

**TINJAUAN BAURAN PEMASARAN FURNITURE  
PADA TOKO PELANGI FURNITURE**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen  
Perdagangan(DIII)Sebagai Salah Satu Persyaratan  
GunaMemperolehGelar Ahli Madya*



**Oleh**

**PUTRI NABILLA FADLI**

**20134060/2020**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERDAGANGAN**

**FAKULTAS EKONOMI**

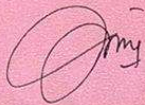
**UNIVERSITAS NEGERI PADANG**

**2023**

**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR  
TINJAUAN BAURAN PEMASARAN FURNITURE PADA TOKO  
PELANGI FURNITURE**

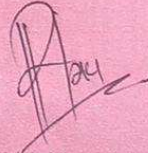
Nama : Putri Nabilla Fadli  
Nim : 20134060  
Program Studi : Manajemen Perdagangan  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Diketahui Oleh,  
Koordinator Program Diploma  
(DIII) Manajemen Perdagangan



Dina Patrisia, SE., M.Si, Ph.D  
NIP. 19751209 1999903 2 001

Padang, Agustus 2023  
Disetujui Oleh,  
Pembimbing Tugas Akhir



Rizki Sri Lasmini, SE., M.M  
NIP. 198809222019032011

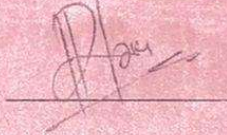
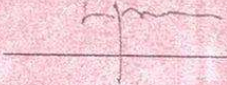

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

**TINJAUAN BAURAN PEMASARAN FURNITURE PADA TOKO PELANGI  
FURNITURE**

Nama : Putri Nabilla Fadli  
NIM : 20134060  
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. Rizki Sri Lasmini, S.E., M.M	(Ketua)	
2. Abel Tasman, S.E., M.M.	(Anggota)	
3. Mike Yolanda, S.P., M.M	(Anggota)	

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Putri Nabilla Fadli  
Tahun Masuk/NIM : 2020/20134060  
Tempat/Tgl.Lahir : Solok/ 13 Januari 2002  
Program Studi : Manajemen Perdagangan  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Alamat : Jalan By Pass Nomor 56 Kelurahan Kampai Tabu  
Karambia, Kecamatan Lubuk Sikarah, Kota Solok,  
Sumatera Barat  
Judul Tugas Akhir : Tinjauan Bauran Pemasaran Furniture pada Toko Pelangi  
Furniture

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

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

Padang, Agustus 2023

Yang menyatakan,

Putri Nabilla Fadli

NIM. 20134060

## **ABSTRAK**

**Putri Nabilla Fadli : Tinjauan Bauran Pemasaran Furniture Pada Toko Pelangi Furniture**

**Pembimbing : Rizki Sri Lasmini, S.E.,M.M**

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui analisis strategi pemasaran pada Toko Pelangi Furniture. Lokasi penelitian ini dilakukan di Jalan Datuk Perpatih Nan Sebatang, Kelurahan Pasar Pandan Air Mati, Kecamatan Tanjung Harapan, Kota Solok, Sumatera Barat. Jenis penelitian ini bersifat deskriptif dan melakukan wawancara pada pihak pimpinan Toko Pelangi Furniture. Hasil penelitian strategi bauran pemasaran yang telah diterapkan oleh Toko Pelangi Furniture sudah cukup baik, seperti produk yang ditawarkan oleh Toko Pelangi Furniture berkualitas yang disesuaikan dengan harga. Namun masih banyak kelemahan seperti promosi yang kurang maksimal, dan kurang inovatif, serta tidak adanya lahan parkir pelanggan di Toko Pelangi Furniture.

**Kata kunci: bauran pemasaran**

## 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 Bauran Pemasaran Furniture Pada Toko Pelangi Furniture”**. Tugas akhir ini merupakan salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program studi Diploma III dan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program 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. Ibu Rizki Sri Lasmini, S.E.,M.M selaku pembimbing Tugas Akhir dan pembimbing akademik yang telah banyak meluangkan waktu dan telah memberikan bimbingan, nasehat, dan arahan bagi penulis selama penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Staf dosen karyawan/ti Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
5. Secara khusus penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada orang tua yaitu ibu yang selalu memberikan dukungan baik secara moril maupun materil dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Serta terima kasih untuk almarhum ayah tercinta yang sudah membimbing dan membesarkan saya.

6. Bapak Dandy Firdaus selaku pemilik dari usaha Toko Pelangi Furniture yang telah memberikan bantuan informasi tentang perusahaan.
7. Teman – teman seperjuangan dalam bangku perkuliahan, khususnya Program Studi Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
8. Kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis menyadari banyak terdapat kekurangan dan kesalahan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran demi kesempurnaan tugas akhir ini dan penulis berharap Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya.

Padang, Agustus 2023

Putri Nabilla Fadli

## DAFTAR ISI

<b>Table of Contents</b>	
<b>PERSETUJUAN TUGAS AKHIR .....</b>	<b>i</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	3
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>5</b>
A. Strategi Pemasaran .....	5
B. Bauran Pemasaran .....	8
1. Produk ( <i>Product</i> ).....	9
2. Harga ( <i>Price</i> ).....	12
3. Tempat ( <i>Place</i> ).....	13
4. Promosi ( <i>Promotion</i> ).....	14
<b>BAB III PENDEKATAN PENELITIAN.....</b>	<b>15</b>
A. Bentuk Penelitian .....	15
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	15
C. Rancangan Penelitian .....	15
1. Jenis Penelitian .....	15
2. Tahapan Penelitian .....	16
3. Objek Penelitian .....	17
4. Sumber Data .....	17
5. Teknik Pengumpulan Data .....	17



<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>18</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	18
1. Sejarah Umum Objek Penelitian .....	18
2. Logo Perusahaan .....	19
3. Struktur Organisasi Toko .....	20
B. Hasil Penelitian .....	21
1. Analisis Penjualan Produk.....	21
C. Pembahasan.....	25
1. Analisis SWOT pada Toko Pelangi Furniture.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2. Bauran Pemasaran pada Toko Pelangi Furniture. ....	25
3. Kendala dalam memasarkan produk .....	31
4. Solusi dari kendala yang dialami oleh Toko Pelangi Furniture .....	32
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>33</b>
A. Kesimpulan.....	33
B. Saran .....	33
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>35</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>38</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1 Laporan Penjualan Toko Pelangi Furniture Tahun 2018-2022.....	3
Tabel 2. Penjualan Toko Pelangi Furniture Tahun 2018- 2022 .....	22

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Logo Toko Pelangi Furniture .....	19
Gambar 2. Struktur Organisasi Toko Pelangi Furniture .....	20
Gambar 3. Akun Instagram Toko Pelangi Furniture.....	27
Gambar 4. Akun Tiktok Toko Pelangi Furniture .....	29
Gambar 5. Akun Whatsapp Toko Pelangi Furniture.....	30

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Surat Izin Penelitian.....	39
Lampiran 2. Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara.....	40
Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian .....	44

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Bisnis adalah sebuah kegiatan yang tak bisa lepas dari kehidupan manusia. Perkembangan bisnis yang semakin pesat belakangan ini, mendorong masyarakat berlomba – lomba melakukan kegiatan yang mengarah ke dunia bisnis dan juga mendirikan sebuah bisnis sebagai sumber penghasilan (Francis, 2009). Bukan hanya sebagai sumber penghasilan utama, bisnis juga dijadikan sebagai sumber penghasilan sampingan oleh masyarakat. Salah satu hal yang berpengaruh dalam dunia bisnis adalah kepuasan konsumen (Irfan Fahmi, 2014). Berbagai macam bentuk usaha ditempuh untuk memuaskan kebutuhan konsumen yang dilakukan oleh setiap pemilik usaha dengan cara dan strategi yang ditempuh dengan tujuan konsumen akan merasa puas dan menjadi pelanggan yang loyal. Oleh karena itu, konsumen tersebut tidak akan beranjak dari produk sejenis karena mempercayai produk langganannya. Untuk itu, perlunya strategi yang tepat yaitu salah satunya strategi pemasaran agar usaha mencapai tujuannya. Strategi pemasaran pada dasarnya merupakan rencana yang menyeluruh dan terpadu dalam bidang pemasaran barang dan jasa ( Nugraha, 2011). Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah seperangkat tujuan dan sasaran kebijakan, serta aturan – aturan yang memberi arah pada upaya memasarkan barang dan jasa. Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran, untuk memperoleh suatu hasil yang optimal ( D Untari dan DE Fajariana, 2018 ). Pemasaran suatu produk adalah suatu kegiatan usaha dalam organisasi bisnis yang mempunyai nilai strategis dengan tujuan memasarkan produk yang dihasilkannya sehingga akan terjadi perubahan nilai suatu produk.

Indonesia memiliki hutan yang besar dan luas, sehingga menghasilkan banyak jenis kayu dari pohon yang tumbuh di dalam hutan tersebut (Adilla dalam Nunu Anugrah, 2021). Negara ini juga mempunyai salah satu kota yang memiliki berbagai macam jenis tumbuhan kayu yang berlimpah yaitu di Kota Solok. Kayu yang dihasilkan tersebut bisa dimanfaatkan oleh masyarakat Kota Solok untuk kebutuhan sehari – hari maupun sebagai sumber penghasilan. Misalnya sebagai sumber penghasilan, untuk pembuatan perabot rumah tangga atau disebut juga dengan istilah *furniture*.

*Furniture* adalah perlengkapan rumah tangga yang yang dapat dipindahkan dan berguna untuk melengkapi isi suatu bangunan (Ahmad, 2020). *Furniture* biasanya terdiri dari lemari, meja, kursi dan lain - lain. Toko furniture mudah dijumpai di masing – masing daerah. Sama halnya di Kota Solok, banyak di jumpai pengusaha furniture. Kota ini merupakan daerah lintas sehingga banyak dari masyarakat Kota Solok bahkan dari luar daerah Kota Solok yang membeli Furniture ke Kota Solok seperti dari Kota Sawahlunto, Kabupaten Sijunjung, Kabupaten Solok, Kabupaten Solok Selatan dan daerah lainnya. Hal ini dikarenakan Kota Solok merupakan daerah strategis. Salah satu usaha furniture yang ada di Kota Solok yaitu usaha furniture yang dirikan oleh Bapak Yufrizal, yang dinamakan Toko Pelangi Furniture. Usaha furniture ini sudah dijalankan dari Tahun 2009 sampai dengan sekarang tahun 2023. Toko Pelangi Furniture dari tahun 2015 sudah diambil oleh anak beliau yang bernama Bapak Dandy Firdaus. Usaha tersebut dioperasikan sendiri oleh Bapak Dandy Firdaus dengan dibantu oleh 5 karyawan.

Usaha furniture yang digeluti Bapak Dandy Firdaus sudah berjalan lama, namun yang menjadi pokok permasalahan usaha furniture ini yaitu adanya penurunan penjualan setiap tahunnya. Hal ini dapat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha furniture Toko Pelangi Furniture, apakah mampu bersaing dalam dunia bisnis furniture atau tidak. Sehingga membutuhkan strategi pemasaran yang tepat untuk bisa memasarkan produknya secara baik. Berikut merupakan laporan penjualan Toko Pelangi Furniture.

**Tabel 1 Laporan Penjualan Toko Pelangi Furniture Tahun 2018-2022**

TAHUN	PENJUALAN
2018	312.500.000
2019	300.000.000
2020	292.100.000
2021	275.000.000
2022	270.417.000

Tabel diatas merupakan omzet penjualan Toko Pelangi Furniture yang menunjukkan penjualan setiap tahun mengalami penurunan. Tabel tersebut diperoleh langsung dari pemilik toko yaitu Bapak Dendy Firdaus. Jika mengacu kepada tabel yang setiap tahunnya mengalami penurunan, perlu adanya tindakan agar penjualan meningkat. Oleh karena itu, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul:“TINJAUAN BAURAN PEMASARAN FURNITURE PADA TOKO PELANGI FURNITURE”.

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang sudah dirumuskan diatas, maka untuk memudahkan penyelesaian permasalahan yang menjadi dasar dalam perumusan masalah ini, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut: “Bagaimana bauran pemasaran furniture pada Toko Pelangi Furniture?”

#### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk meninjau bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh Toko Pelangi Furniture.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian sebagai berikut :

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan menjadi ilmu pengetahuan bagi mahasiswa serta masyarakat mengenai tinjauan strategi pemasaran furniture pada Toko Pelangi Furniture.

2. Secara Praktis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dan toko furniture dalam mengambil keputusan tertentu mengenai kebijakan strategi pemasaran penjualan mendatang.