

KATA PENGANTAR

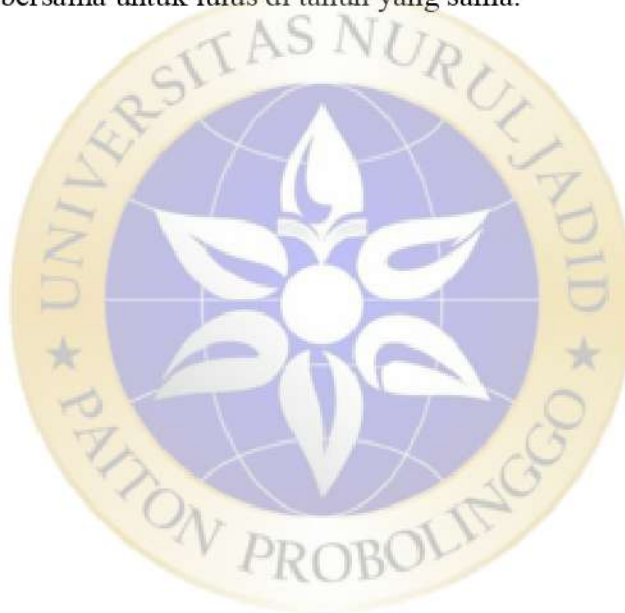
Alhamdulillah puji syukur kepada ALLAH SWT, atas berkat dan rahmatnya sehingga skripsi yang berjudul “**Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan pada Perusahaan NU Bodyshop Paiton Probolinggo**” dapat terselesaikan dengan lancar. Sholawat serta salam tidak lupa kami haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, nabi yang di utus oleh ALLAH SWT sebagai nabi seluruh alam. Yang mana berkat beliau kita bisa merasakan alam yang terang benderang seperti sekarang.

Penulis menyadari dalam menyelesaikan skripsi ini, banyak sekali tantangan dan hambatan. Namun berkat do'a kedua orang tua serta dukungan dari pihak-pihak yang terlibat dalam penelitian, maka atas izin ALLAH SWT, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Oleh sebab itu penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. KH. Abd. Hamid Wahid, M.Ag. selaku Rektor Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo
2. Bapak Tirmidi, M.Pd. Selaku Dekan Fakultas Sosial & Humaniora.
3. Bapak Deddy Junaedi, M.AB selaku Ketua Prodi Ekonomi
4. Dosen Pembimbing I Bapak Moh. Rasidi, MM dan Dosen Pembimbing II Bapak Muh. Hamzah, MM. yang telah banyak mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Dosen Penguji I Bapak Deddy Junaedi, M.AB. Dosen Penguji ke II Bapak Fahrudin, MM dan ketua sidang Bapak Moh. Rasidi, MM
6. Ibu Leli Widyawati selaku pemilik NU Bodyshop Paiton Probolinggo yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk melakukan penelitian di perusahaannya, serta para karyawan NU Bodyshop yang telah memberikan banyak waktunya untuk proses dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Bapak ibu dosen Program Studi Ekonomi yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama kegiatan perkuliahan di Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo.
8. Kedua orang tua yang telah memberikan do.a dan dukungan, perhatian serta membiayai dan menafkahi penulis selama kuliah di Universitas Nurul Jadi Paiton Probolinggo
9. Teman-teman grup *Tak Mesteh* yang telah memberikan dukungan kepada penulis.
10. Teman-teman seperjuangan angkatan 2018 Program Studi Ekonomi yang telah berjuang bersama untuk lulus di tahun yang sama.



DAFTAR ISI

COVER SAMPUL.....	i
SAMPUL DALAM.....	ii
NOTA PEMBIMBING SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI SKRIPSI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Indentifikasi Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Definisi Konsep.....	7
G. Penelitian Terdahulu	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
A. Pengertian Strategi	10
B. Perumusan Strategi.....	11
C. Manfaat Strategi.....	12
D. Pengertian Pemasaran	12
E. Tujuan Pemasaran	15

F. Strategi Pemasaran.....	16
G. Strategi Bersaing	18
H. Bauran Pemasaran.....	19
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	30
B. Lokasi Penelitian.....	31
C. Sumber Data.....	31
D. Populasi dan Sampel	32
E. Teknik Pengumpulan Data.....	32
F. Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	39
A. Gambaran Umum Objek penelitian	39
B. Paparan Data dan Temuan Penelitian	41
C. Pembahasan hasil penelitian pada NU Bodyshop Paiton Probolinggo dengan menggunakan Analisis SWOT.....	46
D. Matrik SWOT.....	52
E. Strategi untuk meningkatkan penjualan pada NU bodyshop Paiton Probolinggo	54
BAB V PENUTUP.....	56
A. Kesimpulan	56
B. Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA.....	58
LAMPIRAN.....	61
RIWAYAT HIDUP	79

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Diagram Matriks SWOT	38
Tabel 4.1 Harga Jual NUBS.....	45
Tabel 4.2 Data Penjualan NUBS.....	45
Tabel 4.3 IFE NUBS	48
Tabel 4.4 EFE NUBS	51
Tabel 4.5 Analisis SWOT NUBS.....	52



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi NUBS	40
---	----

