

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**SKRIPSI YANG BERJUDUL STRATEGI PEMASARAN PRODUK  
BARANG ELEKTRONIK**

*(Studi Kasus di Toko Mitra Elektronik)*

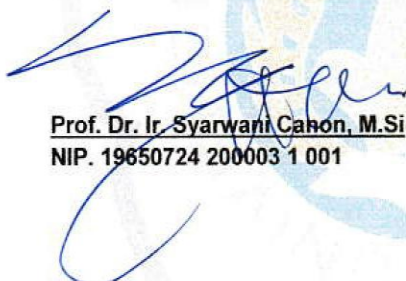
**OLEH**

**RIZAN PANIGORO  
NIM : 911 411 051**

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

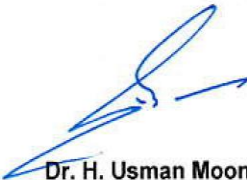
**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

  
**Prof. Dr. Ir. Syarwani Canon, M.Si**  
NIP. 19650724 200003 1 001

  
**Ivan Rahmad Santoso, SEI.,MSI**  
NIP. 19830902 200912 1 006

**Mengetahui,  
Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi**

  
**Dr. H. Usman Moonti, M.Si**  
NIP. 19601120 198602 1 001

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**STRATEGI PEMASARAN PRODUK BARANG ELEKTRONIK**  
**SKRIPSI**  
**OLEH**  
**RIZAN PANIGORO**  
**NIM : 911 411 051**

Telah dipertahankan di depan dewan penguji:

Hari/Tanggal : Senin, 23 Juli 2018  
Waktu : 16.00 WITA s/d Selesai

Penguji :

1. Dr. Hj. Sri Endang Saleh, M.Si 1.....  
NIP. 19670913 200312 2 001
2. Roy Hasiru, S.Pd., M.Pd 2.....  
NIP. 19710202 200501 1 002
3. Prof. Dr. Ir. Syarwani Canon, M.Si 3.....  
NIP. 19650724 200003 1 001
4. Ivan Rahmad Santoso, SEI.,MSI 4.....  
NIP. 19830902 200912 1 006

Gorontalo, Juli 2018  
Dekan Fakultas Ekonomi

  
Imran R. Hambali, S.Pd., SE., MSA  
NIP. 19700823 199903 1 005

## **STRATEGI PEMASARAN PRODUK BARANG ELEKTRONIK**

**Rizan Panigoro, Syarwani Canon, Ivan Rahmad Santoso**

Jurusan Pendidikan Ekonomi. Fakultas Ekonomi. UNG

Alamat : Jl. Jenderal Sudirman No. 6 Kota Gorontalo, KP 96128

### **ABSTRAK**

**Rizan Panigoro.** 911 411 051. 2017. *Strategi Pemasaran Produk Barang Elektronik*. Skripsi Program Studi S1 Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo, dibawah bimbingan Bapak Prof. Dr. Ir. Syarwani Canon, M.Si dan Bapak Ivan Rahmad Santoso, SEI.,MSI.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menggambarkan bagaimana strategi pemasaran produk barang pada Toko Mitra Elektronik. Metode penelitian adalah metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yakni observasi, wawancara, dokumentasi dan teknik analisis SWOT.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh Toko Mitra Elektronik sudah baik meskipun belum efektif dilihat berdasarkan faktor internal dan eksternal serta berdasarkan analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman) yang telah dilakukan.

Kata Kunci: **Strategi Pemasaran, Barang Elektronik**

## ABSTRACT

**Rizan Panigoro.** 911 411 051. 2017. *Product Marketing Strategy of Electronic Goods*. Skripsi, Bachelor Study Program of Economics Education, Department of Economics Education, Faculty of Economics, State University of Gorontalo. The principal supervisor is Prof. Dr. Ir. Syarwani Canon, M.Si, and the co-supervisor is Ivan Rahmad Santoso, SEI., MSI.

The study is aimed at investigating and describing the goods product marketing strategy at Mitra Elektronik Shop. It applies a qualitative method. The techniques of data collection are observation, interview, and documentation while the technique of data analysis employs SWOT.

Findings reveal that the marketing strategy implemented by Mitra Elektronik shop has been good although still not effective based on the internal and external factors and based on the analysis result of SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, and Threat).

**Keywords: Marketing Strategy, Electronic Goods**

