

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA PERUSAHAAN KAROSERI BAK TRUK PT. GUNUNGMAS ANDIKARYA KABUPATEN MALANG

 Oleh: Esa Dia Burhan Utami (05610260)

Management

Dibuat: 2011-04-06 , dengan 8 file(s).

Keywords: Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Analisis EFE-IFE, Profil ETOP-SAP, Matriks SWOT, Penetrasi Pasar

ABSTRAKSI

Penelitian ini dilakukan di PT. GUNUNGMAS ANDIKARYA yang berlokasi di Jl. Trunojoyo 88 Gondanglegi Kabupaten Malang. Penelitian ini berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Pada Perusahaan Karoseri Bak Truk PT. GUNUNGMAS ANDIKARYA Kabupaten Malang”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perumusan strategi pemasaran yang tepat pada perusahaan karoseri bak truk PT. GUNUNGMAS ANDIKARYA Kabupaten Malang, sehingga dapat menentukan strategi yang tepat pada perusahaan karoseri bak truk PT. GUNUNGMAS ANDIKARYA Kabupaten Malang..

Alat analisis yang digunakan untuk merumuskan strategi adalah analisis EFE (Eksternal Factor Evaluation) kemudian digambarkan menggunakan profil ETOP (Environmental Threat Opportunity Profile) terhadap peluang dan ancaman serta analisis IFE (Internal Factor Analysis Summary) kemudian digambarkan menggunakan profil SAP (Strategic Advantage Profile) terhadap kekuatan dan kelemahan, yang kemudian dimasukkan dalam matriks SWOT untuk memperoleh dan mengetahui strategi apa yang tepat pada perusahaan karoseri bak truk PT. GUNUNGMAS ANDIKARYA Kabupaten Malang.

Analisis faktor eksternal menghasilkan total skor 2,30 sedangkan faktor internal 2,50. Hal ini berarti bahwa faktor internal dan eksternal perusahaan rata-rata bila dibandingkan dengan perusahaan pesaing. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa PT. GUNUNGMAS ANDIKARYA perlu memperbaiki kebijakan harga, mempertahankan dan menambah kegiatan promosi, mempertahankan dan menciptakan desain variasi baru, serta mempertahankan dan menambah atau meningkatkan kerjasama dengan dealer yang belum dimasuki.

Strategi yang sesuai dengan PT. GUNUNGMAS ANDIKARYA adalah strategi penetrasi pasar dimana strategi ini nantinya akan menyangkut membenahi aplikasi bauran pemasaran perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan pesaing lain serta dapat meningkatkan volume penjualan.

Saran yang diajukan yaitu diharapkan PT. GUNUNGMAS ANDIKARYA melakukan membenahi aplikasi bauran pemasaran, diantaranya membenahi kebijakan harga yaitu dengan menekan bahan baku, membuat desain variasi baru, menambah kegiatan promosi dengan iklan radio dan pembuatan website atau blog, menambah kerjasama dengan dealer atau showroom yang belum dimasuki. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan menggunakan alat analisis yang berbeda untuk mendapatkan pengembangan dari penelitian sekarang.