

Muhammad Masagung Laksono, 14312051, **Strategi Bersaing Mobil Bekas Menghadapi Produk *Low Cost Green Car (LCGC)* dan Kebijakan *Down Payment (DP)* Minim Pembelian Mobil Baru (Studi Kasus Pada *Showroom Ria Motor*)**, Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik, Juli, 2018

ABSTRAKSI

Penelitian ini membahas tentang bagaimana strategi bersaing mobil bekas menghadapi produk *Low Cost Green Car (LCGC)* dan *Down Payment (DP)* minim pada mobil baru. Tujuan penelitian ini adalah untuk memahami dan menganalisis strategi bersaing Ria Motor dengan adanya *LCGC* dan *DP* minim pada mobil baru. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara pada lima informan, yaitu pemilik, dua pegawai, mitra, dan salah satu konsumen Ria Motor. Teknik analisis penelitian ini menggunakan *flow* model dan *interactive* model. Dari temuan penelitian bahwa Ria Motor telah sejalan dengan strategi bersaing *value disciplines* yaitu, kesempurnaan operasinal dengan cara strategi cicilan *DP*, keintiman pelanggan dengan cara memenuhi kepuasan konsumen, kepemimpinan produk dengan cara menjaga kualitas produk. Ketiganya adalah strategi untuk menghadapi *LCGC* dan *DP* minim pada mobil baru.

Kata Kunci: *Mobil Bekas, Strategi Bersaing, Low Cost Green Car, Down Payment*

Muhammad Masagung Laksono, 14312051, *Competitive Strategy Used Cars Facing Low Cost Green Car Products (LCGC) and Minimum Down Payment (DP) Policy New Car Purchase (Case Study at Ria Motor Showroom)*, Management, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Gresik, July, 2018

ABSTRACT

This research discusses how the strategy of competing used cars facing Low Cost Green Car (LCGC) and minimum Down Payment (DP) on new cars. The purpose of this research is to understand and analyze Ria Motor's competitive strategy with presence LCGC and minimum DP on new cars. The method in this research is used qualitative research type with case study approach. Sources of data are used primary data and secondary data. Data collecting technique is have been done by interview technique on five informant, there is owner, two employees, partners, and one of Ria Motor consumer. Analytical technique of this research use flow model and interactive model. From the research findings that Ria Motor has been in line with the strategy of competing value disciplines namely, operasinal perfection by way of DP installment strategy, customer intimacy by way of fulfilling customer satisfaction, product leadership by maintaining product quality. All three are strategy to deal with LCGC and minimum DP on new cars.

Keywords: Used Cars, Competitive Strategy, Low Cost Green Car, Down Payment