

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA  
CV. LESTARI MOTORINDO**

**SKRIPSI**

**Telah Diterima Untuk Memenuhi Persyaratan Menyelesaikan  
Studi Strata Satu (S1) Dan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Manajemen (SE)**

**Oleh:**

**FIA JULIANI**

**12151146**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS BINA DARMA**

**PALEMBANG**

**2017**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA  
CV. LESTARI MOTORINDO**

**Oleh:**

**FIA JULIANI**

**12151146**

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Menyelesaikan Studi Strata Satu (S1) Dan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Manajemen (SE)**

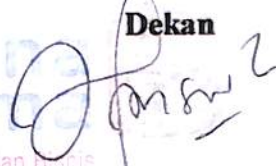
**Disetujui Oleh :**

**Pembimbing 1**



**(Heriyanto, S.E., M.Si.)**

**Palembang, juni 2017  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi Manajemen  
Universitas Bina Darma**

**Dekan**  
  
**Universitas Bina Darma**  
**Fakultas Ekonomi dan Bisnis**  
**(Dr. Emi Suwarni SE.,M.Si.)**





**Pembimbing 2**



**(Andrian Noviardy, S.E., M.Si.)**

## LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Skripsi Ini berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada CV. Lestari Motorindo”. telah dipertahankan pada ujian tanggal juni 2017 didepan tim penguji dengan anggotanya sebagai berikut:

- |                                  |            |   |
|----------------------------------|------------|---|
| 1. Heriyanto, S.E., M.Si.        | Ketua      | (  )   |
| 2. Andrian Noviardy, S.E., M.Si. | Sekretaris | (  )  |
| 3. Irwan Septayuda, S.E.,M.Si.   | Anggota    | (  ) |
| 4. Fitriasuri, S.E., AK., MM.    | Anggota    | (  ) |

Mengetahui

Ketua Program StudiManajemen

FakultasEkonomi Dan Bisnis

Universitas Bina Darma

Paelmbang

Universitas Bina Darma  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
  
(Heriyanto. S.E.,M.Si)

## SURAT PERYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Fia Juliani

Nim : 12151146

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis (tugas akhir/skripsi/tesis) ini adalah asli belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik (ahli madya/sarjana/magister), di Universitas Bina Darma Palembang atau di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri dengan arahan tim pembimbing.
3. Di dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau di publikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas atau dikutip dengan mencatumkan nama pengarangnya dan dimasukkan dalam daftar pustaka.
4. Saya bersedia tugas akhir/skripsi/tesis, yang saya hasilkan ini di cek keasliannya menggunakan *plagiarism checker* serta diunggah di internet, sehingga dapat diakses oleh publik.
5. Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh dan apabila kemudian hari terbukti melakukan penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Palembang, Juni 2017  
Yang Membuat Pernyataan



NIM. 12151146

## ABSTRACT

*Marketing is a process of activity activities channeling products from producers to consumers who have developed so rapidly and has menajdi spearhead for every company in order to achieve goals. All organizations require marketing to achieve goals and objectives, so companies need a competitive strategy to increase sales The concept of sales is a management oreantation that assumes that consumers will do or not purchase a company's products based on consideration of real efforts made to evoke Or encourage interest in the product. To know marketing strategy in increasing sales at CV. Lestari Motorindo. Based on research conducted at CV. Lestari Motorindo then score value obtained from external factor is 2.8 and score value of internal factor is 2.7 which is in Stability hence can be linked in Swart Matrix to do strategy which has determined as with existence of opportunity hence power and with The existence of the threat then the emergence of weakness.*

***Keywords : Marketing Strategy, Increase In Sales CV. Lestari Motorindo***

## **RIWAYAT HIDUP**

### **DATA PRIBADI**

1. Nama : Fia Juliani
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Tempat, Tanggal Lahir : Muara Enim, 17 Juli 1994
4. Agama : Islam
5. Alamat : JL. Bujang Usman No. 43 RT/RW :  
004/001,  
KEL : PASAR II, KEC : Muara Enim
6. Nomor Hp : 081273070679
7. Email : [Julianifia@yahoo.com](mailto:Julianifia@yahoo.com)

### **RIWAYAT PENDIDIKAN FORMAL**

1. Sd : SDN Muara Enim
2. Smp : SMP Negeri Muara Enim
3. Sma : MAN Palembang
4. Perguruan Tinggi : Universitas Bina Darma Palembang

### **RIWAYAT PENDIDIKAN NON FORMAL**

1. Pelatihan table manner di Hotel Peninsula Palembang (2016)
2. Toefl English Test (2016)

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI.....</b>	<b>iii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Ruang Lingkup.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	4
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	4
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Sistematika Penulisan .....	5

<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
2.1 Landasan Teori.....	7
2.1.1 Pemasaran .....	7
2.1.2 Konsep Pemasaran .....	8
2.1.3 Strategi Pemasaran.....	14
2.1.4 Sasaran Pasar Dalam Meningkatkan Penjualan .....	22
2.1.4.1 Motif Pembelian .....	23
2.1.4.2 Perilaku Pembeli.....	24
2.1.4.3 Keputusan Membeli.....	25
2.2 Penelitian Terdahulu .....	26
2.3 Kerangka Pemikiran.....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
3.1 Objek Penelitian .....	29
3.1.1 Definisi Operasional .....	29
3.2 Jenis dan Sumber Data .....	30
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	31
3.4 Metode Analisis Data.....	32
3.4.1 Metode Analisis Deskriptif Kualitatif.....	32
3.4.2 Diagram SWOT .....	33
3.4.3 Matrik SWOT .....	36
3.5 Informan Penelitian.....	37
<b>BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>41</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	41



4.1.1 Struktur Organisasi .....	42
4.1.2 Tugas dan Tanggung Jawab .....	44
4.1.3 Kegiatan Perusahaan .....	46
4.2 Hasil Kinerja Perusahaan .....	47
4.3 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan .....	49
4.4 Analisis Data .....	50
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>65</b>
5.1 Kesimpulan .....	65
5.2 Saran .....	65

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Matik SWOT.....	37
Tabel 4.1 Data Penjualan Sepeda Motor Tahun 2014.....	48
Tabel 4.2 Data Penjualan Sepeda Motor Tahun 2015.....	48
Tabel 4.3 Data Penjualan Sepeda Motor Tahun 2016.....	49
Tabel 4.4 Penentuan Bobot Faktor-faktor Eksternal.....	52
Tabel 4.5 Penentuan Rating Faktor-faktor Eksternal.....	53
Tabel 4.6 Ringkasan Analisis Faktor Strategi Eksternal-EFAS.....	54
Tabel 4.7 Penentuan Bobot Faktor-faktor Internal .....	56
Tabel 4.8 Penentuan Rating Faktor-faktor Internal.....	58
Tabel 4.9 Ringkasan Analisis Faktor Strategi Internal-IFAS .....	58
Tabel 4.10 Total Skor Analisis Ekternal .....	60
Tabel 4.11 Matriks SWOT .....	61

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Konsep Penjualan .....	11
Gambar 2.2 Konsep Pemasaran .....	13
Gambar 2.4 Matriks IE.....	22
Gambar 3.1 Diagram SWOT.....	34
Gambar 4.1.1 Struktur Organisasi CV. Lestari Motorindo Palembang .....	43

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Lembar Konsultasi
2. Surat Keterangan Lulus Ujian Proposal
3. Formulir Perbaikan Proposal
4. SK Pembimbing
5. Formulir Perbaikan Komprehensif
6. Surat Keterangan Lulus Ujian Sarjana
7. Nota Dinas
8. Formulir Pengajuan Judul Skripsi
9. Surat Izin Penelitian