

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA TOKO LAPTOP
PT PORTAL BIZ NUSANTARA**

***MARKETING STRATEGY ANALYSIS AT PT PORTAL BIZ
NUSANTARA LAPTOP SHOP***

Oleh
MIKA DELIANA MANIK
61201021008956

SKRIPSI



**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI**

2025

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA TOKO LAPTOP PT PORTAL BIZ
NUSANTARA**

***MARKETING STRATEGY ANALYSIS AT PT PORTAL BIZ NUSANTARA LAPTOP
SHOP***

**Oleh
MIKA DELIANA MANIK
61201021008956**

SKRIPSI

Telah disahkan dan disetujui Pada:

Tempat : Depok

Tanggal : 12 Juli 2025

Dosen Pembimbing

Ketua Jurusan Manajemen

Yose Cahyo Benardi Widhayoga, SE, M.Si
NIDN: 0423057903

Drs. Henky Hendrawan., MM., M.Si
NIDN: 0416076506

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Prof., Dr., Abdul Hamid., M.S.
NUPTK: 201706570

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA TOKO LAPTOP PT
PORTAL BIZ NUSANTARA**

***MARKETING STRATEGY ANALYSIS AT PT PORTAL BIZ
NUSANTARA LAPTOP SHOP***

**Oleh
MIKA DELIANA MANIK
61201021008956**

SKRIPSI

Telah diujikan Pada:
Tempat : Depok
Tanggal : 12 Juli 2025

Ketua Penguji

**Muhammad Aziz Winardi N, ST, MM
NIDN/NUPTK: 042512770**

Anggota Penguji

**Ricky Rizkie, SE, MM
NIDN/NUPTK:0009067609**

Mengetahui,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

**Drs. Henky Hendrawan., MM., M.Si.
NIDN: 0416076506**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini;

Nama Lengkap : MIKA DELIANA MANIK

NIM : 61201021008956

Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA TOKO LAPTOP PT
PORTAL BIZ NUSANTARA JAKARTA SELATAN

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Hasil penelitian dan penulisan dari skripsi saya adalah murni hasil pemikiran saya yang dikuatkan dengan adanya cek plagiasi sesuai dengan aturan yang berlaku di Sekolah Tinggi Ilmu ekonomi GICI.
2. Hasil Penelitian dan Penulisan dari Skripsi saya ini, dengan ini dialihkan hak nya kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk paten dan juga hal-hal yang berkaitan.
3. Penulisan Hasil Penelitian dan ini (Skripsi) telah mengikuti kaidah-kaidah yang berlaku di lingkungan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
4. Apabila dikemudian hari, bahwa hasil Penelitian ini dan penulisan Skripsi ini mempunyai kesamaan atau terdapat unsur penjiplakan terhadap karya ilmiah orang lain, maka dengan ini saya siap menerima sanksi berupa:
 - a. Pencabutan gelar kesarjanaan saya yang telah saya terima.
 - b. Pencabutan ijazah saya sesuai dengan aturan atau undang-undang yang berlaku.

Demikian Surat Pernyataan saya buat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Depok, 12 Juli 2025

MIKA DELIANA MANIK

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA TOKO LAPTOP PT PORTAL BIZ NUSANTARA JAKARTA SELATAN

Abstrak

Penelitian ini menganalisis strategi pemasaran pada toko laptop PT Portal Biz Nusantara, yang menghadapi persaingan ketat di industri ritel elektronik. Tujuan penelitian adalah memahami efektivitas strategi pemasaran yang digunakan, mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan, serta memberikan rekomendasi untuk meningkatkan performa perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan analisis SWOT, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, dan Matriks QSPM. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara dengan manajer, supervisor, admin marketing, dan sales, serta kuesioner kepada pelanggan. Hasil analisis menunjukkan bahwa PT Portal Biz Nusantara berada pada kuadran V Matriks IE, mengindikasikan posisi sedang yang memerlukan strategi "Grow and Build". Strategi integrasi, dengan total nilai daya tarik strategis (TAS) 4.70 pada Matriks QSPM, diidentifikasi sebagai strategi paling sesuai untuk memperkuat posisi perusahaan di pasar.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, Matriks QSPM, PT Portal Biz Nusantara.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus, Tuhan Yang Maha ESA, penulis panjatkan karena Berkat, kuasa dan kasihnya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini tepat pada waktunya, Penelitian dengan judul ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA TOKO LAPTOP PT PORTAL BIZ NUSANTARA JAKARTA SELATAN. disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan penulis memilih judul tersebut adalah untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Portal Biz Nusantara dalam meningkatkan penjualan dan daya saing di pasar laptop. Penelitian ini bertujuan untuk memahami efektivitas strategi pemasaran yang digunakan, mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan strategi tersebut, serta memberikan rekomendasi yang dapat meningkatkan performa pemasaran perusahaan. Dalam proses penulisan penelitian ini, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh karena pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Mildy Rifai., S.E. selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI dengan baik.
2. Bapak Prof. Dr. Abdul Hamid., MS. selaku Ketua Yayasan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan baik.
3. Bapak Dr. (Cand) Eko Yulawan, SE, M.Si selaku Wakil Ketua I Bidang Akademik.
4. Bapak Drs. Henky Hendrawan, S.Pd, MM, M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE GICI yang terus berusaha untuk memajukan prodi hingga kini telah mendapat akreditasi B.
5. Bapak Yose Cahyo Benardi W, SE, MSi M.Si selaku pembimbing penulis yang selalu meluangkan waktu untuk memberikan saran dan masukan dalam pembuatan skripsi ini.
6. Untuk kedua Orang Tuaku yang tercinta Op Karina Manik/ Br Nainggolan yang selalu menjadi tempat saya bersandar dan memberikan motivasi di saat saya

melewati masa sulit dalam menyelesaikan skripsi ini. Kasih sayang, doa, dan harapan kalian adalah anugerah terindah yang mengiringi setiap langkah saya.

7. Rekan-rekan Angkatan 2021 yang telah bersama-sama berjuang menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan sepenuh hati.
8. Teruntuk pasangan penulis Rahmat Agung gumelar yang selalu membantu penulis dalam berdiskusi sampai saat ini terima kasih atas waktu yang telah diberikan.
9. Teruntuk Bapak Ibu PT. portal biz nusantara terima kasih atas support dan bantuan yang penulis terima selama bekerja DI PT portal biz nusantara.
10. Serta untuk semua rekan-rekan terbaik yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan banyak bantuan luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.
11. Terakhir terima kasih untuk penulis yaitu diri saya sendiri yang sudah berjuang sampai berada di titik ini, semoga selalu ada hal indah diujung jalan sana.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih Terdapat banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran serta kritik yang membangun dari seluruh pembaca semuanya. Saya berharap, di masa yang akan mendatang nanti tulisan ini akan berguna dan bermanfaat. Akhir kata saya ucapkan secara mendalam terimakasih.

Penulis,

MIKA DELIANA MANIK

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR PROPOSAL.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Batasan Masalah	4
1.4. Rumusan Masalah.....	4
1.5. Tujuan Penelitian	5
1.6. Manfaat Penelitian.....	5
1.7. Sistematika Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Strategi Pemasaran.....	7
2.1.1 Pengertian Strategi	7
2.1.2 Pengertian Pemasaran	8
2.1.3 Macam-Macam Strategi Pemasaran	9
2.1.4 Bauran Strategi Pemasaran.....	11
2.1.5 Strategi Kepuasan Pelanggan.	16
2.1.6 Faktor-Faktor Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan.....	17
2.1.7 Loyalitas Pelanggan	18

2.2 Alat – Alat Strategi.....	19
2.2.1 Analisis SWOT	19
2.2.2 Komponen Analisis SWOT.....	20
2.2.3 Tujuan dan Manfaat Analisis SWOT	21
2.2.4 Matriks SWOT	23
2.2.5 Matriks IFE	24
2.2.6 Matriks EFE	25
2.2.7 Matriks Internal – Eksternal (IE Matrix).....	25
2.2.8 Matriks Quantative Strategic Planning Matrix QSPM.....	25
2.2.9 Definisi dan cara Menghitung Bobot dan Rating	25
2.3 Hasil Penelitian Sebelumnya	27
2.4 Kerangka Berpikir	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	31
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	31
3.2 Jenis Penelitian	31
3.3 Sumber Data	32
3.4 Sampel dan Informan Penelitian	33
3.5 Teknik Pengumpulan Data	33
3.6 Metode Analisis Data	34
3.7 Strategi Penelitian.....	35
3.8 Tahap Analisis	36
3.8.1 Matriks Swot	35
3.8.2 Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFE).....	38
3.8.3 Matriks Faktor Strategi Internal (IFE)	39
3.8.4 Matriks Internal-Eksternal (IE).....	40
3.9 Tahap Pengembalian Keputusan.....	41
3.9.1 Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (QSPM)	41
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	42
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	42
4.1.1 Data Umum Perusahaan	42
4.1.2 Sejarah Perusahaan dan Perkembangannya.....	42

4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan	42
4.1.4 Tugas dan Fungsi Perusahaan.....	43
4.1.5 Struktur Organisasi Perusahaan.....	43
4.2 Tahap Masukan	45
4.2.1 Matriks Faktor Strategi Internal (IFE)	45
4.2.1.1 Identifikasi Lingkungan Internal	45
4.2.1.2 Hasil Matriks IFE	45
4.2.2 Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFE)	45
4.2.2.1 Identifikasi Lingkungan Eksternal	45
4.2.2.2 Hasil Matriks EFE	47
4.3 Tahap Analisis	53
4.3.1 Analisis Faktor Penentu Strategi	53
4.3.1.1 Hasil Wawancara Dengan PT Portal Bizz.....	53
4.3.2 Matriks SWOT	54
4.3.3 Matriks Internal-Eksternal (IE)	56
4.4 Tahap Pengambilan Keputusan	58
4.4.1 Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (QSPM)	58
4.5 Strategi PT Portal Biz Nusantara.....	59
BAB V PENUTUP.....	60
5.1 Kesimpulan	60
5.2 Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	62

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Target dan Pencapaian Penjualan Tahun 2024	2
Tabel 2.1 Matriks SWOT	23
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	28
Tabel 3.1 Jadwal Penelitian	31
Tabel 3.2 Matriks EFE	35
Tabel 3.3 Matriks IFE.....	36
Tabel 3.4 Matriks SWOT	37
Tabel 3.5 Matriks QSPM.....	41
Tabel 4.1 Faktor Peluang Perusahaan.....	45
Tabel 4.2 Faktor Ancaman Perusahaan	46
Tabel 4.3 Tabel Matriks IFE Perusahaan	47
Tabel 4.4 Tabel Peluang Perusahaan IFE.....	49
Tabel 4.5 Tabel Ancaman Perusahaan IFE	50
Tabel 4.6 Tabel Matriks EFE Perusahaan	52
Tabel 4.8 Hasil Matriks SWOT PT Portal Biz Nusantara	55
Tabel 4.9 Tabel Matriks QSPM PT Portal Biz Nusanatra	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	30
Gambar 3.1 Matriks IE	42
Gambar 4.2 Hasil Matriks IE.....	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pernyataan Kuesioner Matriks IFE dan EFE	65
Lampiran 2. Pertanyaan Wawancara	66
Lampiran 3. Dokumentasi Wawancara	67
Lampiran 4. Output SPSS	68
Lampiran 5. Tabel T.F.R.....	69
Lampiran 6. CV.....	70
Lampiran 7. Kartu Bimbingan.....	71