

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK ELEVATOR
(Studi Kasus Pada PT Superhelindo Jaya Yogyakarta)**

TESIS

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Magister Manajemen



Oleh :
RUDI HARTONO
NIM : 2208051039

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN
2024**

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK ELEVATOR (Studi Kasus Pada PT Superhelindo Jaya Yogyakarta)

Oleh :
RUDI HARTONO
NIM : 2208051039

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Pada Tanggal: 25 Oktober 2024
Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

Menyetujui,

Ketua Penguji : Dr. Fitroh Adhila, S.E., M.Si., CMA.

Anggota Penguji I : Dr. Purwoko., M.M.

Anggota Penguji II : Dr. Sukardi., M.M.

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Ahmad Dahlan



Drs. Fitri Yuniarti, S.E., M.Si., CIQnR.
NPM. 19700620 199601 011 0784345

PERSETUJUAN TESIS
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK ELEVATOR
(Studi Kasus Pada PT Superhelindo Jaya Yogyakarta)

Diajukan oleh :

RUDI HARTONO
NIM : 2208051039

Disetujui oleh :

Pada tanggal : 25 Oktober 2024

Pembimbing 1


Dr. Fitroh Adhila, S.E., M.Si., CMA
NIPM:197407082001020110881525

Pembimbing 2


Dr. Purweko, M.M.
NIPM:197011182016021111413365

PERNYATAAN ORISINALITAS TESIS

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya selama ini, bahwa di dalam naskah Tesis ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Tesis ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Tesis ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (MAGISTER MANAJEMEN) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Yogyakarta, 25 Oktober 2024

Mahasiswa



Rudi Hartono

NIM. 2208051039

PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

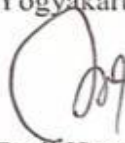
Nama : Rudi Hartono
NIM : 2208051039
E-mail : 2208051039@webmail.uad.ac.id
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Magister Manajemen
Judul Tesis : "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan
Produk Elevator (Studi Kasus Pada PT Superhelindo Jaya
Yogyakarta)"

Dengan ini saya menyerahkan hak sepenuhnya kepada Perpustakaan Universitas Ahmad Dahlan untuk menyimpan, mengatur akses serta melakukan pengelolaan terhadap karya saya ini dengan mengacu pada ketentuan akses tugas akhir elektronik sebagai berikut:

☒ Saya mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Repository Perpustakaan Universitas Ahmad Dahlan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 25 Oktober 2024



Rudi Hartono

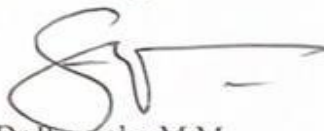
Mengetahui,

Pembimbing 1



Dr. Fitroh Dahlia, S.E., M.Si., CMA.
NIPM: 197407082001020110881525

Pembimbing 2



Dr. Purwoko, M.M
NIPM: 197011182016021111413365

MOTTO

"Man jada wa Jadda (Siapa yang mau berusaha dia yang akan mendapatkan)."

"Bersyukur adalah kunci untuk mendapatkan kebahagiaan yang lebih besar"

"Ciptakan kesempatanmu sendiri, sukses datang kepada mereka yang berani
mengambil tindakan"

----- o O o -----

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim Alhamdulillah, dengan rasa penuh syukur saya panjatkan kepada Allah Subhanahu Wata'ala, saya persembahkan hasil tesis ini untuk :

1. Keluarga tercinta, Istri tercinta yang sangat support dan dengan kerelaan luar biasa memberikan ruang dan waktu bagi saya untuk bisa meng *upgrade* pengetahuan dan menambah wawasan.
2. Keluargaku tercinta, terimakasih banyak selalu memberi pencerahan, dukungan dan mendoakan demi kelancaran selama proses penyusunan tesis ini.
3. Ibu Dr. Fitroh Dahlia, S.E., M.Si., CMA Bapak Dr. Purwoko, M.M dan selaku Dosen Pembimbing tesis yang senantiasa meluangkan waktunya untuk memberikan dorongan moral, masukan dan saran selama penulisan tesis sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
4. Sahabat-sahabat MM UAD angkatan 13 dan seluruh keluarga besar UAD seluruh dosen dan staff terima kasih atas nasihat, semangat perhatian dan kebersamaannya selama ini.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah *rabbi* *'aalamiin*, yang pertama dan utama senantiasa kita ucapkan puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah begitu banyak melimpahkan berbagai kenikmatan kepada kita, nikmat iman, nikmat islam, nikmat sehat dan sempat sehingga penulis mendapatkan berbagai pertolongan dan kemudahan dalam menyelesaikan tesis ini sebagai tugas akhir untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Magister Manajemen di kampus tercinta Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.

Dalam proses penelitian dan penyusunan tesis ini, penulis sangat menyadari akan banyaknya kekurangan dan kelemahan sehingga selesainya tesis ini tentu tidak terlepas dari banyaknya bantuan, doa dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus dan mendalam kepada pihak-pihak yang terhormat, yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. Muchlas, M.T., selaku Rektor Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Dini Yuniarti, S.E, M.Si., CIQnR, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.
3. Ibu Dr. Fithroh Adhilla, S.E, M.Si., CMA, selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta, sekaligus banyak memberikan pendampingan dan saran dalam penulisan tesis ini.

4. Ibu Dr. Salamatun Asakdiyah, M.Si, selaku Sekretaris Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.
5. Bapak Dr. Purwoko, M.M selaku dosen pembimbing satu yang telah bersedia membimbing, mengarahkan dan memberi saran dengan sabar dalam proses penelitian dan penyusunan tesis ini.
6. Ibu Dr. Fitroh Dahlia, S.E., M.Si., CMA selaku dosen pembimbing dua yang telah bersedia membimbing, mengarahkan dan memberi saran dengan sabar dalam proses penelitian dan penyusunan tesis ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen serta Tenaga Kependidikan Program Studi Magister Manajemen -mohon maaf tidak dapat menyebut satu demi satu- atas segala ilmu, wawasan, kerjasama dan bantuan yang telah diberikan.
8. Pimpinan dan Seluruh rekan di PT Superhelindo Jaya Yogyakarta yang sangat luar biasa.
9. Segenap keluarga tercinta, istri dan anak saya yang dengan penuh kasih sayangnya terimakasih atas segala do'anya telah memberikan dukungan yang tulus dan tak terhingga
10. Sahabat kuliah di MM13 Program Studi Magister Manajemen Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta atas persahabatan dan persaudaraannya.
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu demi satu, yang dengan tulus ikhlas memberikan doa dan dukungan serta bantuannya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini.

Atas semua doa dan dukungan baik moril maupun material yang telah diberikan kepada penulis, baik dalam menjalani kuliah magister maupun menyelesaikan tesis ini, sekali lagi penulis ucapkan banyak terima kasih. Teriring doa semoga kebaikan Bapak Ibu semuanya dicatat Allah SWT sebagai amal sholeh yang mendapatkan balasan pahala berlimpah. Syukron

Yogyakarta, 25 Oktober 2024

Penulis,

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'R' followed by a smaller, more fluid signature.

Rudi Hartono

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERSETUJUAN TESIS	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS TESIS	iv
PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
<i>ABSTRACT</i>	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	8
1.3 Pembatasan Masalah	9
1.4 Pertanyaan Penelitian	10
1.5 Tujuan Penelitian	10
1.6 Manfaat Penelitian	10
BAB II PROFIL PERUSAHAAN	12
2.1 Sejarah PT Superhelindo Jaya	12
2.2 Visi dan Misi	13
2.3 Produk Elevator dari PT Superhelindo Jaya	14
BAB III KAJIAN PUSTAKA	21
2.1 Kajian Teori	21
1. Strategi Pemasaran	21
2. <i>Marketing Mix</i>	25
2.2 Penelitian yang Relevan	34
2.3 Kerangka Pikir	37
BAB IV METODE PENELITIAN	39

2.1 Lokasi Penelitian.....	39
2.2 Waktu Penelitian	39
2.3 Bentuk Penelitian	40
2.4 Sumber Data dan Informan Penelitian	41
2.5 Teknik Pengumpulan Data.....	42
2.6 Teknik Sampling	44
2.7 Validitas Data.....	45
2.8 Proses Analisis Data.....	46
2.9 Teknik Analisis Data.....	48
 BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	49
4.1 Strategi Pemasaran PT Superhelindo Jaya Yogyakarta	49
4.2 Pembahasan.....	63
 BAB VI KESIMPULAN	68
5.1 Kesimpulan	68
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	69
5.3 Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA.....	72

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Kajian terhadap Penelitian Terdahulu	34
Tabel 4. 1 Tanggapan Konsumen Atas Produk	51
Tabel 4. 2 Tanggapan Konsumen Atas Promosi	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Penjualan Produk PT. Superhelindo Jaya Yogyakarta	2
Gambar 2. 1 Kerangka Pikir Penelitian	37
Gambar 3. 2 Model Interaktif	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar pertanyaan untuk manajer cabang.....	75
Lampiran 2. Daftar pertanyaan untuk manajer pengembangan produk	75
Lampiran 3. Daftar Pertanyaan Untuk Manajer Pemasaran	75
Lampiran 4. Daftar Pertanyaan Untuk Manajer Keuangan	76
Lampiran 5. Daftar Pertanyaan Untuk Pegawai Bagian Pemasaran	76
Lampiran 6. Daftar pertanyaan untuk HRD	76
Lampiran 7. Daftar Pertanyaan Untuk Konsumen	77
Lampiran 8. Daftar Pertanyaan Untuk Kosultan	77
Lampiran 9. Hasil Wawancara dengan manajer cabang.....	79
Lampiran 10. Hasil Wawancara dengan manajer pengembangan produk	81
Lampiran 11. Hasil Wawancara dengan Manajer Pemasaran	83
Lampiran 12. Hasil Wawancara dengan Manajer Keuangan	85
Lampiran 13. Hasil Wawancara dengan Bagian Pemasaran	85
Lampiran 14. Hasil Wawancara dengan HRD	87
Lampiran 15. Hasil Wawancara dengan Konsumen I	88
Lampiran 16. Hasil Wawancara dengan Konsumen II.....	90
Lampiran 17. Hasil Wawancara dengan Konsumen III	92
Lampiran 18. Hasil Wawancara dengan Kosultan	94
Lampiran 19. Hasil Wawancara dengan Kontraktor	95