

**USULAN STRATEGI PEMASARAN BERDASARKAN  
*CORRESPONDENCE ANALYSIS, IMPORTANCE  
PERFORMANCE ANALYSIS* DAN UJI HIPOTESIS  
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN  
( Studi Kasus di Martabak VIP, Bandung)**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk memenuhi persyaratan akademik dalam mencapai  
gelar Strata satu pada Fakultas Teknik dan Program Studi  
Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha

**Disusun oleh :**

**Cesario**

**1723912**



**FAKULTAS TEKNIK PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA  
BANDUNG**

**2018**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala limpahan Rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan tugas akhir penelitian dengan judul “Usulan Strategi Pemasaran Berdasarkan CA (*Correspondence Analysis*), IPA (*Importance Performance Analysis*) dan Uji Hipotesis. Semoga laporan ini dapat dipergunakan sebagai salah satu acuan, petunjuk maupun pedoman bagi pembaca dalam pendidikan bidang teknik industri khususnya.

Tugas Akhir ini merupakan salah satu mata kuliah yang wajib ditempuh dalam rangka memenuhi persyaratan akademik dalam mencapai gelar Sarjana Strata I (S1) pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Kristen Maranatha, Kota Bandung.

Dengan selesainya laporan Tugas Akhir ini, tidak terlepas dari bantuan dan dorongan banyak pihak yang telah memberikan masukan-masukan kepada penulis. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Mama, Mami, Kakak dan Om-Tante yang telah mendukung dan memberikan motivasi kepada penulis untuk tetap semangat dalam menghadapi segala situasi yang dihadapi selama ini dan memberikan bantuan dengan hati tulus.
2. Ibu Melina Hermawan selaku Dosen pembimbing yang sudah banyak meluangkan waktu, tenaga, pikiran dan kesabaran untuk membimbing penulis dalam menyusun laporan Tugas Akhir ini sehingga laporan ini bisa disusun dengan baik.
3. Bapak Budi Laksana selaku pemilik dari kedai Martabak VIP yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di Perusahaan beliau.
4. Bapak Archam Bachtiar selaku pimpinan dalam divisi marketer Biofarma yang sudah men-*support* selama ini untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini secepat mungkin karena beliau sudah mengerti kondisi yang saya hadapi selama ini.

5. Bapak Zulkarnain Noval selaku Areal Manager Xpress Air Wilayah II (Bandung) yang tidak pernah bosan memberikan semangat kepada saya dalam kondisi tekanan kerja selama melakukan pekerjaan dan dibarengi menggarap Tugas Akhir ini.
6. Teman-teman “Grup Pejuang Industri (Angkatan Atas), Indra Ferdiana, Andina Lovi, Andre Bastian, Felix Harvey, Hendri, M Rangga, Indra Wijaya, Ribka, David Oliver, Andri Manurung yang telah memberikan banyak bantuan serta dorongan kepada penulis dalam menyusun laporan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari laporan Tugas Akhir ini, baik dari materi maupun teknik penyajiannya, mengingat kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun dapat sangat membantu untuk memotivasi penulis agar dapat memperbaiki segala kekurangan dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini. Akhir kata, penulis berharap agar laporan Tugas Akhir ini dapat memberikan informasi bagi para pembaca.

Bandung,.....November 2017

Penulis