

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA DEALER YAMAHA YES
ENDE DALAM MASA PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen



OLEH :

KRISTOFORUS ARVIN
NIM : 2017410759

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS FLORES

ENDE

2023

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : KRISTOFORUS ARVIN
Nim : 2017410759
**Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA DEALER
YAMAHA YES ENDE DALAM MASA PANDEMI COVID-19**

Ende, 14 Februari 2023

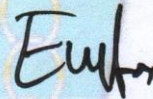
**Telah Diujikan Di Depan Tim Penguji Skripsi
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi**

Pembimbing I



Dr. Rafael Octavianus Byre, SE.,M.Sc
NIDN : 08 2609 7401

Pembimbing II



Maria Endang Jamu, SE.,MM
NIDN. 08 1410 9101

**Mengetahui,
Ketua Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Flores**



Lambertus Langga, SE.,M.Sc
NIDN 08 2507 7101

LEMBAR PENGESAHAN

Telah diujikan dan disahkan Oleh Tim Penguji Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores Untuk Dipertahankan Guna Memperoleh Sarjana Manajemen Pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 14 Februari 2023

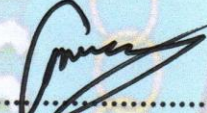
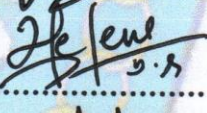
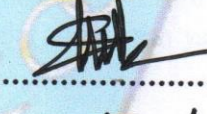
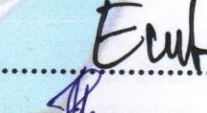
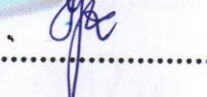
Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi

Iriany Dewi Soleiman, SE.,M.Sc
NIDN : 08 2603 7001

Mengetahui,
Ketua Program Studi Manajemen

Lambertus Langga, SE.,M.Sc
NIDN : 08 2507 7101

Tim Penguji:

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 01 | <u>Gabriel Tanusi, SE.,M.Si</u>
NIDN : 08 2706 7101 | 1. |  |
| 02 | <u>Maria Helena Carolinda Dua Mea, S.S.,MM</u>
NIDN : 08 3110 8301 | 2. |  |
| 03 | <u>Santy Permata Sari, S.AB.,MM</u>
NIDN : 08 2906 9001 | 3. |  |
| 04 | <u>Maria Endang Jamu, SE.,MM</u>
NIDN : 08 1410 9101 | 4. |  |
| 05 | <u>Dr. Rafael Octavianus Byre, SE.,M.Sc</u>
NIDN : 08 2609 7401 | 5. |  |



UNIVERSITAS FLORES
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul : “ **Analisis Strategi Pemasaran Pada Dealer Yamaha Yes Ende Dalam Masa Pandemi Covid-19**”. Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal, 14 Februari 2023 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan bahwa gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apa bila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri. Bila kemudian terbukti bahwa ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh Universitas Flores batal saya terima.

Ende, 14 Februari 2023
Yang Memberi Pernyataan



Kristoforus Arvin
2017410759

MOTTO

**"KEYAKINAN DIRI DAN KERJA KERAS
AKAN SELALU MEMBUAT ANDA SUKSES"**

"KRISTO ARVIN"

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan anugerah-Nya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Tugas akhir ini saya persembahkan untuk.

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Kanisius Unju dan Mama Emiliana Pia yang selalu memberikan kasih sayang, doa, nasehat, serta atas kesabarannya yang luar biasa dalam setiap langkah hidup penulis.
2. Untuk keluarga besar penulis yang telah senantiasa membantu menyelesaikan skripsi ini.
3. Buat kekasih hati yang selalu mendukung dalam kelancaran skripsi ini, terima kasih atas dukungannya dan pengorbanan untuk skripsi ini serta ketulusan dan support yang tak terlupakan.
4. Teman-teman penulis yang telah banyak memberi masukan, semangat, dan arahan hingga akhirnya dapat terselesaikan skripsi ini.
5. Rekan-rekan seperjuangan di Program Studi Manajemen yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan skripsi ini.
6. Almamater Universitas Flores Ende

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan rasa syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan anugerah-Nya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul: **“Analisis Strategi Pemasaran Pada Dealer Yamaha Yes Ende Dalam Masa Pandemi Covid-19”**. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores.

Penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselsaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan, nasehat serta doa dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih setulus-tulusnya kepada:

1. Ketua Yayasan Perguruan Tinggi Universitas Flores Ende
2. Rektor dan Para Wakil Rektor Universitas Flores
3. Dekan dan Wakil Dekan, Ketua Program Studi Manajemen beserta Para Dosen, yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Flores.
4. Ibu Pimpinan Dealer Yamaha Yes Ende yang telah berkenan memberikan ijin bagi penulis untuk dapat melakukan penelitian.
5. Kepada Bapak Dr. Rafael Octavianus Byre, SE.,MSc. dan Ibu Maria Endang Jamu, SE.,MM. selaku dosen pembimbing Skripsi atas segala bimbingan, arahan serta saran yang diberikan kepada penulis sehingga Skripsi ini dapat diselsaikan dengan baik.

6. Kedua orang tua penulis, Kanisus Unju dan Emiliana Pia, yang selalu memberikan kasih sayang, doa, nasehat, serta atas kesabarannya yang luar biasa dalam setiap langkah hidup penulis, yang merupakan anugrah terbesar dalam hidup. Penulis berharap dapat menjadi anak yang dapat dibanggakan.
7. Semua pihak yang tidak sempat penulis sebutkan satu persatu yang telah mendukung penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Akhirnya penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi generasi mendatang khususnya jurusan manajemen. Sekian dan terima kasih.

Ende, Februari 2023
Penulis

Kristoforus Arvin
2017410759

ABSTRAK

**Kristoforus Arvin, Nim : 2017410759, Fakultas Ekonomi, Program Sarjana.
Judul “Analisis Strategi Pemasaran Pada Dealer Yamaha Yes Ende Dalam
Masa Pandemi Covid -19”. Pembimbing I: Dr. Rafael Octavianus Byre,
SE.,M.Sc dan Pembimbing II: Maria Endang Jamu, SE.,MM.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Dealer Yamaha Yes Ende untuk membangun kekuatan, mengatasi kelemahan, memanfaatkan peluang dan menghadapi ancaman yang dihadapi dalam memasarkan Produknya. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, (1) Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dengan nilai 2,40 (2) Eksternal (Peluang dan Ancaman) memiliki nilai 2,70. Strategi pemasaran yang efektif digunakan untuk peningkatan penjualan motor yamaha berada dikuadran 1 yakni mendukung startegi agresif (SO) dengan melakukan beberapa strategi yakni: (1) Tetap mempertahankan kualitas produk yang dijual sehingga menarik minat konsumen, (2) Selalu menyediakan *Sparepart* yang bagus dan asli guna memuaskan pelanggan, (3) Mempertahankan citra perusahaan dimata masyarakat sehingga meningkatkan loyalitas pelanggan, (4) Menjaga minat konsumen terhadap produk dengan mengutamakan pelayanan prima.

Kata kunci : *Strategi Pemasaran, Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*

ABSTRACT

Kristoforus Arvin, Nim : 2017410759, Faculty of Economics, Undergraduate Program. Title "Analysis of Marketing Strategy at Yamaha Yes Ende Dealers During the Covid -19 Pandemic". Advisor I: Dr. Rafael Octavianus Byre, SE.,M.Sc and Supervisor II: Maria Endang Jamu, SE.,MM.

This study aims to determine the marketing strategy carried out by Yamaha Yes Ende Dealers to build strengths, overcome weaknesses, take advantage of opportunities and deal with threats faced in marketing their products. This research uses a qualitative approach to research.

The results of this study indicate that, (1) Internal (Strengths and Weaknesses) with a value of 2.40 (2) External (Opportunities and Threats) has a value of 2.70. An effective marketing strategy used to increase sales of Yamaha motorbikes is in quadrant 1, namely supporting an aggressive strategy (SO) by carrying out several strategies namely: (1) Maintaining the quality of products sold so that it attracts consumer interest, (2) Always providing good and original spare parts in order to satisfy customers, (3) Maintain the company's image in the eyes of the public so as to increase customer loyalty, (4) Maintain consumer interest in products by prioritizing excellent service.

Keywords: *Marketing Strategy, Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori.....	7
2.1.1. Strategi Pemasaran	7
2.1.2 Bauran Pemasaran.....	8
2.1.2.1 <i>Product</i> (Produk).....	8
2.1.2.2 <i>Price</i> (Harga).....	9
2.1.2.3 <i>Promotion</i> (Promosi).....	11
2.1.2.4 <i>Place</i> (Lokasi)	12
2.1.3 Analisis SWOT	13
2.1.3.1 Pengertian Analisis SWOT	13
2.1.3.2 Matriks SWOT	14
2.1.3.3 Analisis Lingkungan Internal.....	16
2.1.3.4 Analisis Lingkungan Eksternal	17
2.2 Penelitian Terdahulu	19

2.3 Kerangka Pemikiran.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	23
3.2 Lokasi Penelitian.....	23
3.3 Penentuan Informan atau Narasumber.....	23
3.4 Sumber Data.....	24
3.4.1 Data Primer.....	24
3.4.2 Data Sekunder.....	24
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	24
3.6 Teknik Analisis Data.....	25
3.6.1 Analisis Internal dan Analisis Eksternal.....	25
3.6.2 <i>Analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (SWOT)</i>	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambar Umum Lokasi Penelitian.....	32
4.1.1 Sejarah Singkat Dealer Yamaha Yes Ende.....	32
4.1.2 Strategi Perusahaan.....	33
4.1.3 Visi dan Misi.....	34
4.1.4 Struktur Organisasi.....	33
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	37
4.2.1 Analisis Strategi Pemasaran Pada Dealer Yamaha Yes Ende.....	37
4.2.2 Analisis SWOT.....	37
4.2.2.1 Analisis Lingkungan Internal.....	38
A Kekuatan (<i>Strenght</i>).....	38
B Kelemahan (<i>Weakness</i>).....	39
4.2.2.2 Analisis Lingkungan Eksternal.....	40
A Peluang (<i>Oppurtunity</i>).....	40
B Ancaman (<i>Threat</i>).....	41
4.2.3 Matriks Analisis Strategi.....	41
4.2.3.1 Matriks SWOT.....	45
1 Strategi SO (<i>Strenght-Opportubity</i>).....	48
2 Strategi ST (<i>Strenght-Threat</i>).....	48

3 Strategi WO (<i>Weaknes-Opportunity</i>).....	49
4 Strategi WT (<i>Weaknes-Threat</i>)	50
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	50
5.2 Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN	