

**TINJAUAN STRATEGI BAURAN PROMOSI PADA CAFE INI RIN.DU
DI KOTA PARIAMAN**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen
Perdagangan (DIII) Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Ahli Madya*



Oleh:

PUTRIANA SYOFYAN
BP/NIM: 2020/20134061

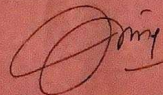
**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERDAGANGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2023**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**TINJAUAN STRATEGI Bauran Promosi pada CAFE INI RIN.DU
DI KOTA PARIAMAN**

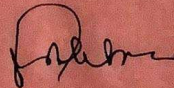
Nama : Putriana Syofyan
NIM : 20134061
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Diketahui Oleh,
Koordinator Program Diploma
(DIII) Manajemen Perdagangan



Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.D
NIP. 19751209 199903 2 001

Padang, Agustus 2023
Disetujui Oleh,
Pembimbing Tugas Akhir



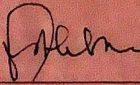
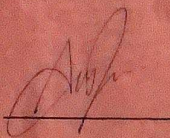
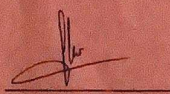
Gesit Thabrani, SE, MT
NIP. 19760606 200212 1 005

PENGESAHAN TUGAS AKHIR**TINJAUAN STRATEGI BAURAN PROMOSI PADA CAFE INI RIN.DU
DI KOTA PARIAMAN**

Nama : Putriana Syofyan
NIM : 20134061
Program Studi : Diploma III Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Dinyatakan Lulus setelah diuji di Depan tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Padang, Agustus 2023

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
1. Gesit Thabrani, S.E., M.T.	(Ketua)	
2. Arief Maulana, S.E., M.M.	(Anggota)	
3. Mike Yolanda, S.P., M.M.	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Putriana Syofyan
Tahun Masuk/NIM : 2020/20134061
Tempat/Tgl. Lahir : Pariaman/27 Maret 2002
Program Studi : Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Alamat : Perum Mandiri Permai No. 11, Kel. Jalan Baru, Kec.
Pariaman Tengah, Kota Pariaman
Judul Tugas Akhir : Tinjauan Strategi Bauran Promosi pada Cafe Ini Rin.du di
Kota Pariaman

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali izin sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang, Agustus 2023

Yang menyatakan

Putriana Syofyan

ABSTRAK

**Judul : Tinjauan Strategi Bauran Promosi pada Cafe Ini Rin.du
di Kota Pariaman**

Pembimbing : Gesit Thabrani, SE, MT

Penelitian ini bertujuan untuk meninjau aktivitas promosi yang dilakukan oleh Cafe Ini Rin.du di Kota Pariaman dalam menjalankan usahanya untuk meningkatkan jumlah pelanggan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu mendeskripsikan atau menggambarkan kondisi yang terjadi sesungguhnya, serta mengklasifikasikan data dari hasil penelitian dengan menggunakan kata-kata yang tersusun rapi dan jelas. Teknik pengumpulan data wawancara dengan pemilik usaha. Dari hasil pembahasan dapat dijelaskan bahwa Cafe Ini Rin.du menerapkan beberapa aktivitas bauran promosi seperti Periklanan, Promosi Penjualan, Pemasaran Interaktif, Acara dan Pengalaman dari beberapa variabel promosi tersebut dapat diamati aktivitas bauran promosi Cafe Ini Rin.du untuk meningkatkan jumlah pelanggan.

Kata Kunci : Strategi Bauran Promosi, Cafe Ini Rin.du

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan kemudahan pada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Tinjauan Strategi Bauran Promosi pada Cafe Ini Rin.du di Kota Pariaman”. Tugas akhir ini merupakan salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.

Dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis dibimbing dan dibantu oleh berbagai pihak yang senantiasa memberikan dukungan dan motivasi. Oleh karena itu, perkenankan penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Perengki Susanto, SE, M.Sc, Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang
2. Ibu Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.D selaku ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang
3. Bapak Gesit Thabrani, SE, MT selaku pembimbing Tugas Akhir yang telah banyak meluangkan waktu dan telah memberikan bimbingan, nasehat, dan arahan kepada penulis selama penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Mike Yolanda, S.P, M.M selaku pembimbing akademik penulis yang telah membimbing dari awal perkuliahan sampai akhir menyelesaikan Tugas Akhir.

5. Staf dosen serta karyawan/ti Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang
6. Kepada Bapak *owner* Cafe Ini Rin.du yang telah memberikan waktu dan kesediaannya kepada penulis untuk memperoleh data dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Secara khusus penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua dan saudara serta para keponakan penulis yang telah memberi dukungan baik secara moril maupun materil dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
8. Teman-teman seperjuangan dalam bangku perkuliahan, khususnya Program Studi Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
9. Kepada teman-teman dan sahabat penulis yang selalu mmemberi hiburan dan semangat.
10. Kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga segala bimbingan, bantuan, dan petunjuk bapak/ibu dan rekan-rekan berikan menjadi amal ibadah dan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Penulisan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan kemampuan, pengetahuan dan pengalaman. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar penulis dapat memperbaiki pada karya ilmiah selanjutnya. Semoga tugas ini dapat memberikan manfaat kepada para pembaca.

Padang, Agustus 2023

Putriana Syofyan

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR	Error! Bookmark not defined.
SURAT PERNYATAAN	i
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
1. Bagi penulis	5
2. Bagi Akademis	5
3. Bagi Perusahaan	5
BAB II	6
KAJIAN TEORI	6
A. Promosi	6
1. Pengertian Promosi	6
2. Tujuan Promosi	7
B. Bauran Promosi	8
C. Faktor Yang Mempengaruhi Promosi	19
1. Jumlah Dana	19
2. Sifat Pasar	19
a. Luas pasar secara geografis	19
b. Konsentrasi Pasar	20

c. Macam Pembeli	20
3. Jenis Produk	20
a. Tahap pengenalan	21
b. Tahap pertumbuhan, kedewasaan dan kejenuhan	21
c. Tahap kemunduran	21
BAB III	22
PENDEKATAN PENELITIAN	22
A. Bentuk Penelitian	22
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	22
1. Lokasi Penelitian	22
2. Waktu Penelitian	22
C. Rancangan Penelitian	22
1. Jenis Penelitian	22
2. Tahapan Penelitian	23
3. Prosedur Penelitian	24
4. Objek Penelitian	24
5. Sumber Data	25
6. Pembahasan	25
BAB IV	26
PEMBAHASAN	26
A. Profil Perusahaan	26
1. Sejarah Cafe Ini Rin.du	26
2. Pembagian Kerja	28
3. Logo Perusahaan	30
4. Jenis-Jenis Produk	31
B. Pembahasan	33
BAB V	51
PENUTUP	51
A. Kesimpulan	51
B. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Penjualan Cafe Ini Rin.du dari bulan Januari 2022 - Juni 2023	2
Tabel 2. Jenis-jenis Produk Makanan	31
Tabel 3. Jenis-Jenis Produk Minuman Cafe Ini Rindu	32

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Cafe Ini Rin.du	27
Gambar 2. Cafe Ini Rin.du	27
Gambar 3. Peta Lokasi Cafe Ini Rin.du	28
Gambar 4. Struktur Organisasi	29
Gambar 5. Logo Cafe Ini Rin.du	30
Gambar 6. Bentuk Iklan Cafe Ini Rin.du	34
Gambar 7. Bentuk Iklan Cafe Ini Rin.du	35
Gambar 8. Bentuk Iklan Cafe Ini Rin.du	35
Gambar 9. Bentuk Iklan Cafe Ini Rin.du	36
Gambar 10. Papan Nama Cafe Ini Rin.du	36
Gambar 11. Jumlah Likes Terbanyak	37
Gambar 12. Promo Cafe Ini Rin.du	38
Gambar 13. Voucher Promo Cafe Ini Rin.du	39
Gambar 14. Promo Potongan Harga Cafe Ini Rin.du	40
Gambar 15. Promo Cafe Ini Rin.du	40
Gambar 16. Promo Cafe Ini Rin.du	41
Gambar 17. Promo Merdeka Cafe Ini Rin.du	41
Gambar 18. Promo Cafe Ini Rin.du	42
Gambar 19. Promo Ulang Tahun	43
Gambar 20. Promo PPKM Cafe Ini Rin.du	43
Gambar 21. Jumlah Likes Postingan “July Merindu”	44
Gambar 22. Jumlah Likes Promo	45
Gambar 23. Akun Instagram Cafe Ini Rin.du	48
Gambar 24. Promosi dari Pelanggan	49
Gambar 25. Promosi dari Pelanggan	49
Gambar 26. Promosi dari Pelanggan	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar pertanyaan wawancara	57
Lampiran 2. Transkrip Hasil Wawancara	58
Lampiran 3. Dokumentasi Wawancara	61

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan tentunya menginginkan produk yang mereka jual laku terjual di pasar dan dikenal oleh masyarakat luas. Namun pada kenyataannya untuk membuat sebuah produk yang dikenal oleh masyarakat dan laku di pasar tidaklah semudah membalikkan telapak tangan. Perusahaan harus memiliki usaha yang kuat secara terus menerus dan strategi khusus. Untuk menjual produk tersebut sehingga dapat diterima oleh masyarakat. Selain itu, produk yang kita jual harus mampu bersaing dengan produk lain baik itu produk sejenis ataupun tidak sejenis.

Apapun tingkat kualitas suatu produk, jika konsumen belum pernah mendengar dan tidak yakin akan suatu produk, mereka akan ragu untuk membelinya atau tidak sama sekali membeli. Dalam hal ini perusahaan melakukan komunikasi pemasaran untuk mendukung promosi dalam penyampaian kepada masyarakat.

Konsep bisnis pemasaran yang akan dibahas pada penelitian ini mengenai bauran promosi produk. Produk yang dihasilkan oleh perusahaan tentunya tidak dapat dengan sendirinya mendatangkan konsumen atau peminatnya. Oleh karena itu perusahaan dalam memasarkan produknya membutuhkan konsumen yang sesuai dengan produk yang dihasilkannya.

Salah satu cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam memasarkan produknya untuk meningkatkan penjualan bisa dengan melakukan kegiatan promosi. Bauran promosi merupakan pilihan strategi yang tepat yang memiliki peranan penting dalam meningkatkan penjualan produk. Jika perusahaan ingin berkembang dan maju perusahaan harus melakukan kegiatan promosi yang sesuai dengan produk yang dijualnya.

Cafe merupakan salah satu tempat yang digemari oleh banyak kalangan, dari anak remaja hingga orang tua. Pada umumnya mereka datang berkunjung karena ingin menghabiskan waktu untuk bercerita atau hanya untuk melepas penat setelah seharian beraktifitas, kenyamanan lebih sempurna jika ditambah dengan minuman ataupun makanan yang menggoda selera dari cafe yang dikunjungi.

Cafe Ini Rin.du merupakan salah satu cafe yang menu makanan dan minumannya dapat dinikmati oleh semua kalangan. Kualitas produk serta strategi promosi yang dilakukan oleh cafe dapat meningkatkan penjualan jika semuanya berjalan dengan baik. Dibawah ini merupakan data penjualan Cafe Ini Rin.du dari tahun 2022 sampai dengan Juni 2023.

Tabel 1. Data Penjualan Cafe Ini Rin.du dari bulan Januari 2022 - Juni 2023

No	Bulan	Penjualan	Persentase Pertumbuhan Penjualan
1	Januari 2022	Rp 54.956.000	
2	Februari 2022	Rp 42.169.500	-23,26%
3	Maret 2022	Rp 51.066.000	21,9%
4	April 2022	Rp 35.373.000	30,73%
5	Mei 2022	Rp 26.125.000	-26,14%

No	Bulan	Penjualan	Persentase Pertumbuhan Penjualan
6	Juni 2022	Rp 13.240.000	-49,30%
7	Juli 2022	Rp 26.173.000	97,68%
8	Agustus 2022	Rp 27.144.000	3,70%
9	September 2022	Rp 29.270.000	7,83%
10	Oktober 2022	Rp 19.662.500	-32,82%
11	November 2022	Rp 16.112.000	-18%
12	Desember 2022	Rp 18.264.000	13,28%
13	Januari 2023	Rp 26.773.000	46,58%
14	Februari 2023	Rp 21.655.000	-19,11%
15	Maret 2023	Rp 20.263.000	-6,42%
16	April 2023	Rp 22.677.000	11,91%
17	Mei 2023	Rp 36.000.000	58,75%
18	Juni 2023	Rp 30.000.000	16,66%

Sumber: Cafe Ini Rin.du

Cafe Ini Rin.du adalah salah satu cafe yang ada di Kota Pariaman, tepatnya berada di Jln. Pahlawan No. 30, Kampung Jawa 1, Kota Pariaman. Cafe Ini Rin.du memiliki beberapa jenis produk minuman mulai dari yang berbasis kopi hingga non-kopi. Selain beberapa produk minuman juga ada makanan/cemilan. Sehingga para konsumen yang mengunjungi Cafe Ini Rin.du tidak akan merasa bosan karena ada banyak pilihan makanan/cemilan dan minuman.

Kegiatan promosi yang dijalankan oleh Cafe Ini Rin.du memiliki peran yang sangat besar terhadap penjualan produknya, namun promosi yang dilakukan Cafe Ini Rin.du belum mencapai kata maksimal. Hal ini dapat dilihat dari tabel data penjualan di atas yang menunjukkan bahwa penjualan yang didapatkan oleh Cafe Ini Rin.du mengalami ketidakstabilan atau fluktuasi setiap bulan dalam pendapatan penjualannya. Karena aktifitas promosi yang dilakukan oleh Cafe Ini Rin.du tidak rutin setiap bulannya.

Selain itu Cafe Ini Rin.du harus terus bertahan dalam pasar yang penuh persaingan, mengingat saat ini banyak orang-orang yang memulai usaha dengan membuka cafe.

Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam mengenai strategi promosi yang dilakukan Cafe Ini Rin.du, untuk itu penulis tertarik mengangkat Tugas Akhir dengan judul “Tinjauan Strategi Bauran Promosi Pada Cafe Ini Rin.du Di Kota Pariaman”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan di atas untuk memudahkan dalam penyelesaian permasalahan yang menjadi dasar dalam penulisan ini, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana strategi bauran promosi yang dilakukan oleh Cafe Ini Rin.du.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi bauran promosi pada Cafe Ini Rin.du.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Sebagai syarat untuk memenuhi Tugas Akhir Program Studi DIII Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, serta sebagai bahan masukan untuk menambah dan memperluas pengetahuan penulis.

2. Bagi Akademis

Sebagai karya ilmiah yang dapat dijadikan referensi ataupun tambahan informasi bagi civitas akademik Universitas Negeri Padang, serta memperkenalkan Universitas Negeri Padang kepada masyarakat luas dan khususnya Program Studi DIII Manajemen Perdagangan.

3. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam mengambil keputusan khusus mengenai kebijakan strategi bauran promosi di masa yang akan datang.