

BAB V

PENUTUP

1.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari analisis penelitian ini dan dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut yaitu strategis yang tepat dilaksanakan oleh PT. Sarana Lombok Utama berada pada strategi yang terdiri dari:

1. Strategi pengembangan produk

Strategi pengembangan produk, Pengembangan produk adalah strategi yang berupaya meningkatkan penjualan dengan memperbaiki atau memodifikasi produk/jasa yang sudah ada. Pengembangan produk biasanya memerlukan biaya yang besar untuk penelitian dan pengembangan (David/2006). Contohnya memasarkan produk pengembangan aspal yang sudah dilakukan oleh Kantor pusat yaitu PT JAYA TRADE INDONESIA diantaranya adalah JAP57 (Jaya Aspal Polimer) yang telah dikembangkan oleh perusahaan. Pengembangan produk yang dilakukan PT. Sarana Lombok Utama yaitu dengan memperhatikan pemasokan aspal yang Memiliki daya tampung tangka timbun stok aspal yang cukup besar

2. Meningkatkan strategis bisnis

Meningkatkan hubungan dengan pemasok membuat stok aspal PT. Sarana Lombok Utama selalu terpenuhi. Menjalin hubungan yang baik dengan konsumen serta meningkatkan pelayanan seperti menjalin komunikasi yang inten dengan

pihak-pihak terkait dan selalu meningkatkan pelayanan pendistribusian aspal dengan menjaga ketepatan waktu pengiriman, menjaga kualitas dan kuantitas barang tetap terjaga dengan baik.

3. Strategi penetrasi pasar

Strategi penetrasi pasar PT. Sarana Lombok Utama yaitu perusahaan berfokus pada penjualan produk-produk yang ada di pasar yang telah ada sebelumnya dengan tujuan mempertahankan atau meningkatkan pasar, aman dari dominasi pertumbuhan pasar, restrukturisasi pasar matang oleh maneuver dari kompetitor dan meningkatkan penjualan kepada konsumen-konsumen yang ada.

1.2. Saran

Dari data di atas maka peneliti menyarankan di antaranya adalah:

1. Bagi PT. Sarana Lombok Utama harus mempertahankan strategi yang sudah ada dengan meningkatkan pelayanan kepada konsumen melakukan pengembangan produk, penetrasi pasar dan strategi bisnis yang lebih baik lagi di karenakan terdapat 3 kompetitor yang merupakan ancaman pangsa pasar di wilayah Nusa Tenggara Barat. Menyiapkan ketrampilan dan pelatihan kepada karyawan lebih baik lagi untuk menghadapi persaingan Sumber Daya Manusia harus selalu di tingkatkan menempatkan Sumber Daya Manusia dengan tepat dan sesuai dengan kemampuan dan keahliannya.
2. Bagi penelitian berikutnya Penelitian ini tidak lepas dari keterbatasan, penelitian ini terfokus pada PT. Sarana Lombok Utama. Untuk penelitian selanjutnya peneliti menyarankan untuk mengangkat tentang peningkatan

sumber daya manusi dan menjalin hubungan emosional dengan konsumen
konsumen yang ada demi peningkatan dan pelayanan.



DAFTAR PUSTAKA

- Aprizal, Hendry. *Efektifitas Segmentasi Pasar terhadap Peningkatan Volume Penjualan pada PT. Semen Tonasa di Pangkep*. Jurnal. 2011, <https://core.ac.uk/download/pdf/25486358.pdf> (25/12/2019)
- Azizah. *Analisis Pengaruh Strategi Segmentation, Targeting dan Positioning (STP) Terhadap Penjualan Produk Asuransi Fullnadi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Cirebon*. Jurnal 2014. Melalui <http://core.ac.uk> (25/12/2019)
- Carpenter, M.A., & Sanders, W.G. (2007). *Strategic management; A dynamic perspective, concepts and cases*. Pearson Prentise All.
- Day, G.S., & Wensley, R. (1988), *Assessing Advantages: A framework for diagnosing competitive superiority*, Journal of Marketing, 3
- Karase, Hasnawati. *Strategi Segmentasi Pasar Terhadap Volume Penjualan Busana Muslim pada CV Rabbani Asysa*. Jurnal. 2014, Melalui <http://repository.unhas.ac.id/handle/123456789/10927> (25/12/2019)
- Kotler, Phillip dan Gery. *Armstrong, prinsip-prinsip pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2009
- Kotler, P. and G. Armstrong. 2004. *Dasar-dasar Pemasaran*, Edisi Kesembilan. Jakarta: Penerbit Indeks
- Kotler, P. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Indeks Media Group Purwanto, I. 2008. *Manajemen Strategi*. Bandung: CV Ryama
- Lexy.J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2000
- Lofland dan Lofland dikutip oleh Dr.Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Rosdakarya, 2006
- Marsyelia, Karyana, Hendry. *Pengaruh strategi pemasaran terhadap peningkatan*

penjualan pada perusahaan dengan menetapkan alumni dan mahasiswa Universitas Bina Nusantara sebagai objek penelitian. Vol 3 No. 2 November 2012:882-897 <https://journal.binus.ac.id> (25/12/2019)

Robbins, D. K., & Pearce, II, J. A. (1992). Turaround: Retrenchment and recovery. *Strategic Management Journal*, 13(4), 287-309.

Rohaeni, Heni. *Peranan Promosi Melalui Personal selling Terhadap Volume Penjualan*. Jurnal. Bandung: ASM BSI, 2016, melalui <https://ejournal.bsi.ac.id>

Setiadi, Nugroho J. 2003. *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Kencana

Setiadi, Nugroho J. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Prenada media Group, 2015.

Sunarti. *Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan ekspor (studi pada PT. Kaltim Prima Coal)*. Jurnal Administrasi Bisnis. Vol 42. 2017 <https://www.neliti.com> (25/12/2019)

Sugiono. *Metode Penelitian Manajemen*. Jurnal. Bandung: Alfabeta, 2013.

Tjiptono, F & Gregorius C.D., (2007), *Pemasaran strategik*, Yogyakarta; Penerbit Andi,

Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran Edisi III*. Yogyakarta: CV. Andi Offset



LAMPIRAN-LAMPIRAN



Dokumentasi Wawancara Dengan General Manager, Manager Keuangan Dan Staf Bag Pemasaran PT. Sarana Lombok Utama



PT. Sarana Lombok Utama
AGEN ASPAL CURAH
No. Register : 728260

Perihal : Surat Keterangan Penelitian

NO: 009/SLo-AC/II/2020

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lalu Muhamad Mukhlis
Jabatan : Manager
Perusahaan : PT. Sarana Lombok Utama
Alamat : Komplek Pelabuhan Lembar, Lombok Barat NTB


Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Tolip Suprianto
Nim : 216120119
Tempat & Tanggal Lahir : Jombang 21 Juli 1978
Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Study : Administrasi Bisnis
Universitas : Muhammadiyah Mataram
Alamat : Mataram

Menerangkan bahwasanya saudara tersebut di atas telah selesai melaksanakan kegiatan penelitian di PT. Sarana Lombok Utama mulai dari tanggal 01 Desember s.d 01 Januari 2020 dalam rangka penyusunan skripsi dengan Judul “ Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Pesaing Penjualan Aspal Curah Di Nusa Tenggara Barat studi kasus PT. sarana Lombok Utama.

Demikian Surat keterangan penelitian ini di buat untuk di gunakan sebagaimana mestinya

Lembar, 06 Januari 2020
PT Sarana Lombok Utama


Lalu Muhamad Mukhlis
Manager

Komplek Pelabuhan Lembar, Lombok Barat, NTB 83364
Telp. : (0370) 681532
Fax. : (0370) 681257
Email : slolombok@yahoo.com

AGEN ASPAL PERTAMINA

The logo of Universitas Muhammadiyah Mataram is a yellow shield with a blue border. It features a central sunburst, a green leaf, and a blue and white floral garland. The text "UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH" is written in white at the top, and "MATARAM" is written in white at the bottom.

**LAMPIRAN LEMBAR
KONSULTASI, BERITA
ACARA, DAN ABSTRACT**



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 1 Tlp.639180-0633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : TOLIP SUPRIANTO

NIM : 216120119

Konsentrasi : Entrepreneur

Dosen Pembimbing II: Dr. H. Muhammad Ali, M. Si

Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENGHADAPAI PESAING PENJUALAN ASPAL CURAH DI
Nusa Tenggara Barat (Studi Kasus: PT SARANA LOMBOK
UTAMA)

No	Hari dan Tanggal		Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
	Keluar	Masuk		
1	Jumiat 31/1-20		- Penelitian terdahulu - Kulipan - Abstrak	
2				
3	3/2-20		Aspek utk di uji skripsi	

Mataram,

Mengetahui,

Program Studi Administrasi Bisnis

Ketua

Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MIM
NIDN: 082810404

Dosen Pembimbing I

Dr. H. Muhammad Ali, M. Si
NIDN: 0806066801



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 1 Tlp.639180-0633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : TOLIP SUPRIANTO
NIM : 216120119
Konsentrasi : Entrepenuer
Dosen Pembimbing II: Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENGHADAPAI PESAING PENJUALAN ASPAL CURAH DI
Nusa Tenggara Barat (Studi Kasus: PT SARANA LOMBOK
UTAMA)

No	Hari dan Tanggal		Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
	Keluar	Masuk		
1	18.01.2020	18.01.2020	Si 3 hiruutika, latar belakang teori	
2	28.01.2020	27.01.2020	Pembahasan hasil kewan cara	
3	31.01.2020	31.01.2020	ACC lanjutkan ke pembimbing	

Mataram,

Mengetahui,

Program Studi Administrasi Bisnis

Dosen Pembimbing II

Ketua

Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM

NIDN: 082810404

Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM

NIDN: 082810404



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Pada hari ini **Kamis** Tanggal **Tiga Belas** Bulan **Februari** Tahun **2020** pukul **09.30** Wita telah diselenggarakan **Ujian Skripsi** bertempat di Ruang Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram dan dinyatakan **LULUS / ~~TIDAK LULUS~~** dengan predikat **~~CUKUP~~ / ~~MEMUASKAN~~ / SANGAT MEMUASKAN / CUM LAUDE**, Mahasiswa :

Nama : **TOLIP SUPRIANTO**
NIM : **216120119**
Jurusan : **Administrasi**
Program Studi : **Administrasi Bisnis.**
Konsentrasi : **ENTERPRENEUR**
Fakultas : **Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram**
Judul Skripsi : **"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Pesaing Penjualan Aspal Curah Di Nusa Tenggara Barat (NTB) (Studi Kasus PT Sarana Lombok Utama)".**


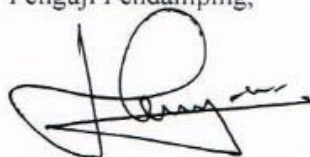

Rekap Nilai dari masing-masing Team Penguji sebagai berikut :

No	Nama Team Penguji Skripsi	Jabatan	IP Yg Diberikan
1	Dr. H. Muhammad Ali, M.Si NIDN. 0806066801	PU	3,54
2	Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM NIDN. 0828108404	PP	3,60
3	Selva, S.E., M.Sc NIDN. 0811118601	PN	3,72
TOTAL			

Jumlah IP **10,86**
AI IP ----- = **3,62**
Jmlh Penguji **25**

Mataram, 13 Februari 2020

TEAM PENGUJI SKRIPSI

Penguji Utama,	Penguji Pendamping,	Penguji Netral,
 Dr. H. Muhammad Ali, M.Si NIDN. 0806066801	 Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM NIDN. 0828108404	 Selva, S.E., M.Sc NIDN. 0811118601



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **TOLIP SUPRIANTO**
NIM : 216120119
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTERPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : *"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Pesaing Penjualan Aspal Curah Di Nusa Tenggara Barat (NTB) (Studi Kasus PT Sarana Lombok Utama)"*.

KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	3,5	7	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3,5	7	
3	Wawasan Pengetahuan	2	4	8	
4	Methodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	3	9	
6	Analisa Data	4	3	12	
7	Kesimpulan	2	3,5	7	
8	Konsistensi Bahasan	3	4	12	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
Jumlah		25		88,5	

TOTAL BN 88,5
IP ----- = 3,54

Mataram, 13 Februari 2020
Penguji Utama,


Dr. H. Muhammad Ali, M.Si
NIDN. 0806066801



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.


Nama : **TOLIP SUPRIANTO**
NIM : 216120119
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTERPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Pesaing Penjualan Aspal Curah Di Nusa Tenggara Barat (NTB) (Studi Kasus PT Sarana Lombok Utama)".

KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistimatika	2	3.5	7	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3.6	7.2	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3.7	7.4	
4	Methodologi	3	3.5	10.5	
5	Penyajian Data	3	3.5	10.5	
6	Analisa Data	4	3.5	14	
7	Kesimpulan	2	3.5	7	
8	Konsistensi Bahasan	3	3.5	10.5	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
Jumlah		25		90.1	

TOTAL BN
IP ----- 90.1 = 3.60
TOTAL B 25

Mataram, 13 Februari 2020
Penguji Pendamping,


Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM
NIDN. 0828108404



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **TOLIP SUPRIANTO**
NIM : 216120119
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTERPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : *"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Pesaing Penjualan Aspal Curah Di Nusa Tenggara Barat (NTB) (Studi Kasus PT Sarana Lombok Utama)"*.

KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistimatika	2	3,5	7	
2	Latar Belakang / Alasan	2	4	8	
3	Wawasan Pengetahuan	2	4	8	
4	Methodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	3,5	10,5	
6	Analisa Data	4	3,5	14	
7	Kesimpulan	2	3,5	7	
8	Konsistensi Bahasan	3	4	12	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
Jumlah		25		93/25	

TOTAL BN 3,72
IP -----
TOTAL B

Mataram, 13 Februari 2020
Penguji Netral,

Selva, S.E., M.Sc
NIDN. 0811118601

ABSTRACT

Analysis of Marketing Strategy in Facing Competitors of Bulk Asphalt Sales in West Nusa Tenggara

Case Study at PT Sarana Lombok Utama

Advisor I : Dr. H. Muhammad Ali, M. Si

Advisor II : Lalu Hendra Maniza, S. Sos, M.M

This study aims to formulate a competitive strategy that will be used by PT Sarana Lombok Utama. The formulation of this competitive strategy is based on an analysis of internal and external environmental conditions that exist at PT Sarana Lombok Utama. This competitive strategy is very important for PT Sarana Lombok Utama because PT Sarana Lombok Utama is currently facing several problems, including intense competition, so that the sale of bulk asphalt has decreased. PT Sarana Lombok was established in 2005. Currently there are four competitors of Asphalt agents in NTB, namely PT Wahani Indah Asri in the Badas Port of Sumbawa which was established in 2012, PT Sarana Bumi Utama in the North Lombok Carik Port which was established in 2018, PT Bitumen Andatu at the Port of Badas in Sumbawa which was established in 2018, and PT Sarana Lombok Utama. By using this competitive strategy, it is expected that PT. Sarana Lombok Utama is able to show competitive advantage and be able to improve its performance.

Analysis of internal environmental conditions is done by direct observation or observation to the population of PT Sarana Lombok Utama's employees as many as 4 people and from external parties 2 people. Data collection is done by observation, interviews, and documentation. The analytical method used is the SWOT matrix (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats).

Using the results of the analysis of internal and external environmental conditions, a SWOT matrix is then arranged to produce several alternative strategies. The results of the research resulted in a strategy, namely: 1) Product development strategy by marketing asphalt development products that have been carried out by the Head Office namely PT JAYA TRADE INDONESIA; 2) Improving business strategy with suppliers makes PT Sarana Lombok Utama's asphalt stock always fulfilled; 3) Establish a good relationship with consumers and improve services; 4) Market penetration strategies to overcome existing weaknesses by taking advantage of opportunities owned by PT Sarana Lombok Utama.

Keywords: marketing strategy, sales, bulk asphalt

MENGESAHKAN
SALINAN FOTO COPY SESUAI ASLINYA
MATARAM

KEPALA
UMUM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM

H. SYAHRIR IDRIS, M. A. Ph.D
NIP. 1972013019970211000