menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pembiayaan Kredit Sepeda Motor Dengan Metode SWOT Untuk Meningkatkan Penjualan Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02”. Tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam menempuh Studi Strata 1 (S-1) Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Hal-hal yang penulis dapatkan selama bekerja di PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02 telah penulis tambahkan dengan teori yang didapat dalam bidang perkuliahan yang selanjutnya dapat diterapkan dalam penelitian ini, semoga hal tersebut dapat berguna khususnya bagi penulis dan umumnya kepada semua pihak yang terkait dengan hal ini.

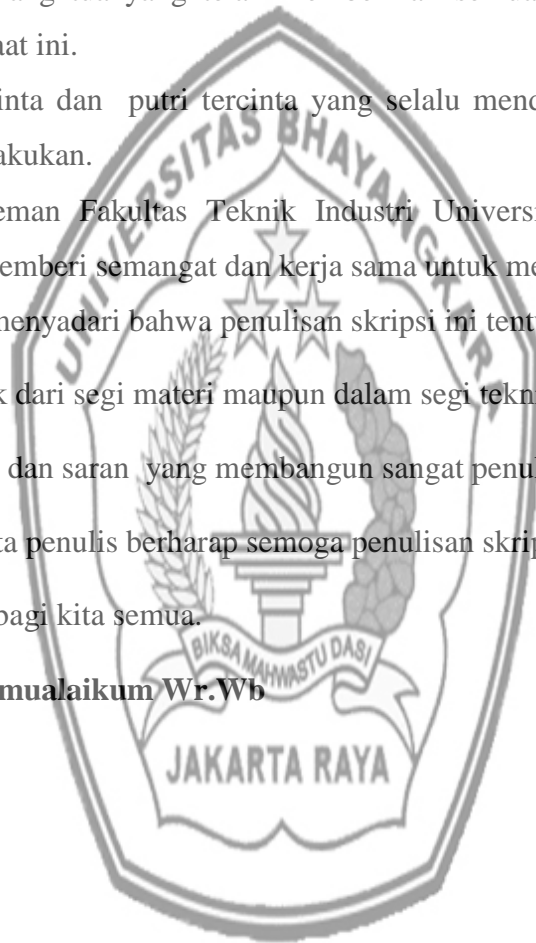
Tanpa bantuan dari semua pihak, tentunya penelitian ini tidak akan berjalan dengan baik, oleh karena itu penulis sangat berterima kasih khususnya kepada:

1. Bapak Irjen. Pol. (Purn). Drs Bambang Karsono, S.H., M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Bapak Ahmad Diponegoro, M.S.I.E., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Teknik, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
3. Ibu Evi Siti Sofiyah, Ph.D. selaku Pembimbing I skripsi.
4. Ibu Helena Sitorus, S.T., M.T. selaku Pembimbing II skripsi.

5. Ibu Denny Siregar, S.T., M.Sc. selaku Kepala Program Studi Teknik Industri.
6. Bapak Dikdik selaku Kepala cabang PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02.
7. Bapak Arief selaku Marketing head PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02.
8. Seluruh karyawan PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02.
9. Kedua orang tua yang telah memberikan semuanya sejak penulis lahir hingga saat ini.
10. Istri tercinta dan putri tercinta yang selalu mendukung semua hal yang penulis lakukan.
11. Teman-teman Fakultas Teknik Industri Universitas Bhayangkara yang selalu memberi semangat dan kerja sama untuk menyelesaikan skripsi. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tentunya masih banyak kekurangan baik dari segi materi maupun dalam segi teknik penyajiannya, oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan.

Akhir kata penulis berharap semoga penulisan skripsi ini dapat diterima dan bermanfaat bagi kita semua.

Wassalamualaikum Wr.Wb



Bekasi, 12 Agustus 2016

Syarip Hidayat

2011.10.215.165

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah	3
1.3. Rumusan Masalah	4
1.4. Batasan Masalah	4
1.5. Tujuan Penelitian	4
1.6. Manfaat Penelitian	4
1.7. Tempat dan Waktu Penelitian	4
1.8. Metode Penelitian.....	4
1.9. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Strategi	6
2.1.1. Tipe-tipe strategi	6
2.2. Pemasaran	7
2.2.1. Unsur-unsur pemasaran	7
2.3. Manajemen pemasaran	8
2.4. Konsep pemasaran	9
2.5. Strategi pemasaran	11
2.5.1. Macam-Macam Strategi Pemasaran.....	14

2.6. Segmentasi Pasar	15
2.6.1. Langkah-Langkah Dalam Penetapan Segmentasi Pasar	15
2.6.5. Menentukan Pasar Sasaran.....	16
2.7. Penjualan	16
2.7.2. Jenis penjualan	17
2.7.3. Macam-Macam Tansaksi Penjualan	17
2.8. Pengertian Jasa	18
2.9. Karakteristik Jasa	18
2.10.Matriks Evaluasi Faktor Internal (<i>Internal Factors Evaluasi-IFE</i>)	19
2.11.Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (<i>External Factors Evaluation-EFE</i>)	21
2.12.Analisa SWOT	24
2.13.Matriks SWOT	26
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Jenis Penelitian	28
3.2. Jenis Data dan teknik Pengumpulan Data	28
3.2.1. Jenis Data	28
3.2.2. Teknik Pengumpulan Data	28
3.3. Metode Analisis Data	29
3.3.1. Matriks IFE	29
3.3.2. Matriks EFE	30
3.3.3. Diagram SWOT	30
3.3.4. Matriks SWOT	31
3.4. Kerangka Berikir	32
 BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	33
4.2. Jenis Merek Dan Area Pemasaran	34
4.2.1. Jenis Merek	34

4.2.2. Area Pemasaran	34
4.3. Struktur Organisasi	35
4.4. Lokasi Dan Tata Letak Perusahaan	36
4.5. Alur Bisnis Pembiayaan	36
4.6. Pengumpulan Data	38
4.6.1. Faktor Internal	38
4.6.2. Faktor Eksternal	41
4.7. Matriks IFE	44
4.8. Matrik EFE	47
4.9. Diagram SWOT	50
4.10.Matriks SWOT	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	57
5.2. Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1. Data Penjualan Sepeda Motor Dengan Cara Kredit.....	2
1.2. Data Target Penjualan dan Aktual Pencapaian	3
2.1. Contoh Matriks IFE	21
2.2. Contoh Matriks EFE	23
2.3. Matriks SWOT	26
4.1. Faktor Internal	38
4.2. Faktor Eksternal	41
4.3. Matriks IFE	45
4.4. Matriks EFE	48
4.5. Matriks SWOT.....	52



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1.1. Data Penjualan Sepeda Motor Secara Kredit	2
1.2. Data Penjualan PT. Summit Oto Finance	3
2.1. Diagram SWOT	25
3.1. Kerangka Berfikir	32
4.1. Logo PT. Summit Oto Finance	33
4.2. Alur Bisnis	37
4.3. Diagram SWOT	51



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Menentukan Bobot Internal PT. Summit Oto Finance.

Lampiran 2 Menentukan Bobot Eksternal PT. Summit Oto Finance.

Lampiran 3 Menentukan Rating Internal PT. Summit Oto Finance.

Lampiran 4 Menentukan Rating Eksternal PT. Summit Oto Finance

