

**STRATEGI BISNIS DEALER YAMAHA HIDUP BARU  
DENGAN ANALISIS TOWS**

**TESIS**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan  
Program Magister Manajemen  
Universitas Katolik Soegijapranata  
Semarang



Oleh:

**Eva Aminoto**

**NIM: 15.D3.0042**

**PROGRAM PASCA SARJANA  
MAGISTER MANAJEMEN  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
2017**

**STRATEGI BISNIS DEALER YAMAHA HIDUP BARU  
DENGAN ANALISIS TOWS**

**TESIS**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan

Program Magister Manajemen

Universitas Katolik Soegijapranata

Semarang



**Oleh:**

**Eva Aminoto**

**(15.D3.0042)**

**JURUSAN MAGISTER MANAJEMEN  
PROGRAM PASCA SARJANA  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
2017**

## PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

N a m a : Eva Aminoto

N I M : 15.D3.0042

Program Studi : Pasca Sarjana Magister Manajemen

Bidang Konsentrasi : Kewirausahaan

Dengan judul : Strategi Bisnis Dealer Yamaha Hidup Baru Dengan Analisis Tows

Menyatakan bahwa tesis ini adalah hasil karya saya sendiri, apabila di kemudian hari ditemukan adanya bukti plagiasi, manipulasi dan / atau pemalsuan data maupun bentuk-bentuk kecurangan yang lain, saya bersedia menerima sanksi dari Program Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Semarang, Maret 2017

Eva Aminoto

**HALAMAN PERSETUJUAN USULAN TESIS**

Nama : Eva Aminoto

NIM : 15.D3.0042

Program Studi : Program Pascasarjana Magister Manajemen

Bidang Konsentrasi : Kewirausahaan

JUDUL : STRATEGI BISNIS DEALER YAMAHA HIDUP BARU DENGAN ANALISIS TOWS

Semarang, Maret 2017

Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

DR. Rustina Untari

Dra. B. Irmawati, MS

## HALAMAN PENGESAHAN TESIS

TESIS DENGAN JUDUL :

**STRATEGI BISNIS DEALER YAMAHA HIDUP BARU**

**DENGAN ANALISIS TOWS**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Eva Aminoto  
NIM : 15.D3.0042

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal: Maret 2017

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk mencapai gelar MM

Pembimbing,

Koordinator Penguji,

(DR. Rustina Untari) (Dra. B. Irmawati, MS) ( )

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

(A.Sentot Suciarto, PhD.)

**HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

*"Lakukan Segala sesuatu dengan tulus hati,  
niscaya hasil terbaik yang akan diperoleh..."*



*Skripsi ini Kupersembahkan Kepada :*

*Kedua orang tuaku tercinta.....*

*Keluargaku terkasih ....*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti haturkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan anugerah-Nya, peneliti akhirnya berhasil menyelesaikan tesis yang berjudul: “ STRATEGI BISNIS DEALER YAMAHA HIDUP BARU DENGAN ANALISIS TOWS”.

Penyusunan tesis ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi program pasca sarjana ( S2 ) Magister Manajemen pada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Tentunya di dalam menyelesaikan tesis ini tidak sedikit hambatan yang dialami oleh penulis, oleh sebab itu dukungan dari berbagai pihak sangat dibutuhkan. Maka pada kesempatan ini pulalah penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada berbagai pihak, yaitu:

1. Ibu Dr. Rustina Untari, selaku dosen pembimbing utama, yang telah meluangkan waktu dan pikiran untuk membantu proses penyelesaian tesis ini.
2. Drs. B.Irmawati, MS., selaku dosen pembimbing pendamping yang telah memberikan bimbingan dan bantuan yang teramat besar kepada penulis selama penyusunan tesis ini.
3. Bapak/Ibu dosen program pasca sarjana Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, yang telah banyak memberikan bekal ilmu pengetahuan beserta staf administrasi yang ikut membantu kelancaran penulisan tesis ini.
4. Keluargaku, kedua orang tuaku, yang telah memberikan dorongan dan dukungan selama penulis menempuh studi pada program pasca sarjana ini.
5. Tunangan saya, Martin, yang telah memberikan dorongan kepada penulis dalam menyelesaikan tesis ini.
6. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu hingga tersusunnya skripsi ini.

Akhir kata, karena tesis ini masih terdapat banyak kekurangan maka penulis juga

memohon kritik dan saran. Oleh karena itu peneliti senantiasa membuka diri terhadap kritik dan saran yang membangun. Semoga tesis ini dapat berguna bagi berbagai pihak yang membutuhkannya.



Semarang, Maret 2017

Eva Amonoto



## ABSTRAK

Dealer Yamaha merupakan bisnis yang menjanjikan dan penuh persaingan. Dealer Yamaha Hidup Baru berdiri sejak Mei 2008 dan beralamat di Jalan Raya Kudus Jeparo No 422, Kudus. Dealer Yamaha Hidup Baru merupakan dealer keempat di Kota Kudus dan ini merupakan dealer paling muda dibandingkan dealer lain seperti Harpindo, Mataram Sakti, dan Murah Motor. Analisa TOWS dapat membantu memudahkan dalam mengukur posisi perusahaan dan perusahaan lawan secara komprehensif serta detail. Analisa TOWS juga dapat membantu perusahaan dalam menganalisa kekuatan dan kelemahan perusahaan, serta peluang yang dapat diambil perusahaan, dan ancaman yang bisa dihadapi. Keempat hal itu sangatlah penting untuk diketahui perusahaan agar perusahaan dapat membuat suatu strategi yang tepat di dalam persaingan dunia bisnis yang sangat ketat. Alasan dipilihnya TOWS karena dibandingkan dengan strategi lain, TOWS memiliki keunggulan yaitu memperhatikan analisa dari segi internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) serta dari segi eksternal perusahaan (ancaman dan peluang). Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “STRATEGI BISNIS DEALER YAMAHA HIDUP BARU DENGAN ANALISIS TOWS”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan strategi alternatif bisnis Dealer “Yamaha Hidup Baru” dengan menggunakan analisis TOWS.

Responden pada penelitian ini adalah 1 orang pimpinan Dealer Yamaha Hidup Baru, 10 konsumen, 3 karyawan, dan 1 pesaing dari Dealer Yamaha Hidup Baru. Jenis data pada penelitian ini adalah data primer. Dalam setiap penelitian dibutuhkan alat pengumpulan data untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan guna untuk menyelesaikan dan menjawab perumusan masalah yang muncul. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara penyebaran kuesioner dan interview atau wawancara. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan kualitatif

Berdasarkan pada hasil analisis dan pembahasan pada bagian sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi alternatif bisnis Dealer “Yamaha Hidup Baru” adalah sebagai berikut: (1) SO Strategies: Mempertahankan kualitas barang dan jasa yang lebih baik dari pesaing dan fasilitas pembayaran yang lengkap untuk memenuhi permintaan konsumen, Menggunakan harga yang lebih murah dan diskon untuk memenuhi permintaan konsumen, Menggunakan kelebihan 3S untuk membuka cabang baru, Tetap menanggapi komplain dengan baik untuk menambah keramaian dealer. (2) ST Strategies: Menggunakan keunggulan kualitas barang dan jasa pelayanan untuk menghadapi pesaing, Menggunakan kelebihan harga lebih murah dan diskon untuk menghadapi persaingan yang ada. (3) WO Strategies: Menggunakan jasa pengiriman untuk memenuhi permintaan konsumen,

Membuka cabang baru dan melakukan promosi dengan lebih efektif (4) WT Strategies: Menghadapi persaingan dengan lebih gencar melakukan promosi dan Mengikat konsumen dengan cara *free delivery*.

Saran yang dapat dikemukakan berdasarkan pada kesimpulan yang ada antara lain adalah sebagai berikut: (1) Sebaiknya pihak Dealer “Yamaha Hidup Baru” dapat menerapkan kombinasi dari analisis strategi TOWS dalam rangka meningkatkan kinerjanya dalam menghadapi persaingan. (2) Pada penelitian mendatang dengan topik serupa dapat dilakukan perbandingan Dealer “Yamaha” di beberapa daerah.

*Kata kunci: analisis TOWS, strategi bisnis*

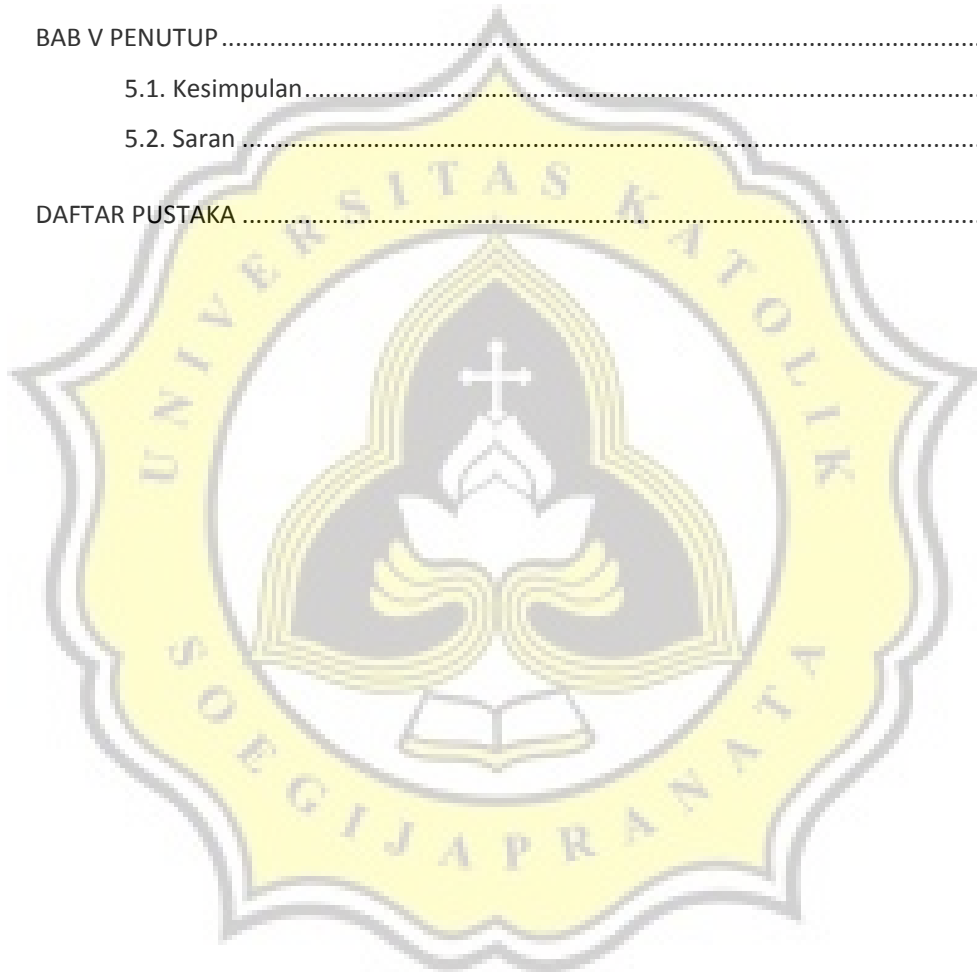


## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TESIS.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN TESIS.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II. LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Strategi.....	6

2.2. Analisis Lingkungan Insternal .....	8
2.3. Analisis Lingkungan Eksternal .....	10
2.4. Analisis TOWS .....	12
2.5. Matriks IFAS dan EFAS .....	15
2.6. Matriks IE .....	16
2.7. Penelitian Terdahulu .....	21
2.8. Kerangka Pikir .....	23
2.9. Definisi Operasional .....	23
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>25</b>
3.1. Lokasi dan Obyek Penelitian .....	25
3.2. Jenis dan Sumber Data .....	25
3.4. Metode Pengumpulan Data .....	26
3.5. Skala Pengukuran Data .....	26
3.6. Teknik Analisis Data .....	27
<b>BAB IV HASIL ANALISIS .....</b>	<b>29</b>
4.1. Gambaran Umum Perusahaan .....	29
4.2. Gambaran Umum Responden .....	30
4.3. Hasil Analisis Data .....	32
4.3.1. Tanggapan pemilik mengenai <i>Strength, Weakness, Opportunity, Threats</i> .....	32
4.3.2. Tanggapan karyawan mengenai <i>Strength, Weakness</i> .....	34
4.3.3. Tanggapan konsumen mengenai <i>Strength, Weakness</i> .....	35
4.3.4. Tanggapan pesaing mengenai <i>Opportunity, Threats</i> .....	37

4.3.5. IFAS .....	38
4.3.6. EFAS .....	41
4.3.7. IE Matriks.....	44
4.3.8. TOWS.....	46
BAB V PENUTUP .....	48
5.1. Kesimpulan.....	48
5.2. Saran .....	50
DAFTAR PUSTAKA .....	51



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Matriks TOWS .....	15
Tabel 2.2. EFAS.....	15
Tabel 2.3. 1FAS.....	16
Tabel 2.4. Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	21
Tabel 4.1. Karakteristik Responden .....	31
Tabel 4.2. Tanggapan Pemilik mengenai <i>Strength, Weakness, Opportunity, Threats</i> .....	32
Tabel 4.3. Tanggapan Karyawan mengenai <i>Strength, Weakness</i> .....	34
Tabel 4.4. Tanggapan Konsumen mengenai <i>Strength, Weakness</i> .....	36
Tabel 4.5. Tanggapan Pesaing mengenai <i>Opportunity, Threats</i> .....	37
Tabel 4.6. Matriks IFAS .....	39
Tabel 4.7. IFAS.....	40
Tabel 4.8. Matriks EFAS .....	41
Tabel 4.9. EFAS.....	43
Tabel 4.10. IE Matriks .....	44
Tabel 4.11. TOWS Matriks .....	47

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Matriks IE .....	20
Gambar 2.2. Kerangka Pikir Penelitian .....	23
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Yamaha Hidup Baru.....	30



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian dan Panduan Wawancara

Lampiran 2 Data Penelitian

Lampiran 3 Tabulasi Tanggapan Responden

Lampiran 4 Output SPSS

