

**ANALISIS STRATEGI *MARKETING COMMUNICATION* DI
PT. VICTORY INTERNATIONAL FUTURES CABANG
MALANG DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK
PERUSAHAAN**

(Studi pada Chief PT. Victory International Futures)

SKRIPSI

*Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi*



Disusun Oleh :

JESSICA PATRICIA

Nomor Pokok : **K.2020.5.35377**

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)

MALANGKUÇEWARA

MALANG

2024

**ANALISIS STRATEGI *MARKETING COMMUNICATION* DI
PT. VICTORY INTERNATIONAL FUTURES CABANG
MALANG DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK
PERUSAHAAN**

(Studi pada Chief PT. Victory International Futures)

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi



Oleh :

Jessica Patricia

K.2020.5.35377

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) MALANGKUÇEWARA
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI MARKETING COMMUNICATION DI PT. VICTORY INTERNATIONAL
FUTURES CABANG MALANG DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK PERUSAHAAN


Oleh :
JESSICA PATRICIA
K.2020.5.35377

Telah dipertahankan di depan dosen penguji pada tanggal :
09 Agustus 2024 dan dinyatakan LULUS

Menyetujui,
Dosen Pembimbing

Drs. AGUSSALIM ANDRIANSYAH, M.Si.

Mengetahui,
Ketua STIE Malangkuçewara


Drs. BUNYAMIN, M.M., Ph.D.
NIK 202.710.182

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi 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 skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Skripsi dibatalkan serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU nomor 20 tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70)

Malang, 24 Juli 2024

Mahasiswa



NPK : K.2020.5.35377

SURAT KETERANGAN RISET

Surat Keterangan Riset



PT. VICTORY INTERNATIONAL FUTURES

Jl. Letjen Sutoyo No. 77 Kav. B

Kota Malang, Jawa Timur

Indonesia

Nomor : 558/BAPPEBTI/SI/XII/2004

Perihal : Surat Keterangan Riset

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hario Dewanto

Jabatan : HRD PT. Victory International Futures

Dengan ini menyatakan sebagai berikut :

Nama : Jessica Patricia

Nomor Pokok / NIM : K.2020.5.35377

Program Studi : Manajemen

Adalah Mahasiswi dari STIE *Malangkuçewara* dengan benar telah melakukan penelitian di PT. Victory International Futures cabang Malang dengan judul penelitian **"EFEKTIVITAS STRATEGI *MARKETING COMMUNICATION* DI PT. VICTORY INTERNATIONAL FUTURES CABANG MALANG DALAM MEMASARKAN PRODUK PERUSAHAAN"**.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 02 April 2024

HRD PT. Victory International Futures

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur peneliti ucapkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas segala berkat, rahmat, dan karunia-Nya yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengalaman, kekuatan dan kesabaran sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi dengan judul “Efektivitas Strategi Marketing Communication di PT. Victory International Futures cabang Malang dalam Memasarkan Produk Perusahaan”. Penulisan skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat kelulusan guna untuk menempuh gelar Sarjana Ekonomi pada STIE Malangkuçeçwara Malang. Akan tetapi sesungguhnya peneliti menyadari bahwa tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, maka penyusunan skripsi ini tidak dapat berjalan dengan baik. Hingga selesainya penulisan skripsi ini telah banyak menerima bantuan waktu, tenaga dan pikiran dari banyak pihak. Sehubungan dengan itu, maka pada kesempatan ini penulis berkenan untuk menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Kepada Tuhan YME, karena dengan rahmat dan karunia – Nya yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini hingga akhir.
2. Kepada kedua orang tua saya yang selalu memberi dukungan dalam bentuk apapun demi kelancaran putrinya dalam menempuh pendidikan.
3. Bapak Drs. Bunyamin, MM., Ph.D selaku ketua STIE Malangkuçeçwara Malang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan di tempat perkuliahan dan memberi arahan serta masukan untuk skripsi peneliti.
4. Ibu Dra. Lindananty, MM selaku kepala Jurusan Manajemen yang telah memberikan sarana dan prasarana serta kemudahan kepada penulis selama menempuh pendidikan di tempat perkuliahan.
5. Bapak Drs. Agussalim Andriansyah, MM selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan serta memberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi peneliti.

6. Seluruh Dosen S1 Manajemen yang sudah memberikan ilmu kepada penulis selama proses perkuliahan berlangsung.
7. Kepada Fitriyas, Fitri Suci, Fiesta Nirmala, dan Devi selaku teman dekat penulis yang telah memberikan dukungan berupa semangat dan saran.
8. Kepada Bapak Hario D. Dewanto selaku HRD di PT. Victory International Futures cabang Malang yang telah bersedia meluangkan waktu untuk berpartisipasi dalam wawancara dengan peneliti serta menjadi penanggung jawab.
9. Kepada Ibu Jessica, Ibu Dita, Pak Galih, dan Pak Andre selaku Chief di PT. Victory International Futures cabang Malang yang telah bersedia meluangkan waktu, dan pikiran untuk wawancara.
10. Kepada bapak Pieter dan bu Faizah selaku team RO di PT. Victory International Futures cabang Malang yang telah bersedia meluangkan waktu, dan pikiran serta beberapa informasi yang diberikan untuk kelancaran wawancara.

Akhir kata peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada seluruh pihak yang telah berpartisipasi dalam proses kelancaran dan penyelesaian skripsi ini. Peneliti memohon maaf jika terdapat kekurangan dan ketidak sempurnaan skripsi ini, dengan harapan semoga skripsi ini bermanfaat bagi peneliti dan kepada para pembaca. Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa memberikan berkat atas bantuan bantuan dan kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

Malang, 2024

Penulis

Jessica Patricia

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas komunikasi pemasaran yang terfokus pada contacting dan door to door serta mengidentifikasi upaya pemasaran PT. Victory International Futures cabang Malang dalam meningkatkan penjualan produk perusahaan melalui analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan meliputi pengumpulan data, analisis SWOT, matriks SWOT, dan diagram kartesius. Dari hasil analisis SWOT diperoleh skor kekuatan sebesar 1,12, kelemahan sebesar 1,25, peluang sebesar 1,03 dan ancaman sebesar 1,31. Analisis ini kemudian digambarkan dalam diagram kartesius yang menunjukkan bahwa titik koordinat berada pada strategi W-T, yaitu strategi defensif dengan cara optimalisasi pelatihan dan pengembangan karyawan, meningkatkan branding di sosial media, pengurangan ketergantungan individu dan peningkatan kolaborasi, pengelolaan reputasi perusahaan, program peningkatan kepercayaan dan pengurangan keraguan karyawan baru, dan pengurangan turnover marketing. Meskipun terdapat ancaman dan kelemahan, peluang dan kekuatan yang ada sangat mempengaruhi bisnis ini. Strategi yang digunakan oleh PT. Victory International Futures cabang Malang adalah strategi dengan analisis SWOT, yang diharapkan para dapat membantu para pelaku usaha mempertahankan perkembangan bisnis yang sedang berjalan

Kata Kunci : *Efektivitas, Strategi Komunikasi Pemasaran, SWOT, Jumlah Pelanggan*

ABSTRACT

This research aims to determine the effectiveness of marketing communications that focus on contacting and door to door as well as identifying PT's marketing efforts. Victory International Futures Malang branch in increasing sales of company products through SWOT analysis. This research uses qualitative methods with data collection techniques in the form of observation, interviews and documentation. The data analysis techniques used include data collection, SWOT analysis, SWOT matrix, and Cartesian diagrams. From the results of the SWOT analysis, a strength score of 1.12 was obtained, weaknesses were 1.25, opportunities were 1.03 and threats were 1.31. This analysis is then depicted in a Cartesian diagram which shows that the coordinate points are in the W-T strategy, namely a defensive strategy by optimizing employee training and development, increasing branding on social media, reducing individual dependence and increasing collaboration, managing company reputation, programs to increase trust and reduce new employee hesitation, and reduced marketing turnover. Even though there are threats and weaknesses, the existing opportunities and strengths greatly influence this business. The strategy used by PT. Victory International Futures Malang branch is a strategy with SWOT analysis, which is expected to help business actors maintain ongoing business development

Keywords : *Effectiveness ; Marketing Communication Strategy, SWOT, Number of Customers*

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas limpahan rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyajikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Marketing Communication di PT. Victory International Futures cabang Malang dalam Meningkatkan Penjualan Produk Perusahaan”. Di dalam tulisan ini, disajikan pokok-pokok bahasan yang meliputi efektivitas strategi marketing communication analisis SWOT yang digunakan oleh PT. Victory International Futures cabang Malang, penulisan skripsi ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi syarat kelulusan guna untuk menempuh gelar Sarjana Ekonomi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Malangkeçwara Malang.

Sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang penulis miliki, meskipun telah mengerahkan segala kemampuan untuk lebih teliti, tetapi penulis menyadari masih banyak kekurangtepatan dalam penyajian tulisan di skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Malang, 20 Juli 2024

Penulis,



Jessica Patricia

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iii
SURAT KETERANGAN RISET	iv
UCAPAN TERIMA KASIH	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan dan Fokus Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II	7
TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Marketing Communication	7
2.2 Strategi Pemasaran.....	7
2.3 Efektivitas	8
2.4 Efektivitas Marketing Communication.....	10
2.5 Strategi Integrated Marketing Communications (IMC).....	14
2.6 Strategi <i>Segmentation, Targeting, dan Positioning</i>	16
2.7 Contacting dan Door to door.....	19
2.8 Produk Perusahaan.....	20

2.9 Analisis SWOT	21
BAB III.....	23
METODE PENELITIAN	23
3.1 Jenis Penelitian.....	23
3.2 Informan dan Situs Penelitian	24
3.3 Jenis Data	24
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.5 Teknik Analisis Data.....	28
3.6 Validitas Data	36
BAB IV	38
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian	38
4.1.1 Sejarah Berdirinya PT. Victory International Futures cabang Malang.	38
4.2 Gambaran Umum Informan di PT. VIF cabang Malang	39
4.2.1 Job Description	41
4.3 Analisis Data dan Temuan Penelitian	43
4.3.1 Segmentation, Targeting, dan Positioning PT. Victory International Futures cabang Malang dalam Memasarkan Produk Perusahaan.....	43
4.3.2 Integrated Marketing Communication (Contacting dan Door to door)	46
4.3.3 Analisis SWOT	60
4.3.4 Matriks SWOT.....	67
4.4 Pembahasan.....	77
BAB V.....	89
KESIMPULAN DAN SARAN	89
5.1 Kesimpulan	89
5.2 Kontribusi Penelitian	92
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	92
5.4 Saran	93
DAFTAR PUSTAKA	94
LAMPIRAN.....	99

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Penentuan Bobot Faktor Internal dan Eksternal	32
Tabel 4. 1 Tabel Informan Penelitian.....	39
Tabel 4. 2 Matriks IFAS	64
Tabel 4. 3 Matriks EFAS	66
Tabel 4. 4 Matriks SWOT	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Diagram Cartesius.....	34
Gambar 4. 1 Diagram Cartesius.....	76
Gambar 4. 2 Matriks SWOT.....	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Informan	99
Lampiran 2 Transkrip Wawancara.....	99
Lampiran 3 Dokumentasi Struktur Marketing	101
Lampiran 4 Diagram Pendapatan PT. VIF.....	101