



## ABSTRAK TESIS

---

Nomor Mahasiswa : 2013070320  
Nama Mahasiswa : Willy Winawan  
Program/Angkatan : EM/9  
Judul Tesis : Perancangan Strategi Pemasaran Toyota Agya di Wilayah Surabaya pada PT. Astra International – Toyota Sales Operation periode 2015 – 2017

### Pokok Permasalahan:

Dalam situasi pasar yang stagnan saat ini, persaingan yang dihadapi Toyota sebagai market leader menjadi semakin ketat dikarenakan beberapa produsen mobil turut serta menambah jumlah *line up* kendaraan yang ditawarkan. Persaingan yang dihadapi beragam mulai dari sisi harga, kualitas, pelayanan, dan jenis produk yang ditawarkan

potensi pasar segmen *mini Entry* yang ada di wilayah Surabaya terus mengalami peningkatan dan menjadikan market segmen ini atraktif jika dibandingkan segmen lainnya, namun hal ini masih belum bisa dimaksimalkan secara baik oleh Toyota yang terlihat dari adanya penurunan marketshare dari 44,8% ke 39,9%.

Berdasarkan hasil analisa market attractiveness dan competitive advantage yang ada kemudian dibuat Portfolio Analysis sehingga didapatkan strategi terpilih untuk dapat mencapai sasaran yang ditetapkan adalah dengan melakukan investasi untuk meningkatkan posisi marketshare saat ini dan meningkatkan penetrasi pasar untuk menambah penjualan saat ini dengan menambah jumlah outlet, salesforce, dan meningkatkan jumlah kegiatan – kegiatan marketing