



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA KANTOR MANDIRI
PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE INDONESIA CABANG KUDUS**

Oleh:

ZHONA ZEPTIAN RESTU AJI

2011-11-081

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MURIA KUDUS

TAHUN 2015



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA KANTOR MANDIRI
PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE INDONESIA KANTOR KUDUS**

Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan jenjang pendidikan
Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muria Kudus

Oleh :

ZHONA ZEPTIAN RESTU AJI

NIM 2011 - 11- 081

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MURIA KUDUS

TAHUN 2015

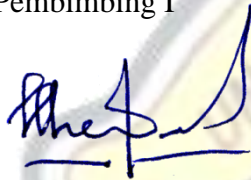
**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA KANTOR MANDIRI
PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE INDONESIA KANTOR KUDUS**

Skripsi ini telah disetujui untuk dipertahankan dihadapan Tim Penguji Ujian

Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus

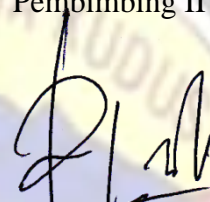
Tanggal.....2015

Pembimbing I



Dr. H. Mochamad Edris, Drs. MM
NIS.0610702010101021

Pembimbing II



Ratih Hesty Utami, SE, MM
NIS.0610701000001205

Mengetahui,
Ketua Program Studi Manajemen



Noor Aziz, SE, MM
NIS.0610702010101179

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

“Biso’o rumongso, ojo rumongso biso ”



PERSEMBAHAN:

Kupersembahkan karya sederhana ini untuk :

1. Almarhum Kakek dan almarhumah Nenek tercinta yang selalu berada dalam semangat hidup penulis
2. Ibu dan Ayah
3. Keluarga besar di Kudus
4. Sahabat-sahabat yang selama ini menjadi penyemangat dan selalu memberi inspirasi
5. Teman dan sahabat-sahabatku seperjuangan Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Muria Kudus
6. Almamater UMK

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas Rahmat, Taufik, Hidayah serta Inayah-Nya, sehingga penyusunan skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran Pada Kantor Mandiri PT. Prudential Life Assurance Indonesia Kantor Cabang Kudus”** dapat diselesaikan dengan baik. Penyusunan skripsi ini guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan jenjang pendidikan Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus.

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari berbagi pihak yang telah membantu, memberikan bimbingan serta motivasi bagi penulis untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini. Oleh karena itu dengan ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya sehingga terselesainya skripsi ini, kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Mochamad Edris, Drs. MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Muria Kudus, yang telah memberi ijin untuk mengadakan penelitian dalam penulisan skripsi.
2. Bapak Noor Azis, SE, MM selaku ketua program studi Ekonomi Manajemen Universitas Mura Kudus, yang telah memberi ijin sehingga memudahkan penulis dalam proses penelitian dan penulisan skripsi ini.

3. Bapak Dr. H. Mochamad Edris, Drs. MM selaku pembimbing I yang selalu bijaksana memberikan bimbingan, nasehat serta waktunya selama penelitian dan penulisan skripsi ini.
4. Ibu Ratih Hesty Utami, SE, MM selaku pembimbing II yang telah mencurahkan perhatian, bimbingan, do'a dan kepercayaan yang sangat berarti bagi penulis.
5. Staf Dosen Ekonomi progdi Manajemen Universitas Muria Kudus yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu selama mengikuti perkuliahan sampai akhir penulisan skripsi.
6. Karyawan Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus yang telah melayani kebutuhan administratif penulis dalam penyusunan skripsi ini.
7. Manajer Agensi Kantor Mandiri PT. Prudential Life Assurance cabang Kudus dan seluruh Staf dan Karyaawn yang dengan terbuka memberikan informasi dan pengambilan data kepada penulis sehingga proses penelitian dapat berjalan dengan lancar dan baik
8. Almarhum Kakek Karmadi dan Almarhumah Nenek Samilah yang menjadi tumpuan hidup, semangat serta sumber motivasi bagi kehidupan penulis.
9. Keluarga besar di Kudus yang sangat banyak memberikan dukungan dan jasa-jasanya, kesabaran, do'a, dan tidak pernah lelah dalam mendidik dan memberi cinta yang tulus dan ikhlas kepada penulis semenjak kecil.

10. Ayah dan Ibu yang senantiasa melimpahkan doa restu, nasihat, pengertian, kepercayaan, kasih sayang dan dorongan baik materi maupun moril.
11. Sahabat terkasih Henum, Cholid, ,Kiki, dan Lilik yang telah banyak memberikan dorongan, semangat, kasih sayang dan bantuan baik secara moril maupun materiil demi lancarnya penyusunan skripsi ini.
12. Rekan-rekan mahasiswa Program Studi Manajemen angkatan 2011 yang telah banyak memberikan masukan baik selama perkuliahan maupun penulisan skripsi ini.
13. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semuanya. Penulis menyadari bahwa hasil penulisan skripsi ini jauh dari sempurna, namun penulistelah berusaha dengan segenap pikiran dan kemampuan agar dapat menyusun skripsi ini dengan baik, demi perbaikan selanjutnya, saran dan kritik yang membangun akan penulis terima dengan senang hati. Akhirnya, hanya kepada Allah SWT penulis serahkan segalanya mudah-mudahan dapat bermanfaat khususnya bagi penulis umumnya bagi kita semua.

Kudus, 2015

Penulis

ZHONA ZEPTIAN R.A.
NIM: 201111081

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA KANTOR MANDIRI PT.
PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE INDONESIA KANTOR
CABANG KUDUS**

NAMA : ZHONA ZEPTIAN RESTU AJI
NIM : 201111081

UNIVERSITAS MURIA KUDUS
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN

ABSTRAKSI

Kondisi lingkungan perusahaan yang selalu berubah menuntut setiap perusahaan untuk menganalisis dan merumuskan kembali strategi yang sesuai dengan keadaan lingkungan yang ada. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui posisi obyek penelitian kantor mandiri PT. Prudential Life Assurance cabang Kudus dalam persaingan dan mengetahui strategi yang sesuai bagi Kantor Mandiri PT. Prudential Life Assurance cabang Kudus sesuai kondisi lingkungan internal dan eksternalnya. Kerangka perumusah strategi yang dikemukakan oleh Fred R. David merupakan alat untuk menganalisis strategi dalam penelitian ini. Pada tahap input perumusan strategi menggunakan matriks *Strategic Advantage Product* (SAP) dan *Environmental Treath Opportunity Profile* (ETOP). Pada tahap selanjutnya adalah tahap pencocokan menggunakan matriks SWOT dan IE. Tahap terakhir yaitu memilih strategi yang sesuai dengan kondisi lingkungan yang ada menggunakan matriks QSPM.

Berdasarkan hasil perhitungan dari matriks SAP Kantor Mandiri PT. Prudential Life Assurance cabang Kudus mendapatkan total skor 3,74.hal ini menunjukkan perusahaan berada pada posisi persaingan yang kuat dan hasil peritungan ETOP Kantor Mandiri PT. Prudential Life Assurance cabang Kudus mendapatkan total skor EOE 3,75 dan ETE 3,14 . hal ini menunjukkan perusahaan berada pada posisi usaha spekulatif. Hasil dari mariks SWOT menunjukkan perusahaan berada pada strategi usaha Investasi. Hasil dari matriks IE menunjukkan perusahaan berapa pada posisi kuadaran I (satu). Strategi tersebut kemudian diolah menggunakan matrik QSPM untuk menentukan daya tarik tiap-tiap strategi terhadap kondisi lingkungan internal dan eksternal yang ada.

Dari hasil pengolahan menggunakan matriks QSPM dan IE, skor daya tarik total dari strategi pengembangan pasar merupakan skor tertinggi dengan nilai 5,099. Hal ini berarti bahwa strategi pengembangan pasar merupakan strategi yang paling sesuai dengan kondisi lingkungan internal dan eksternal Kantor Mandiri PT. Prudential Life Assurance cabang Kudus.

Kata Kunci : Stategi, SAP, ETOP, QSPM

**ANALYSIS OF THE MARKETING STRATEGY INDEPENDENT OFFICE
OF PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE KUDUS BRANCHES**

NAME : ZHONA ZEPTIAN RESTU AJI
NIM : 201111081

UNIVERSITY OF MURIA KUDUS
STUDY PROGRAM MANAGEMENT FACULTY OF ECONOMICS

ABSTRACT

Conditions are always changing corporate environment requires every company to analyze and reformulate strategies in accordance with the existing environmental conditions. This study aims to determine the position of the object of study independent office of PT. Prudential Life Assurance Kudus branches in the competition and determine the appropriate strategy for independent office of PT. Prudential Life Assurance Kudus branches appropriate internal and external environmental conditions. Framework strategy formulation proposed by Fred R. David is a tool to analyze the strategies in this study. At the input stage of strategy formulation using matrix Strategic Advantage Product (SAP) and the Environmental Treath Opportunity Profile (ETOP). In the next stage is the stage using SWOT matrix matching and IE. The last stage is choosing a strategy in accordance with the existing environmental conditions using QSPM matrix.

Based on the calculation of the matrix SAP independent office of PT. Prudential Life Assurance Kudus branches 3,74. This is get a total score indicates the company is in a strong competitive position and the results of calculations ETOP independent office of PT. Prudential Life Assurance Kudus branches EOE get a total score of 3.75 and 3.14 ETE. it shows the company is well positioned speculative effort. Results of matrix SWOT suggests companies are in the business strategy of investment. Results of IE matrix shows companies how to position quadrant I (one). The strategy is then processed using QSPM matrix to determine the attractiveness of each strategy against internal and external environmental conditions that exist.

From processing using a matrix QSPM and IE, the total score of the attractiveness of a market development strategy is the highest score with a value of 5.099. This means that the market development strategy is a strategy that is best suited to internal and external environmental conditions independent office of PT. Prudential Life Assurance Kudus branches.

Keywords: Strategy, SAP, ETOP, QSPM

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAKSI	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Ruang Lingkup	4
1.3. Rumusan Masalah.....	5
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Pengertian Pemasaran	11
2.2. Strategi Pemasaran.....	8
2.3. Jenis-Jenis Strategi.....	8
2.4. Lingkungan Pemasaran	9
2.4.1. Lingkungan Eksternal	9
2.4.1.1. Lingkungan Mikro Perusahaan	10

2.4.1.2. Lingkungan Makro Perusahaan	13
2.4.2. Lingkungan Internal Perusahaan.....	14
2.4.2.1. Produk (<i>Product</i>)	15
2.4.2.2. Harga (<i>Price</i>)	15
2.4.2.3. Tempat (<i>Place</i>)	15
2.4.2.4. Promosi (<i>Promotion</i>)	16
2.4.2.5. Orang/Sumber Daya Manusia (<i>People</i>).....	16
2.4.2.6. Proses (<i>process</i>)	16
2.4.2.7. Bukti Fisik (<i>Physical Evidence</i>)	17
2.5. Asuransi	17
2.6. Model Analisis Posisi Strategi & Metode Pengambilan Keputusan..	19
2.6.1. Matriks SWOT.....	20
2.6.1.1. Metode SAP (<i>Strategic Advantage Profile Analysis</i>) atau Analisis Faktor-Faktor Internal	22
2.6.1.2. Analisis ETOP (<i>Enviroment Threat Opportunity Profile</i>) atau Analisis Faktor-Faktor Eksternal	25
2.6.2. Metode <i>Quantative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM).....	31
2.6.2.1. Tahap Pemasukan (<i>The Input Stage</i>)	31
2.6.2.2. Tahap Pencocokan (<i>The Mathcing Stage</i>)	33
2.6.2.3. Tahap Keputusan (<i>The Dicision Stage</i>)	35
2.6.2.4. Kesimpulan	36
2.7. Kerangka Pemikira.....	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	38

3.1. Rancangan Penelitian.....	38
3.2. Variabel Penelitian.....	38
3.2.1. Variabel Internal	38
3.2.2. Variabel Eksternal.....	40
3.3. Jenis Penelitian dan Sumber Data.....	42
3.4. Populasi dan Sampel.....	42
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.6. Teknik Pengolahan Data.....	43
3.7. Metode Analisis Data.....	44
3.7.1. Analisis SWOT	45
3.7.2. Metode QSPM	46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	49
4.1. Gambaran Umum Kantor Mandiri <i>Prudential Life Assurance</i> Cabang Kudus.....	49
4.1.1. Sejarah	43
4.1.2. Visi, Missi, dan Motto	50
4.1.3. Struktur Organisasi	51
4.2. Analisis Lingkungan Internal Kantor Mandiri <i>Prudential Life Assurance</i> Cabang Kudus.....	53
4.2.1. Produk (<i>Product</i>)	53
4.2.2. Harga (<i>price</i>)	55
4.2.3. Tempat (<i>Place</i>)	55
4.2.4. Promosi (<i>promotion</i>).....	56

4.2.5. Sumber Daya Manusia (<i>people</i>)	56
4.2.6. Proses (<i>process</i>)	57
4.2.7. Bukti Fisik (<i>Physical Evidence</i>)	57
4.2.8. Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan Kantor Mandiri Prudential Life Assurance cabang Kudus	58
4.3. Analisis Lingkungan Eksternal Kantor Mandiri Prudential Life Assurance cabang Kudus	59
4.3.1. Lingkungan Demografi/Kependudukan	59
4.3.2. Lingkungan Ekonomi	60
4.3.3. Lingkungan Teknologi.....	60
4.3.4. Lingkungan Sosial/Budaya	60
4.3.5. Persaingan	61
4.3.6. Identifikasi Ancaman dan Peluang Kantor Mandiri Prudential Life Assurance cabang Kudus	61
4.4. Analisis Data.....	62
4.4.1. Analsis SAP	62
4.4.2. Analsis ETOP	65
4.4.3. Matriks Posisi SWOT kantor Mandiri Prudential Life Assurance cabang Kudus.....	69
4.4.4. Matriks IE	71
4.5. Tahap Keputusan	72
4.6. Pembahasan.....	76
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	80

5.1. Kesimpulan	80
5.2. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	83



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Jenis dan Definisi Strategi	8
2.2 Kelas Interval SAP	25
2.3 Matriks Posisi SWOT	47
4.1 Analisis SAP Kantor Mandiri <i>Prudential Life Assurance</i> Cabang Kudus.....	63
4.2. Kelas Interval	
4.3 Analsis ETOP pada kantor mandiri <i>Prudential Life Assurance</i> Cabang Kudus.....	66
4.4 Matriks posisi SWOT	69
4.5 Pengelompokan Hasil Strategi	55
4.6 Matriks QSPM	58

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Matriks SAP	32
2.1 Kerangka Pikir Teoritis	37
4.1 Struktur Organisasi	52
4.2 Matrik ETOP Pada Kantor Mandiri Prudential Life Assurance Cabang Kudus.....	
4.3. Matriks IE Prudential Life Assurance	

