

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UPAYA MENINGKATKAN
PENDAPATAN JASA EKSPEDISI PADA PT SINAR CENDANA**

ABDIPUTRA SURABAYA



POLITEKNIK NEGERI BALI

Disusun untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana
Terapan Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan
Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali

Oleh:

VIVIEN ELZA DWI ARYANA

NIM. 1815744089

JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2022

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UPAYA MENINGKATKAN
PENDAPATAN JASA EKSPEDISI PADA PT SINAR CENDANA**

ABDIPUTRA SURABAYA



POLITEKNIK NEGERI BALI

Disusun untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana
Terapan Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan
Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali

Oleh:

VIVIEN ELZA DWI ARYANA

NIM. 1815744089

JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2022

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

1. Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Upaya Meningkatkan Pendapatan Jasa Ekspedisi Pada PT. Sinar Cendana Abdiputra Surabaya
2. Penulis
 - a. Nama : Vivien Elza Dwi Aryana
 - b. NIM : 1815744089
3. Jurusan : Administrasi Niaga
4. Program Studi : Manajemen Bisnis Internasional

JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
Badung, 05 Agustus 2022

Menyetujui:

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Drs. I Ketut Yasa, M M

I Ketut Muderana, SE., M.Si.

NIP.196102271990031001

NIP.196212311988031012

HALAMAN TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN
JASA EKSPEDISI PADA PT SINAR CENDANA ABDIPUTRA SURABAYA

OLEH:

Vivien Elza Dwi Aryana

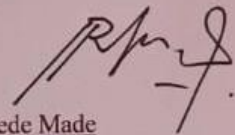
1815744089

Disahkan:

Penguji I

Ketua Penguji

Penguji II



Dr. I Ketut Santra, M.Si

Drs. I Ketut Yasa, M M

I Gede Made
Subagiana, SE.MM

NIP. 196710211992031002

NIP.196102271990031001

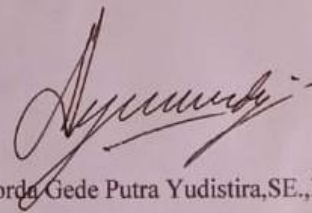
NIP.196007071990031002

Mengetahui
Jurusan Administrasi Niaga
Ketua

Badung, 30 Agustus 2022
Prodi, Manajemen Bisnis Internasional
Ketua



Dr. I Ketut Santra, M.Si
NIP. 196710211992031002



Cokorda Gede Putra Yudistira, SE., MM.
NIP. 196808271993031002

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**“Jangan menilai saya dari kesuksesan, tetapi nilai saya dari seberapa sering
saya jatuh dan berhasil bangkit kembali.”**

--Nelson Mandela--

Ucapan syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia yang telah diberikan kepada saya, sehingga saya dapat sabar dan tegar dalam menyelesaikan skripsi saya yang berjudul “Strategi Promosi Produk Tabungan Emas Dalam Meningkatkan Nasabah Pada PT Pegadaian Cabang Renon”. Dalam penelitian dan penyusunan skripsi ini, penulis banyak dibantu, dibimbing dan didukung oleh banyak pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis sangat ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada:

1. Dosen pembimbing I, Bapak Drs. I Ketut Yasa, M M., terima kasih atas segala bimbingan yang telah bapak berikan, segala motivasi dan juga nasehat yang menjadi penyemangat bagi saya untuk segera menyelesaikan skripsi. Terima kasih karena telah sabar membimbing saya dan telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing saya.

2. Dosen pembimbing II, Bapak I Ketut Muderana,SE.,M.Si., terima kasih atas segala bimbingan yang telah bapak berikan, segala motivasi dan juga nasehat yang menjadi penyemangat bagi saya untuk segera menyelesaikan skripsi. Terima kasih karena telah sabar dan bersedia meluangkan waktu untuk membimbing saya.
3. Kepada Bapak Robert Jostan selaku Direktur Perusahaan PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya, Terima kasih saya ucapkan kepada bapak karena telah bersedia membimbing saya selama melaksanakan penelitian pada PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya dan selalu memberi solusi serta mengarahkan saya jika mengalami kesulitan maupun kekeliruan.
4. Untuk Ibu Dra. Hartati dan Bapak Alm. Sunaryana selaku orang tua saya, terima kasih karena telah memberikan semangat serta dukungan baik secara finansial maupun non finansial.

Akhir kata saya persembahkan skripsi ini. Semoga dengan adanya skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna di masa mendatang.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bahwa Skripsi dengan judul:

“Analisis Strategi Pemasaran Upaya Meningkatkan Pendapatan Jasa Ekspedisi

Pada PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya” adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di suatu perguruan tinggi dan atau sepanjang pengetahuan saya, juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah Skripsi ini, dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, dengan ini saya menyatakan menarik Skripsi yang saya ajukan sebagai hasil karya saya.

Badung, 05 Agustus 2022

Yang menyatakan



Vivien Elza Dwi Aryana

NIM 1815744089

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran upaya meningkatkan pendapatan jasa ekspedisi pada PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya, pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara, dokumentasi, observasi. Teknik analisis yang digunakan untuk menganalisis data adalah teknik deskriptif, kualitatif, dan analisis SWOT. Melalui penggunaan matriks SWOT strategi pemasaran yang dapat di terapkan PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya dalam meningkatkan pendapatan jasa ekspedisi melakukan pemasaran menggunakan media pemasaran harus dimaksimalkan seperti memanfaatkan teknologi komunikasi yang sekarang semakin canggih dan juga membuka target pasar baru. Membuat promosi dalam bentuk audio visual yang menarik dan di promosikan di sosial media yang mendukung promosi audio visual.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Analisis SWOT

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the marketing strategy of efforts to increase the revenue of expedition services at PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya, data collection was carried out by interview, documentation, and observation methods. The analytical techniques used to analyze the data are descriptive, qualitative, and SWOT analysis techniques. Through the use of the SWOT matrix, the marketing strategy that can be applied by PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya in increasing the revenue of expedition services doing marketing using marketing media must be maximized, such as utilizing communication technology that is now increasingly sophisticated and also opening up new target markets. Make promotions in the form of attractive audio-visuals and promote them on social media that supports audio-visual promotions.

Keywords: Marketing Strategy, SWOT Analysis

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan nikmat, dan hikmat-Nya terutama kesempatan dan Kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Upaya Meningkatkan Pendapatan Jasa Ekspedisi Pada PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya” dengan baik.

Hasil penelitian skripsi merupakan salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Terapan pada Program Studi S1 Terapan Manajemen Bisnis Internasional Politeknik Negeri Bali. Penulis mengucapkan terima kasih banyak yang sebesar-besarnya kepada pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tak pernah lupa memberi semangat khususnya kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom , selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu.
2. Bapak Dr. I Ketut Santra, Msi. Selaku ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan dukungan dan kemudahan selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan usulan penelitian ini.

3. Bapak Cokorda Gede Putra Yudistira, SE.,MM selaku Ketua Program Studi Managemen Bisnis Internasional yang telah banyak memberikan arahan dan bantuan kepada penulis selama proses penyusunan usulan penelitian ini.
4. Bapak Drs. I Ketut Yasa, MM. selaku Pembimbing I atas waktu, saran dan motivasi yang sudah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak I Ketut Muderana,SE.,M.Si. selaku Pembimbing II atas waktu, saran dan motivasi yang sudah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Pengajar Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali yang telah mengajar dan membimbing penulis selama mengikuti perkuliahan di Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali.
7. Bapak Robert Jostan selaku Direktur Perusahaan PT SCA, Ibu Ratih Sitoesmi selaku staff PT SCA, beserta para straff lain yang telah membantu dan mendukung penulis dalam melakukan penelitian pada PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya.
8. Bapak Alm. Sunaryana dan Ibu Dra. Hartati selaku orang tua penulis, yang telah memberikan doa, semangat, serta dukungan baik secara finansial maupun non finansial sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Kakak Saya Cynthia Dita Aryana dan Adik saya Amanda Fiolita Aryana serta pacar saya Ibnu Maliki dan seluhur teman saya yang selalu memberikan banyak motivasi, semangat dan selalu membantu penulis sehingga dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang penulis

miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan masukan dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Badung, 05 Agustus 2022

Penulis

DAFTAR ISI

ISI	HALAMAN
SKRIPSI	i
SKRIPSI	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA SKRIPSI	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	xi
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 Telaah Teori	7
2.1.1 Strategi Pemasaran	7
2.1.2 Jasa Ekspedisi	9
2.1.3 Marketing Mix	10
2.1.4 Lingkungan Makro dan Mikro	13
2.2 Penelitian Sebelumnya	15
2.3 Kerangka Konsep	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	24
3.1 Tempat Penetilian	24
3.2 Obyek Penelitian	24

3.3	Sumber Data	25
3.4	Jenis Data Penelitian	25
3.5	Teknik Pengumpulan Data	26
3.6	Teknik Analisis Data	27
3.6.1	Analisis Deskriptif Kualitatif.....	28
3.6.2	Analisis SWOT	28
3.7	Jadwal Penelitian	35
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		36
4.1	Gambaran Umum	36
4.1.1	Sejarah PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya.....	36
4.2	Hasil Analisis dan Pembahasan.....	42
4.2.1	Pengiriman Barang Ekspor Pada PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya	42
4.2.2	<i>Flow Chart</i> Prosedur Ekspor Impor.....	43
4.2.3	Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan	45
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		55
5.1	Kesimpulan.....	55
5.2	Saran	56
DAFTAR PUSTAKA		57

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pendapatan Jasa Ekspedisi	3
Tabel 3.1 Matrik IE	32
Tabel 3.2 Matrik Analisis SWOT.....	34
Tabel 3.3 Jadwal Kegiatan Penelitian	35
Tabel 4.1 Jadwal Kerja PT SCA.....	41
Tabel 4.2 Target Pemasaran Perusahaan PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya pada tahun 2020 – 2021	45
Tabel 4.3 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Strategy)	49
Tabel 4.4 Tabel EFAS (External Factor Analysis Strategy)	51
Tabel 4.5 Matrik IE PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo PT Sinar Cendana Abdiputra.....	37
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya	38
Gambar 4.3 <i>Flow Chart</i> Prosedur Ekspor Impor.....	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan Wawancara

Lampiran 2 : Transkrip Jawaban Wawancara

Lampiran 3 : Surat Izin Pengumpulan Data

Lampiran 4 : Identitas Responden

Lampiran 5 : Petunjuk Pengisian

Lampiran 6 : Daftar Pertanyaan

Lampiran 7 : Identitas Responden

Lampiran 8 : Tabulasi Rating dan Pembobotan Matrik IFAS dan Matrik EFAS

Lampiran 9 : Lembar Bimbingan Mahasiswa

Lampiran 10 : Riwayat Hidup Peneliti

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di Indonesia Jasa Ekspedisi atau Jasa Pengiriman Barang kini semakin banyak diminati setiap kalangan masyarakat Indonesia yang memiliki bidang usaha, banyaknya masyarakat yang mengirim barang menjadikan jasa pengiriman sangat penting bagi masyarakat. Dengan jarak pengirim barang dan penerima barang semakin tidak terbatas dan jarak tersebut dapat menggunakan jasa ekspedisi atau jasa pengiriman barang.

Strategi pemasaran adalah penentuan pasar. Penargetan ini menentukan kompetitor perusahaan, perusahaan harus memutuskan posisi yang terbaik dan meneliti posisi perusahaan pesaing. Strategi pemasaran yaitu suatu tujuan dasar dalam meningkatkan penjualan dan mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Adapun pengertian pemasaran menurut Para Ahli :

William J. Stanton (1985 :7), Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang atau jasa yang dapat memuaskan keinginan baik kepada konsumen saat ini maupun yang potensial.

Kharisma (2016), Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dari pihak lain.

Indonesia terdapat banyak perusahaan jasa ekspedisi yang dipercaya memiliki kualitas bagus dengan berbagai layanan jasa ekspedisi yang memudahkan pelanggan untuk memilih jasa yang sesuai dengan kebutuhan usaha, salah satunya jasa ekspedisi yang diminati yaitu perusahaan PT Sinar Cendana AbdiPutra Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa ekspedisi yang berada di kawasan Perak, Surabaya.

Dalam menjalankan kegiatan usaha jasa ekspedisi PT Sinar Cendana AbdiPutra Surabaya telah melayani pengiriman barang maupun dokumen dari kota besar seluruh Indonesia maupun luar Indonesia, pengiriman tersebut mulai dari paket kecil sampai dengan paket besar. Tarif pengiriman yang dikenakan kepada pelanggan jumlahnya bervariasi tergantung pada jarak jauh dekat kota tujuan dan berat barang yang ingin dikirim, harga yang diberikan kepada pelanggan berdasarkan ketetapan harga dari jasa ekspedisi. Apabila diperhatikan jumlah pendapatan jasa ekspedisi pada PT Sinar Cendana

AbdiPutra Surabaya selama dua tahun terakhir ini mengalami penurunan hal ini dapat dilihat pada grafik 1.1 Pendapatan Jasa Ekspedisi.

Tabel 1.1 Pendapatan Jasa Ekspedisi

Bulan	Pendapatan Tahun 2020	Pendapatan Tahun 2021
Januari	Rp. 71.560.900	Rp. 54.875.600
Februari	Rp. 49.484.500	Rp. 50.981.549
Maret	Rp. 38.633.600	Rp. 80.579.631
April	Rp. 117.275.900	Rp. 68.177.549
Mei	Rp. 54.364.500	Rp. 86.999.822
Juni	Rp. 76.886.500	Rp. 77.593.276
Juli	Rp. 129.798.500	Rp. 65.088.140
Agustus	Rp. 59.876.400	Rp. 63.487.754
September	Rp. 62.203.500	Rp. 74.792.873
Oktober	Rp. 87.704.000	Rp. 58.304.554
November	Rp. 79.653.500	Rp. 59.468.054
Desember	Rp. 64.039.000	Rp. 63.487.754
JUMLAH	Rp. 891.480.800	Rp. 803.836.556

Sumber : PT Sinar Cendana AbdiPutra Surabaya

Pada tabel 1.1 dapat dilihat bahwa pendapatan jasa ekspedisi PT Sinar Cendana AbdiPutra Surabaya mengalami fluktuatif (naik-turun), maka pendapatan tersebut sudah ditetapkan oleh perusahaan. Dari tabel diatas diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh PT Sinar Cendana AbdiPutra Surabaya dari tahun 2020 sampai 2021, Pendapatan pada tahun 2020 mengalami kenaikan. Sedangkan pendapatan pada tahun 2021 mengalami penurunan, oleh karena itu sejak awal pandemi covid-19 perusahaan PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya mengalami penurunan.

Permasalahan yang dihadapi dilapangan yaitu persaingan bisnis yang semakin ketat antar perusahaan jasa ekspedisi agar mencapai sasaran yang diinginkan berupa promosi yang dapat memuaskan pelanggan atau calon pelanggan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis akan meneliti lebih lanjut mengenai strategi pemasaran yang dilakukan PT. Sinar Cendana Abdiputra Surabaya dengan mengambil judul **“Analisis Strategi Pemasaran Upaya Meningkatkan Pendapatan Jasa Ekspedisi Pada PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

- a. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan untuk meningkatkan pendapatan jasa ekspedisi pada PT Sinar Cendana AbdiPutra Surabaya?
- b. Faktor internal dan eksternal apakah yang mempengaruhi strategi pemasaran pada perusahaan jasa ekspedisi PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran diterapkan untuk meningkatkan pendapatan jasa ekspedisi pada PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya.
- b. Untuk menganalisis faktor internal dan eksternal perusahaan yang mempengaruhi strategi pemasaran jasa ekspedisi PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak berikut :

1. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan peneliti mengenai strategi pemasaran upaya meningkatkan pendapatan jasa ekspedisi dalam menerapkan teori yang didapat selama di perkuliahan.

b. Bagi Perusahaan

Sebagai dasar pertimbangan bagi perusahaan untuk proses pengambilan keputusan melakukan strategi pemasaran upaya meningkatkan pendapatan jasa ekspedisi sesuai dengan lingkup perusahaan.

c. Bagi Pihak Lain

Menambah wawasan serta memberikan gambaran tentang strategi pemasaran upaya meningkatkan pendapatan pada perusahaan.

2. Manfaat Teoritis

a. Hasil dalam penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi ilmu pengetahuan dalam bidang marketing terutama pemasaran pada perusahaan jasa ekspedisi.

b. Hasil penelitian ini dapat memberikan pemikiran atau bandingan pendapat para pembaca pada topic penulis membahas teori yang telah dipelajari oleh para pembaca khususnya yang berkaitan dengan marketing pemasaran pada perusahaan jasa ekspedisi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pelayanan ekspor impor dengan *product sea freight* dan *land freight* serta *custom clearance* untuk pengiriman barang dari dan ke luar negeri serta antar pulau. Karena di sini produk perusahaan berupa jasa pengapalan melalui laut, maka perusahaan harus mempunyai strategi dalam mempertahankan pemasaran, khususnya dalam usaha memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen, memerlukan penerapan strategi pemasaran dalam memasarkan produknya.

2. PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya tidak menentukan area market perwilayah, di mana pun bisa di terobos walaupun di luar area Jawa Timur.

3. PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya banyak menggunakan *phone* (telepon) untuk mempromosikan jasa *freight forwarding*-nya karena dari situ konsumen bisa langsung bernegosiasi dan mencapai kata sepakat atau *fix*, mengenai harga atau *rate*, jadwal *stuffing*.

5.2 Saran

Melihat keseluruhan hasil penelitian, maka penulis dapat memberikan saran- saran kepada PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya yang mungkin dapat bermanfaat, adalah sebagai berikut:

1. PT Sinar Cendana Abdiputra Surabaya sebaiknya membuka *hotline* dalam perusahaanya dengan tujuan agar konsumen dapat menghubungi dalam 24 jam bila terjadi beberapa kendala.
2. Strategi utama yaitu mendekati lokasi pelanggan dan fokus kepada pemilik kargo cocok untuk dijadikan strategi dalam jangka panjang. Kemudian strategi kedua yaitu memperkuat produk pendukung logistik terpadu dapat menjadi strategi pendukung strategi utama.

DAFTAR PUSTAKA

- Zuraida Suci, Farida Yulianti, Berta Lestari (2020). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Trimulia Jaya Cabang Kota Banjarmasin Kalimantan Selatan.
- Bima, Reni Anggraeni (2019). Analisis Strategi Pemasaran Pada Perusahaan Jasa J&T Express Cabang Poso.
- Muhammad Iqbal (2021). Analisis Strategi Pemasaran Khora Studio & Salon dalam Meningkatkan Pendapatan.
- Hadiyanti, Utomo, Murwani (2021). Analisi Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Produk Surat Dan Paket Pada PT Pos (Persero) Kantor Pos Ngawi.
- Setyorini, Effendi, Santoso (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang).
- Ferdinandus, Rony (2018). Strategi Pemasaran Pada Perusahaan Ekspedisi Barang Dengan Pendekatan Metode BCG (*Boston Consulting Group*) dan SWOT (*Strenght Weakness Oportunity Threat*) (Studi Kasus : PT. Karya Mitra Kencana).
- Muthohharoh, Nanik (2017). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Koperasi Unit Desa (KUD) Bahagia Kecamatan Gembong Kabupaten Pati.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono, D. (2013). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan.

Sugiyono, P. D. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.,2013.