

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Motor Bekas dalam Meningkatkan Penjualan pada Abadi Jaya Motor Kabupaten Tulungagung” ini ditulis oleh Adi Jaya, NIM. 12405193013.

Pembimbing: Muhammad Alhada Fuadilah Habib, S.Sosio., M.A

Pemasaran memiliki peranan penting bagi perkembangan usaha. Dengan menerapkan berbagai macam strategi dalam menghadapi persaingan akan menimbulkan pengaruh yang besar terhadap usaha dalam meningkatkan penjualan. Abadi Jaya Motor merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang jual beli motor bekas. Abadi Jaya Motor mampu mengimplementasikan strategi pemasaran yang tepat, untuk menghasilkan perubahan yang diharapkan dan mampu bersaing dengan usaha serupa.

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Untuk menganalisis strategi pemasaran motor bekas dalam meningkatkan penjualan motor bekas pada Abadi Jaya Motor. 2) Untuk menganalisis kendala yang dihadapi oleh toko sepeda motor bekas dalam menerapkan strategi bauran pemasaran 7P.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif melalui pendekatan kualitatif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi secara langsung di tempat penelitian. Teknik analisis data dengan tahapan pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pemeriksaan keabsahan data menggunakan triangulasi teknik dan triangulasi sumber.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapatkan hasil bahwa Abadi Jaya Motor dalam meningkatkan penjualan produknya menggunakan strategi bauran pemasaran 7P dengan menjaga kualitas produk, penyesuaian harga kualitas atau kondisi unit, desain tempat yang nyaman, bersih dan mudah diakses, melakukan promosi secara *word of mouth* dan menggunakan media sosial, memiliki karyawan dengan kemampuan yang mumpuni, mempersiapkan sepeda motor hingga layak untuk di jual, serta memberikan bukti fisik produk secara terbuka.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran 7P, Penjualan

## **ABSTRACT**

*The thesis with the title "Marketing Strategy for Used Motorbikes in Increasing Sales at Abadi Jaya Motor, Tulungagung Regency" was written by Adi Jaya, NIM. 12405193013.*

*Supervisor: Muhammad Alhada Fuadilah Habib, S.Sosio., M.A*

*Marketing has an important role for business development. By implementing various strategies in facing competition, it will have a big influence on businesses in increasing sales. Abadi Jaya Motor is a business that operates in the field of buying and selling used motorbikes. Abadi Jaya Motor is able to implement the right marketing strategy, to produce the expected changes and be able to compete with similar businesses.*

*The objectives of this research are 1) To analyze used motorbike marketing strategies in increasing used motorbike sales at Abadi Jaya Motor. 2) To analyze the obstacles faced by used motorbike shops in implementing the 7P marketing mix strategy.*

*This research is descriptive research using a qualitative approach using primary and secondary data sources. Data collection techniques were carried out through interviews, observation and documentation techniques directly at the research site. Data analysis techniques with stages of data collection, data condensation, data presentation, and drawing conclusions. Checking the validity of the data uses technical triangulation and source triangulation.*

*Based on the research that has been carried out, the results obtained are that Abadi Jaya Motor in increasing its product sales uses the 7P marketing mix strategy by maintaining product quality, adjusting price quality or unit condition, designing a place that is comfortable, clean and easy to access, carrying out word of mouth promotions and using social media, having employees with qualified skills, preparing motorbikes so they are suitable for sale, and providing physical evidence of the product openly.*

*Keywords: Marketing Strategy, 7P Marketing Mix, Sales*