

**ANALISIS STRATEGI SEGMENTATION,  
TARGETING, POSITIONING TERHADAP KINERJA  
PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk. PADA  
MASA PANDEMI COVID-19 DI JAKARTA**

**SKRIPSI**

**PUTRI WULANDARI  
21170000342**



**PROGRAM STUDI STRATA 1 MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA  
JAKARTA  
2021**

**ANALISIS STRATEGI SEGMENTATION,  
TARGETING, POSITIONING TERHADAP KINERJA  
PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk. PADA  
MASA PANDEMI COVID-19 DI JAKARTA**

**SKRIPSI**

**PUTRI WULANDARI  
21170000342**



**SKRIPSI INI DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI SEBAGIAN  
PERSYARATAN MENJADI SARJANA MANAJEMEN**

**PROGRAM STUDI STRATA 1 MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA  
JAKARTA  
2021**

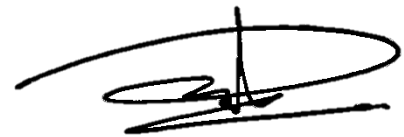
## **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul :

### **ANALISIS STRATEGI SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING TERHADAP KINERJA DI PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk. PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI JAKARTA**

yang disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Manajemen (SM) pada Program Studi Strata 1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) Jakarta, sejauh ini saya ketahui bukan merupakan tiruan, duplikasi ataupun plagiat dari karya ilmiah yang sudah dipublikasikan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana di lingkungan STEI dan di Perguruan Tinggi lainnya, kecuali baian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya. Jika kemudian hari dapat dibuktikan bahwa terdapat unsur tiruan, duplikasi ataupun plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Jakarta, 30 Maret 2021



**PUTRI WULANDARI**

NPM : 21170000342

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul :

### **ANALISIS STRATEGI SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING, TERHADAP KINERJA DI PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk. PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI JAKARTA**

dibuat untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Manajemen (SM) di Program Studi Strata 1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia. Skripsi ini ditulis langsung di bawah bimbingan Dr. H. Supriyatin SY, MM dan diketahui oleh Kepala Program Studi 1 Manajemen, serta dinyatakan memenuhi syarat sebagai skripsi pada Program Studi Strata 1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Jakarta.

Jakarta, 30 Maret 2021

Pembimbing,



Dr. H. Supriyatin SY, MM

Kepala Program Studi S-1 Manajemen



Muhammad Ramaditya, BBA., MS


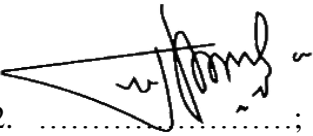
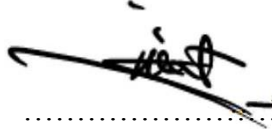

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul :

### **ANALISIS STRATEGI SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING TERHADAP KINERJA DI PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk. PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI JAKARTA**

telah diuji dalam suatu sidang Karya Ilmiah yang diselenggarakan oleh Program Studi S-1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia pada tanggal \_\_\_\_\_ 2021 dengan nilai \_\_\_\_\_

#### **Panitia Ujian Karya Ilmiah**

1.  : Muhammad Ramaditya, BBA., MSc.  
(Kepala Program Studi S-1 Manajemen)
2.  ; Dr. H. Supriyatn SY, MM.  
(Pembimbing)
3.  ; Dr. Iman S. Suriawinata, SE., Ak., MBA., M.Com  
(Hons)  
(Anggota Penguji 1)
4.  ; Megayani, SE., MM  
(Anggota penguji 2)

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya yang dilimpahkan kepada penulis. Sholawat serta salam kepada Nabi junjungan kita Muhammad SAW beserta keluarga dan para para sahabatnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Segmentation, Targeting, Positioning Terhadap Kinerja Di PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. Pada Masa Pandemi COVID-19 Di Jakarta” yang merupakan sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI), Jakarta.

Skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak, sehingga semua proses yang dilakukan berjalan dengan baik dan dalam waktu yang tepat. Pada kesempatan ini, disampaikan ungkapan terimakasih yang setulusnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Supriyatin SY, MM. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Iman S. Suriawinata, SE., Ak., MBA., M. Com (Hons) dan Ibu Megayani, SE., MM selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktu dan tenaga atas saran dan kritikan selama proses sidang.
3. Bapak H. Agustian Burda, BSBA, MBA. selaku Ketua Yayasan Pendidikan Fatahilla Jakarta.
4. Bapak Drs. Ridwan Maronrong, M.Sc. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) Jakarta.
5. Bapak Muhammad Ramaditya, BBA., MSc. selaku Kepala Program Studi S-1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.
6. Bapak atau Ibu selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk proses siding skripsi. Terimakasih atas saran dan kritikan selama proses siding.

7. Segenap dosen di program Studi S-1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) atas ilmu yang diberikan selama penulis menyelesaikan studi.
8. Orang tua ibu Budi Yulianti, ayah Ramses Simanjuntak, dan Meisya Elfrida (Adik) yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
9. Teman, sahabatku serta saudara-saudaraku tersayang Alvin, Nasya, Nabilla, Sekar dan semua yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah menemani, mendoakan, memberikan semangat dan motivasi, sehingga tugas ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat.
10. Dan yang terakhir terimakasih untuk diri saya sendiri yang mampu melewati masa-masa sulit ini dengan baik, selalu berfikir positif dan memotivasi diri sendiri agar tidak mudah menyerah dalam keadaan apapun, sehingga saya dapat melangkah lebih baik untuk mewujudkan cita-cita saya serta membahagiakan kedua orang tua saya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam skripsi ini masih terdapat kelemahan/kekurangan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran untuk penyempurnaan skripsi ini.

Jakarta, 30 Maret 2021



**PUTRI WULANDARI**

NIM : 21170000342

# **HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Putri Wulandari  
NPK : 21170000342  
Program Studi : S-1 Manajemen  
Jenis Karya : Skripsi

Demi mengembangkan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas skripsi saya yang berjudul :


## **ANALISIS STRATEGI SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING TERHADAP KINERJA DI PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk. PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI JAKARTA**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database) merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta  
Pada tanggal : 30 Maret 2021

Yang menyatakan,



Putri Wulandari



Putri Wulandari  
NPK : 21170000342  
Program Studi S-1 Manajemen

Dosen Pembimbing :  
Dr. H. Supriyatin SY, MM

**ANALISIS STRATEGI SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING  
TERHADAP KINERJA DI PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk.  
PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI JAKARTA**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah Strategi Segmentasi, Targeting, dan Positioning Terhadap Kinerja Perusahaan pada PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. (Jakarta). Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu penelitian deksriptif kualitatif.

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. Dengan memilih informan yang dianggap representative mewakili kelompoknya. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan ditetapkan strategi pemasaran yang terarah akan dapat membantu perusahaan dalam menyampaikan produk kepada konsumen sesuai dengan keinginan dan kebutuhan dan meningkatkan kinerja perusahaan yang salah satunya adalah dengan cara menerapkan strategi segmentasi, targeting, dan positioning.

*Kata Kunci : Segmentasi, Targeting, Positioning, Kinerja Perusahaan*

Putri Wulandari  
NPK : 21170000342  
*SI- Majoring in Management*

*Advisor :*  
Dr. H. Supriyatin SY, MM

***STRATEGY ANALYSIS OF SEGMENTATION, TARGETING,  
POSITIONING ON PERFORMANCE AT PT. INDOFOOD CBP SUKSES  
MAKMUR Tbk. DURING THE COVID-19 PANDEMIC IN JAKARTA***

***ABSTRACK***

*This study aims to examine whether the Segmentation, Targeting, and Positioning Strategies on Company Performance at PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. (Jakarta). The type of research used in this research is descriptive qualitative research.*

*This research was conducted at PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. By choosing informants who are considered representative of their group. Data collection techniques used in this study were in-depth interviews, observation, and documentation techniques.*

*The results of this study indicate that the establishment of a targeted marketing strategy will be able to assist companies in delivering products to consumers according to their wants and needs and improve company performance, one of which is by implementing segmentation, targeting, and positioning strategies.*

*Kata Kunci : Segmentasi, Targetting, Positioning, Kinerja Perusahaan*

# DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS .....	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
<b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>10</b>
2.1 Review Hasil-hasil Penelitian Terdahulu.....	10
2.2 Landasan Teori.....	17
2.2.1 Manajemen Pemasaran .....	17
2.2.2 Strategi Pemasaran .....	17
2.2.3 Segmentasi.....	19
2.2.4 Targetting .....	23
2.2.5 Positioning.....	26
2.2.6 Kinerja Perusahaan.....	31

2.3	Hubungan Antar Variabel Penelitian .....	33
2.2.1	Pengaruh Strategi Segmentasi Terhadap Kinerja .....	33
2.2.2	Pengaruh Targeting Terhadap Kinerja .....	33
2.2.3	Pengaruh Positioning Terhadap Kinerja.....	33
2.4	Kerangka Konseptual Penelitian .....	34
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
3.1	Strategi Penelitian .....	35
3.2	Data dan Metode Pengumpulan Data .....	35
3.3.1	Data Primer.....	35
3.3.2	Data Sekunder .....	36
3.3	Sumber Data.....	36
3.4	Operasionalisasi Variabel .....	38
3.4.1	Strategi Segmentasi .....	38
3.4.2	Strategi Targeting .....	38
3.4.3	Strategi Positioning .....	38
3.5	Metoda Analisis Data.....	38
3.6	Reduksi Data .....	39
3.7	Penyajian Data .....	39
3.8	Penarikan Kesimpulan .....	40
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>41</b>
4.1	Deskripsi Objek Penelitian .....	41
4.1.1	Visi, Misi dan Nilai .....	42
4.2	Deskripsi Data.....	43
4.2.1	Deksripsi Karakteristik Informan Penelitian .....	43
4.2.2	Deksripsi hasil penelitian .....	44
4.3	Temuan Hasil Penelitian .....	49

4.3.1	Variabel Segmentasi (X1) .....	51
4.3.2	Variabel Targeting (X2) .....	54
4.3.3	Variabel Positioning (X3).....	56
4.3.4	Variabel Kinerja Perusahaan (Y).....	58
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b> .....	<b>67</b>
5.1	Kesimpulan .....	67
5.2	Saran .....	67
5.3	Keterbatasan Penelitian.....	68
DAFTAR PUSTAKA	.....	69
LAMPIRAN	.....	72

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 4.1.</b> Karakteristik Informan .....	43
<b>Tabel 4.2.</b> 2019 Leading Instant Noodles Companies In The World.....	45
<b>Tabel 4.3.</b> The Official Instant Ramen Power Rankings.....	46
<b>Tabel 4.4.</b> Merek-Merek Produk (Product Brands).....	50
<b>Tabel 4.5.</b> Analisa hasil penelitian .....	66

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1.1.</b>	Penjualan Neto / Net Sales Tahun 2015-2019.....	4
<b>Gambar 1.2.</b>	Laba Usaha / EBIT Tahun 2015-2019.....	5
<b>Gambar 1.3.</b>	Total Aset dan Total Ekuitas Tahun 2015-2019.....	6
<b>Gambar 2.1.</b>	Kerangka Konseptual .....	34
<b>Gambar 4.1.</b>	Net Sales/Penjualan Neto Tahun 2016-2020.....	60
<b>Gambar 4.2.</b>	Laba Usaha/EBIT Tahun 2016-2020.....	61
<b>Gambar 4.3.</b>	Total Aset/Total Assets Tahun 2016-2020.....	62
<b>Gambar 4.4.</b>	Total Ekuitas/Total Equity Tahun 2016-2020.....	63

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1.</b> Kisi-Kisi Instrumen Penelitian.....	72
<b>Lampiran 2.</b> Pedoman dan Checklist Observasi.....	73
<b>Lampiran 3.</b> Pedoman Wawancara Mendalam.....	74
<b>Lampiran 4.</b> Matriks Hasil Observasi.....	76
<b>Lampiran 5.</b> Matriks Hasil Wawancara.....	77
<b>Lampiran 6.</b> Transkrip Hasil Wawancara Informan .....	78
<b>Lampiran 7.</b> Daftar Riwayat Hidup Peneliti.....	87