

# ANALISS STRATEGI MARKETING MIX TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA PT. SURYA PRIMA CABANG KUALA KAPUAS

Kamarukim

UNVERSTAS ISLAM KALIMANTAN  
MUHAMMAD ARSYAD AL BANJARI  
BANJARMASIN

## ABSTRAK

Pada dasarnya tujuan utama dalam mendirikan sebuah perusahaan adalah mencari laba semaksimal mungkin. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan itu sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya. Perusahaan dapat menjual produknya dengan harga yang menguntungkan pada tingkat kualitas yang diharapkan, akan mampu mengatasi tantangan dari para pesaing terutama dalam bidang pemasaran. Oleh karena itu untuk menarik konsumen melakukan pembelian maka perusahaan itu harus bisa menerapkan suatu strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan kondisi pasar yang dihadapi. Keberhasilan strategi pemasaran itu dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu riset dan analisa pasar, keputusan tentang produk, penetapan harga, promosi dan distribusi.

Produk yang dipasarkan dapat berhasil, maka perusahaan harus menggunakan konsep pemasaran yang meliputi manfaat, mutu atau kualitas dan kepuasan antara kebutuhan dengan keinginan, sehingga perusahaan akan memperdeh target Peningkatan penjualan yang diinginkan. Sedangkan suatu produk betapun bermanfaat tapi jika tidak dikenal oleh konsumen, maka produk tersebut tidak akan diketahui kemanafaatannya

**Kata Kunci:** Strategi, Marketing PT.Surya Prima

---

## ABSTRACT

Basically, the main goal in establishing a company is to seek the maximum possible profit. The success of a company in achieving that goal is greatly influenced by the company's ability to market its products. Companies can sell their products at a price that pocket at the level of quality expected will be able to overcome challenges from competitors, especially in the field of marketing. Therefore, to attract consumers to make purchases, the company must be able to implement a marketing strategy that is appropriate to the market conditions at hand. The success of this marketing strategy is influenced by several factors, namely market research and analysis, product decisions, pricing, promotion and distribution.

**Keywords:** Strategy, Marketing PT.Surya Prima



## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Pada dasarnya tujuan utama dalam mendirikan sebuah perusahaan adalah mencari laba semaksimal mungkin. Oleh karena itu untuk menarik konsumen melakukan pembelian maka perusahaan itu harus bisa menerapkan suatu strategi Pemasaran yang tepat sesuai dengan kondisi pasar yang dihadapi, produk yang dipasarkan dapat berhasil, maka perusahaan harus menggunakan konsep Pemasaran yang meliputi manfaat, mutu atau kualitas dan kepuasan antara kebutuhan dengan keinginan, sehingga perusahaan akan memperoleh target Peningkatan Penjualan yang diinginkan. Sedangkan suatu produk betapun bermanfaat tapi jika tidak dikenal oleh konsumen, maka produk tersebut tidak akan diketahui kemanfaatannya karena itu perusahaan harus bisa mempengaruhi Peningkatan Penjualan untuk seluruh produk yang dihasilkan dengan disertai oleh peningkatan Peningkatan Penjualan. PT. Surya Prima Cabang Kuala

Kapas pada tahun 2014 menjual 1445 unit kendaraan roda dua merk Yamaha dan pada tahun 2015 menjual 1005 unit kendaraan bermotor yang berarti terjadi penurunan dalam Penjualan sehingga dengan adanya permasalahan penurunan Penjualan pada perusahaan PT. Surya Prima group maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul "Analisis Strategi Marketing mix terhadap Peningkatan Penjualan sepeda motor pada PT. Surya Prima Cabang Kuala Kapuas".

### **Rumusan Masalah**

- 1) Bagaimana Strategi marketing mix yang telah digunakan dalam rangka meningkatkan Peningkatan Penjualan pada PT. Surya Prima Cabang Kuala Kapuas selama ini.
- 2) Bagaimana Strategi marketing mix yang seharusnya digunakan dalam rangka meningkatkan Penjualan pada PT. Surya Prima Cabang Kuala Kapuas



## Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui strategi marketing mix apa saja yang digunakan dalam rangka meningkatkan peningkatan Penjualan pada PT. Surya Prima Cabang Kuala Kapuas selama ini.

## Manfaat Penelitian

### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini berkontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen Pemasaran terutama menyangkut masalah strategi marketing mix terhadap peningkatan Penjualan.

### 2. Manfaat Praktis

Penelitian ini bisa dijadikan bahan acuan atau referensi oleh PT. Surya Prima Kuala Kapuas dalam menerapkan strategi marketing mix guna meningkatkan Penjualan.

## METODE

### Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Dalam hal ini adalah Analisis Marketing Mix terhadap Peningkatan Penjualan Sepeda motor pada PT. Surya Prima Cabang Kuala Kapuas.

Jenis penelitian adalah Deskriptif Analisis yaitu metode penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, yang berlangsung saat ini atau saat yang lampau. Penelitian ini tidak mengadakan manipulasi atau perubahan pada variabel-variabel bebas, tetapi menggambarkan suatu kondisi apa adanya. Penggambaran kondisi bias individual atau menggunakan angka-angka. (Sukmadinata, 2006:5)

### Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada perusahaan PT. Surya Prima Cabang Kuala Kapuas yang beralamat di J. A. Yani Km2 Kuala Kapuas.

### Data

#### 1) Pengertian Data

Abdul Kadir (2002: 3) mendefinisikan data sebagai informasi yang telah diproses sedemikian rupa. Jenis data terdiri dari;

2) Sumber data yaitu data yang penulis kumpulkan dari PT. Surya Prima Cabang Kuala Kapuas yang berhubungan dengan penelitian.

#### 3) Teknik Pengumpulan Data

Observasi yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung maupun tidak langsung pada objek penelitian.

Wawancara adalah suatu teknik dengan cara mengadakan interview langsung kepada responden dan Tanya jawab langsung dengan pimpinan perusahaan sebagai perbandingan data tersebut adalah laporan Peningkatan Penjualan tahunan, baik berupa materi maupun non materi, strategi marketing mix yang sedang dijalankan, dan data lapangan lainnya.

Dokumentasi adalah suatu teknik pengumpulan data-data tertulis yang ada di perusahaan dan data tersebut mempunyai hubungan yang erat dengan penelitian, data yang diperoleh berupa data laporan Peningkatan Penjualan dan strategi Marketing Mix

Table Variable, Dimensi, Indikator dan Skala Pengukuran

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala pengukuran
Marketing Mix	<i>Product</i>	Bagus	Nominal
	<i>Price</i>	Murah	Nominal
	<i>Place</i>	Mudah dilihat	
	<i>Promotion</i>	Efektif	

## Teori Pemasaran

Pemasaran umumnya dipandang sebagai tugas untuk menciptakan, memperkenalkan dan menyerahkan barang dan jasa kepada konsumen dan perusahaan. Menurut Kotler (2002 : 4) orang-orang Pemasaran melakukan Pemasaran dari 10 jenis wujud yang berbeda yaitu barang jasa, pengalaman, peristiwa, orang tempat, kepemilikan, organisasi, informasi dan gagasan.

Informasi dapat diproduksi dan dipasarkan sebagai sebuah produk. Pada hakikatnya informasi merupakan sesuatu yang diproduksi dan didistribusikan oleh sekolah dan universitas dengan harga tertentu kepada para orang tua, mahasiswa dan masyarakat.

### (10) Gagasan

Setiap penawaran pasar mencakup inti dari suatu gagasan dasar. Produk dan jasa adalah platform untuk menyerahkan beberapa gagasan atau manfaat. Pemasar berusaha keras untuk mencari kebutuhan inti yang ingin mereka penuhi.



## Konsep Pemasaran

Menurut Kotler dan Armstrong (2008 : II-13) ada lima konsep alternatif yang mendasari langkah-langkah organisasi dalam merancang dan melaksanakan strategi Pemasaran mereka.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Setiap perusahaan tentunya tidak menginginkan kehilangan pelanggan dan dapat menembus pasar yang potensial. Dengan demikian, perusahaan harus bisa melayani dan memenuhi permintaan pasar yang ada. Untuk bisa memenuhi hal itu perusahaan harus membuat produknya lebih unggul untuk menarik minat konsumen. Hal tersebut bisa ditempuh dengan mengadakan perubahan-perubahan warna, bentuk, ukuran, kualitas atau menambah variasi yang ada.

Dengan jalan ini perusahaan akan bisa menciptakan produk sesuai dengan keinginan pasar, dapat memengaruhi pandangan konsumen. Ini mengandung makna bukan hanya menjadikan pelanggan tetap loyal pada perusahaan, tetapi bisa menciptakan langganan baru yang lebih luas dan potensial.

Pada PT. Surya Prima, Peningkatan Penjualan berarti transaksi-transaksi yang meliputi pengiriman barang untuk ditukar dengan kas dan janji-janji untuk membayarnya oleh pelanggan. Menurut model Marketing Mix maka hal itu termasuk dalam aspek distribusi atau place. Pengiriman barang yang tepat waktu akan membantu perusahaan untuk bisa memperoleh kepercayaan dari pelanggan yang pada akhirnya akan meningkatkan Peningkatan Penjualan.

Penentuan harga ini sudah seharusnya menjadi prioritas bagi perusahaan agar konsumen merasa puas dengan hasil produksinya yang disertai dengan harga yang berimbang.

Setiap perusahaan Penjualan mempunyai tujuan dan sasaran untuk memperoleh keuntungan guna mempertahankan kelangsungan hidupnya. Hal ini dapat tercapai jika perusahaan dapat meningkatkan Peningkatan Penjualan melalui peningkatan pangsa pasar dan menerapkan konsep-konsep Marketing Mix yang tepat, agar posisi perusahaan di pasaran dapat ditingkatkan. Dalam kaitannya dengan pembahasan ini, terdapat empat kebijaksanaan Marketing Mix yang diterapkan oleh perusahaan yaitu produk, harga, promosi dan saluran distribusi.

### PENUTUP

#### Kesimpulan

- 1) Strategi Marketing Mix untuk produk yang dilakukan oleh PT. Surya Prima Kuala Kapuas dapat ditemukan dari aspek produk. Dengan kualitas produk, tipe, warna yang lengkap serta desain-desain yang berubah sesuai kebutuhan pasar.
- 2) Harga jual yang ditawarkan oleh PT. Surya Prima Kuala Kapuas juga sesuai dengan kualitas produk sepeda motor Yamaha serta adanya pemberian potongan uang muka, potongan angsuran dan subsidi sesuai dengan ketentuan dari PT. Surya Prima Kuala Kapuas serta harga yang relatif bersaing.
- 3) PT. Surya Prima Kuala Kapuas telah melakukan promosi, namun masih sangat terbatas dan hal inilah yang menjadi penyebab menurunnya Peningkatan Penjualan pada tahun 2014-2015 serta masih minimnya tenaga-tenaga Pemasaran.
- 4) PT. Surya Prima Kuala Kapuas merupakan salah satu perusahaan Penjualan resmi sepeda motor Yamaha yang memiliki lokasi yang cukup strategis karena terletak di tengah kota Kuala Kapuas yang memudahkan akses bagi konsumen, juga menyediakan fasilitas free wifi dan snack bagi pengunjung.

#### Saran

- Diharapkan bagi pihak PT. Surya Prima Kuala Kapuas untuk lebih memerhatikan dan memahami lagi tentang strategi Marketing Mix yang mencakup aspek produk, harga, promosi dan tempat/distribusinya.
- 2) Diharapkan kepada pihak PT. Surya Prima Kuala Kapuas untuk tetap berkreaitivitas, berinovasi dalam menerapkan strategi Marketing Mix serta tetap menjaga kualitas produk-produk sepeda motor Yamaha.
  - 3) Kepada pihak PT. Surya Prima Kuala Kapuas diharapkan lebih memerhatikan lagi aspek promosi dan perlunya penambahan tenaga-tenaga Pemasaran.
  - 4) Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu referensi pada penelitian berikutnya yang ingin mengadakan riset serupa dengan penelitian penulis, demi untuk menemukan kesempurnaan secara ilmiah tentang strategi Marketing Mix.

