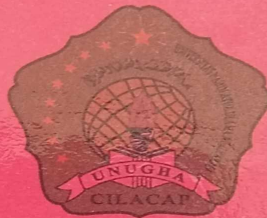


TUGAS AKHIR

**Analisis Strategi Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala
Untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Analisis SWOT**



**Disusun :
Ibdaul Khusni
212131001**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA AL GHAZALI
CILACAP
2025**

TUGAS AKHIR

Analisis Strategi Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala Untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Analisis SWOT



Disusun:

Ibdaul Khusni

212131001

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI

UNIVERSITAS NAHFLATUL ULAMA AL GHAZALI CILACAP

CILACAP

2025

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ibdaul Khusni

NIM : 212131001

Fakultas/Prodi : Teknologi Industri/Teknik Industri

Tahun : 2025

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Analisis SWOT

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini benar-benar orisinal atau asli dibuat oleh saya sendiri, tidak ada pihak lain yang membuat laporan ini, tidak ada unsur plagiat kecuali pada bagian-bagian yang disebutkan rujukannya. Jika suatu hari ditemukan adanya indikasi dibuat oleh pihak lain atau plagiat, maka saya bersedia menerima konsekuensi dari institusi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran tanpa ada paksaan.

Cilacap, ¹⁴ Oktober 2015

Yang Menyatakan



Ibdaul Khusni

NIM.212131001

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR

Sebagai Civitas Akademik Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (UNUGHA) Cilacap, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ibdaul Khusni

NIM : 212131001

Program Studi : Teknik Industri

Fakultas : Teknologi Industri

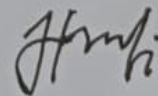
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (UNUGHA) Hak Bebas Royalti Non-eklusif (Non-Exclusive Royalti-Free Right atas Tugas Akhir saya yang berjudul “Analisis Strategi Strategi Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Analisis SWOT”, beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Adanya hak bebas Royalti Non Eksklusif ini Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (UNUGHA) berhak menyimpan, mengelola dalam bentuk data base, merawat dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap tercantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak lain.

Cilacap, 14 Oktober 2025

Yang Menyatakan



Ibdaul Khusni

NIM.212131001

PENGESAHAN

Tugas Akhir Saudara,

Nama : **Ibdaul Khusni**
NIM : 212131001
Judul : Analisis Strategi Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala Untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Analisis SWOT

Telah disidang Tugas Akhir oleh Dewan Penguji Fakultas Teknologi Industri Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (UNUGHA) Cilacap pada hari / tanggal :

Sabtu, 13 September 2025

Dan dapat diterima sebagai pemenuhan tugas akhir mahasiswa Program Strata 1 (S-1) Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri pada Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap.

Mengetahui,

Penguji 1



Siti Fauzatun Wachidah, M.Sc.
NIDN. 0618088602

Penguji 2



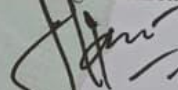
Fathurohman, M.T
NIDN. 0609018102

Pembimbing 1/Ketua Sidang



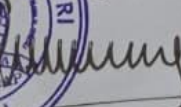
Anisha Dian Iswahyuni, S.T., M.Sc.
NIDN. 0629048401

Pembimbing 2/Sekretaris Sidang



Muhamad Haris Maknun, M.T.
NIDN. 0617058403

Cilacap, 14 Oktober 2025
Mengetahui,
Dekan Fakultas Teknologi Industri



Christian Soefany, S.TP., M.Si.
NIDN. 0627128801

NOTA PEMBIMBING

Hal : Naskah Laporan Tugas Akhir Ibdaul Khusni
Lamp : -

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Teknologi Industri
UNUGHA Cilacap
Di -
Cilacap

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, mengkoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka pembimbing berpendapat bahwa Laporan Tugas Akhir saudara:

Nama : Ibdaul Khusni
NIM : 212131001
Fakultas/Prodi : Fakultas Teknologi Industri / Teknik Industri
Judul skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala
Untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Analisis SWOT

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Teknologi Industri Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Strata Satu (S-1) Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri pada Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Cilacap, 14 Oktober 2025
Pembimbing,



Anisha Dian Iswahyuni, S.T., M.Sc.
NIDN. 0629048401

NOTA KONSULTAN

Hal : Naskah Laporan Tugas Akhir Ibdaul Khusni
Lamp : -

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Teknologi Industri
UNUGHA Cilacap
Di –
Cilacap

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

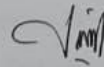
Setelah membaca, mengkoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka konsultan berpendapat bahwa Laporan Tugas Akhir saudara:

Nama : Ibdaul Khusni
NIM : 212131001
Fakultas/Prodi : Fakultas Teknologi Industri / Teknik Industri
Judul skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala
Untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Analisis SWOT

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Teknologi Industri Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Strata Satu (S-1) Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri pada Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Cilacap, 14 Oktober 2025
Konsultan,



Siti Fauzatun Wachidah, M.Sc.
NIDN. 0618088602

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat serta karunianya sehingga penulis dapat menyusun tugas akhir yang berjudul Analisis Strategi Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala guna Meningkatkan Penjualan menggunakan Analisis SWOT. Yang saya susun untuk memenuhi syarat untuk mendapat gelar sarjana Teknik Industri pada Fakultas Teknologi Industri Universitas Nahdlatul Ulama' Al-Ghazali (UNUGHA) Cilacap. Penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada seluruh pihak yang sudah membantu dalam proses penyusunan tugas akhir ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik. Maka dari itu, penyususna mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. A. Luthfi Hamidi, M.Ag. selaku Rektor Universitas Nahdlatu Ulama Al-Ghazali (UNUGHA) Cilacap.
2. Bapak Cristian Soolany, S.TP., M.Si. selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Nahdlatu Ulama Al-Ghazali (UNUGHA) Cilacap.
3. Ibu Aji Kusumastuti Hendrawan, S.T., M.T. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Nahdlatu Ulama Al-Ghazali (UNUGHA) Cilacap.
4. Ibu Anisha Dian Iswahyuni S.T., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing 1 Tugas Akhir yang telah membimbing dan memberikan arahan dan motivasi kepada penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Bapak Muhamad Haris Maknun, S.T., M.T. selaku Dosen Pembimbing 2 Tugas Akhir yang telah membimbing dan memberikan arahan dan motivasi kepada penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.

6. Kepada orang tua dan adik saya yang selalu mendukung dalam menyelesaikan pendidikan Strata 1 di Teknik Industri.
7. Kepada teman-teman seperjuangan Program Studi Teknik Industri angkatan 2021 yang telah berjuang, dan melewati banyak hal serta saling mendukung selama perkuliahan.
8. Kepada seluruh pihak yang terlibat dalam penyelesaian tugas akhir ini yang tidak bisa saya sebut satu persatu.

Dengan demikian penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk penulisan dan pengembangan keilmuan di bidang Teknik Industri.

Cilacap, Oktober
2025
Penyusun

Ibdaul Khusni
Nim 212131001

ABSTRAK

Pemasaran atau *Marketing* sangat penting dalam suatu usaha yang berguna untuk mengelola usaha masih tetap berjalan. Selain itu perlu adanya strategi dalam pemasaran suatu usaha guna meningkatkan penjualan pada dalam suatu organisasi dan dapat memberikan rekomendasi kepada pelanggan yang baru. Pemasaran yang dilakukan oleh Anyar Motor E-Bike Adipala melalui 2 macam bentuk model yaitu *online* dan *offline*. Model *offline* yaitu dengan memberikan pelayanan yang bagus kepada konsumen datang, secara tidak langsung konsumen tersebut memberi tahu kepada orang lain. Bahwa ada dealer Anyar Motor E-Bike Adipala menjual aneka unit sepeda listrik. Kemudian ada model *online* pemasaran Anyar Motor E-Bike Adipala yaitu lewat media sosial sebagai alat untuk menjangkau perkembangan pemasaran dealer Anyar Motor E-Bike Adipala. Anyar Motor E-Bike merupakan usaha yang bergerak di bidang transportasi yang menjual aneka sepeda listrik k merk *U Winfly*. Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala sudah menjual beberapa unit yang sudah berjalan sekitar satu tahun. Dengan ini penulis meneliti terkait Analisis Strategi Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala menggunakan Metode Analisis SWOT. SWOT adalah metode yang digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam produk. Tujuannya untuk mengetahui atau meningkatkan peminat dan penggemar sepeda listrik dalam memasarkan produk sepedanya di pelanggan. Hasil dari penelitian ini adalah menganalisis Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala lewat SWOT untuk meningkatkan penjualan di Anyar Motor E-Bike Adipala sebagai penjualan sepeda listriknya. Perhitungan ini bermanfaat bagi organisasi untuk mengetahui tingkat kepentingan pelanggan dan kinerja organisasi menurut persepsi pelanggan.

Kata kunci : Pemasaran, Sepeda Listrik, Pelayanan Pelanggan, Konsumen, SWOT.

ABSTRACT

Marketing is very important in a business to manage the business to keep running. In addition, there needs to be a marketing strategy in a business to increase sales within an organization and provide recommendations to new customers. Anyar Motor E-Bike Adipala conducts marketing through two models, namely online and offline. The offline model involves providing excellent service to customers who come, which indirectly leads to word-of-mouth advertising about the existence of Anyar Motor E-Bike Adipala, a dealer that sells various electric bicycles. The online marketing model uses social media as a tool to reach the development of Anyar Motor E-Bike Adipala's marketing. Anyar Motor E-Bike Adipala is a business that operates in the transportation sector, selling various electric bicycles of the U Winfly brand. The dealer has been selling several units for about a year. This study aims to analyze the marketing strategy of Anyar Motor E-Bike Adipala using the SWOT analysis method. SWOT is a method used to identify strengths, weaknesses, opportunities, and threats in a product. The goal is to increase the interest and enthusiasts of electric bicycles in marketing their products to customers. The result of this study is to analyze Anyar Motor E-Bike Adipala through SWOT to increase sales as an electric bicycle sales. This calculation is beneficial for the organization to determine the level of customer importance and organizational performance according to customer perceptions.

Keywords: Marketing, Electric Bicycles, Customer Service, Consumers, SWOT.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	iii
PENGESAHAN	iv
NOTA PEMBIMBING	v
NOTA KONSULTAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1.Latar Belakang	1
1.2.Ruang Lingkup.....	4
1.3.Rumusan Masalah.....	5
1.4.Batasan Masalah.....	5
1.5.Tujuan Penelitian.....	5
1.6.Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1.Sepeda Listrik	8
2.2.Strategi	9
2.3.Manajemen strategi	9
2.4.Pengembangan Strategi	10
2.5.Strategi Pemasaran	10
2.6.Jenis-jenis Strategi Pemasaran	11
2.7.Produk	12

2.8.Pelanggan	13
2.9.Analisis SWOT	14
2.10 Penelitian sebelumnya	22
BAB III METODE PENELITIAN	26
3.1.Lokasi dan Waktu Penelitian	26
3.2.Jenis dan Sumber Data	27
3.3.Metode Pengambilan Data	27
3.4.Metode Analisis Data	28
3.5.Kerangka Pemikiran	28
BAB IV Hasil dan Pembahasan	30
3.1.Anyar Motor E-Bike Adipala	30
4.2.Tipe Sepeda Listrik di Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala	31
4.3.Pemasaran Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala	32
4.3.1....Pemasaran Offline.....	32
4.3.2....Pemasaran Online.....	36
4.3.2.1.Tiktok	37
4.3.2.2.Instagram	38
4.3.2.3.Facebook	39
4.4.Analisis Hasil IFAS EFAS	40
4.4.1....Tabel Faktor Internal	40
4.4.2....Tabel Faktor Eksternal	41
4.4.3....Tabel Perhitungan Bobot dan Skor	41
4.5.Rumusan Strategi Pemasaran	47
BAB V Kesimpulan dan Saran	49
5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran	50
DAFTAR PUSTAKA	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Sepeda Listrik.....	2
Gambar 1.2 Diagram IFAS dan EFAS	19
Gambar 3.1 Lokasi <i>Anyar Motor E-Bike</i> Adipala	26
Gambar 3.2 Dealer <i>Anyar Motor E-Bike</i> Adipala.....	26
Gambar 3.3 <i>Flowcart</i>	29
Gambar 4.1 Brosur unit sepeda listrik	31
Gambar 4.2 Penjualan Unit Sepeda Listrik	32
Gambar 4.3 Serah Terima Unit Sepeda Listrik	32
Gambar 4.4 Akun Tiktok Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala.....	38
Gambar 4.5 Akun Instagram Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala	39
Gambar 4.6 Akun Facebook Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala.....	40
Gambar 4.7 Kuadran Ifas dan Efas SWOT	47

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan Sepeda Listrik Anyar Motor E-Bike Adipala.....	4
Tabel 2.1 <i>Matriks</i> SWOT	19
Tabel 2.2 Penelitian Sebelumnya.....	22
Tabel 3.1 Jadwal Penelitian.....	28
Tabel 4.1 Data Penjualan unit Dealer Anyar Motor E Bike Adipala.....	33
Tabel 4.2 Faktor Internal SWOT.....	40
Tabel 4.3 Faktor Eksternal SWOT.....	41
Tabel 4.4 Perhitungan Bobot dan Skor	41
Tabel 4.5 <i>Matriks</i> SWOT.....	45