

**ANALISIS BAURAN PROMOSI PADA CAFE SADAGUIK  
CABANG PASAR BARU KOTA PADANG**

**TUGAS AKHIR**

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



**Oleh:**

**ALFAMIRIZAL SADLI**  
**NIM. 1913410/2019**

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

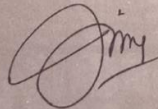
**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**

**ANALISIS BAURAN PROMOSI PADA CAFE SADAGUIK  
CABANG PASAR BARU KOTA PADANG**

Nama : Alfamirizal Sadli  
Nim : 19134010  
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

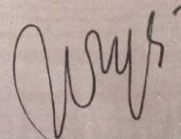
Padang, 10 Agustus 2023

Diketahui Oleh,  
Koordinator Program Studi  
DIII Manajemen Perdagangan



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

Disetujui oleh,  
Pembimbing



Whysi Septrizola, SE, MM.  
NIP. 19790905 200312 2 001

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

ANALISIS BAURAN PROMOSI CAFE SADAGUIK  
CABANG PASAR BARU KOTA PADANG

NAMA : Alfamirizal Sadli  
NIM : 19134010  
JURUSAN : Diploma III Manajemen Perdagangan  
FAKULTAS : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

*Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir  
Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang*

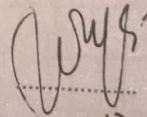
Padang, 10 Agustus 2023

Tim Penguji

Tanda Tangan

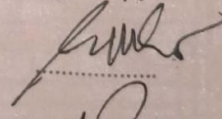
1. Whyosi Septrizola, SE, MM.

(Ketua)



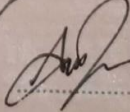
2. Rini Sarianti, SE, M.Si.

(Anggota)



3. Arief Maulana, SE, MM.

(Anggota)



## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Alfamirizal Sadli  
NIM/TM : 19134010/2019  
Tempat/Tanggal Lahir : Padang, 30 Mei 2000  
Program Studi : Diploma III Manajemen Perdagangan  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Alamat : Jalan Murai No. 11 A, Air Tawar Barat, Kecamatan Padang Utara  
Judul Tugas Akhir : Analisis Bauran Promosi pada *Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang*

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir saya adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik 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 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.

Demikian 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 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.

Padang, Agustus 2023

Yang menyatakan,



Alfamirizal Sadli

## ABSTRAK

**Alfamirizal Sadli (19134010)** : **Analisis Bauran Promosi pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang.**

**Pembimbing** : **Whyosi Septrizola, SE, MM.**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bauran promosi yang dilakukan oleh Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah: Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang menerapkan beberapa aktivitas promosi, seperti: Periklanan (*Advertising*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*), dan Getuk Tular (*Word of Mouth*). Bauran promosi yang telah ditetapkan pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang sudah baik, akan tetapi perlu ditingkatkan lagi dengan melakukan empat bauran promosi lainnya yang belum digunakan agar dapat meningkatkan penjualan pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang.

**Kata Kunci: Bauran Promosi.**

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat membuat dan menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul: **Analisis Bauran Promosi pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang**. Tugas Akhir ini merupakan sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.) pada Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari berbagai hambatan. Meskipun demikian, namun atas bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak, maka penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, penulis ingin sekali mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Whyosi Septrizola, SE, MM, selaku pembimbing Tugas Akhir ini yang telah banyak meluangkan waktu, membimbing, memberikan nasihat, masukan, dan selalu sabar membimbing penulis.
2. Ibu Rini Sarianti, SE, M.Si, selaku Penguji Pertama dan Bapak Arief Maulana, SE, MM, selaku Penguji Kedua pada Tugas Akhir ini yang telah menguji penulis pada ujian komprehensif.
3. Bapak Prof. Perengki Susanto, SE, M.Sc, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
4. Ibu Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.D, selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisinis Universitas Negeri Padang.

5. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Pengajar Pada Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
6. Staf Administrasi Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
7. Pimpinan Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang.
8. Orang tua dan saudara penulis yang selalu memberikan doa beserta dukungan kepada penulis, baik secara moral maupun materi, sehingga penulis dapat melanjutkan pendidikan hingga saat ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu dan membimbing penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa banyak sekali kekurangan dalam tugas akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Padang, Agustus 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN TUGAS AKHIR</b>	i
<b>SURAT PERNYATAAN</b>	ii
<b>ABSTRAK</b>	iii
<b>KATA PENGANTAR</b>	iv
<b>DAFTAR ISI</b>	vi
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	viii
<b>DAFTAR TABEL</b>	ix
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Promosi	9
B. Bauran Promosi	14
C. Faktor yang Mempengaruhi Bauran Promosi	18
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Bentuk Penelitian	21
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	21
C. Rancangan Penelitian	21



<b>BAB IV PEMBAHASAN</b>	
A. Profil Perusahaan	25
B. Hasil dan Pembahasan	29
<b>BAB V PENUTUPAN</b>	
A. Simpulan	36
B. Saran	36
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	38
<b>LAMPIRAN</b>	39

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Tampak Depan Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	4
Gambar 2. Contoh Promosi Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	5
Gambar 3. Harga Minuman Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	26
Gambar 4. Harga Makanan Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	27
Gambar 5. Lokasi Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	28
Gambar 6. Tampak Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	29
Gambar 7. Struktur Organisasi Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	30
Gambar 8. Bentuk Promosi pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	30
Gambar 9. Akun Instagram Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	31
Gambar 10. Bentuk Promosi Penjualan pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	33
Gambar 11. Bentuk Promosi Penjualan Langsung pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	34

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. Daftar Pesaing Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	3
Tabel 2. Daftar Cabang Cafe Sadaguik	4
Tabel 3. Penjualan Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang	7

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Wawancara	40
Lampiran 2. Surat Observasi	41
Lampiran 3. Foto Wawancara	42

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Persaingan dunia usaha di era globalisasi ini semakin luas. Para pelaku usaha dituntut untuk kreatif dan inovatif dalam membangun dan mengembangkan usahanya. Usaha tersebut juga harus memiliki nilai, sehingga mampu bersaing dan juga dapat menjamin kebutuhan hidup pelaku usaha tersebut. Selain itu juga tantangan bagi pelaku usaha untuk mengeluarkan produk dan pelayanan yang disukai dan diminati banyak konsumen. Dalam kondisi persaingan yang semakin ketat ini, perusahaan dituntut agar dapat mencari strategi promosi dan solusi yang baik dalam rangka merebut hati para konsumen, sehingga mereka dapat mempertahankan keunggulan perusahaan.

Salah satu kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan adalah promosi. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat untuk meningkatkan pendapatan suatu usaha. Akan tetapi juga sebagai sarana penunjang agar citra suatu merek dapat melekat di pikiran konsumen. Dalam rangka menarik minat konsumen baru dan mempertahankan konsumen potensial, maka perusahaan harus melakukan komunikasi yang efektif terhadap konsumen. Komunikasi tersebut dituangkan dengan cara menerapkan Bauran Promosi (*Promotion Mix*).

Penjualan menjadi faktor yang sangat penting untuk diperhatikan. Hal ini dikarenakan penjualan merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan untuk membekali pengetahuan mengenai strategi promosi. Sebuah perusahaan

akan bertahan apabila penjualannya selalu meningkat. Promosi merupakan salah satu aspek yang penting untuk meningkatkan penjualan dan menarik konsumen.

Promosi yang digunakan perusahaan sangat berpengaruh terhadap usaha perusahaan untuk mencapai volume penjualan yang maksimal. Oleh karena itu, produk yang ditawarkan sudah baik, relatif murah, dan mudah untuk diperoleh. Namun jika tidak disertai promosi yang baik, maka tingkat penjualan tidak akan memadai. Perusahaan perlu mengadakan promosi untuk memperkenalkan produknya pada pembeli dan masyarakat dengan demikian, mereka tertarik membeli produk yang ditawarkan.

Peranan promosi yang merupakan salah satu bagian dalam suatu perusahaan sangat menentukan berhasil tidaknya dalam mencapai posisi yang bersifat komperatif. Hal ini merupakan faktor yang sangat penting dalam perusahaan untuk meraih peluang yang muncul dalam persaingan saat ini.

Demikian juga halnya dengan promosi yang dilakukan oleh Cafe Sadaguik. Cafe ini telah melakukan bauran promosi dalam memasarkan produknya. Hal ini dilakukan untuk bersaing dengan beberapa cafe yang ada. Berikut ini adalah daftar pesaing Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang :

**Tabel 1. Daftar Pesaing Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang**

No	Nama Toko Pesaing	Alamat
1.	Gochugaru Korean Food Express Unand	Jl. Dr. Moh. Hatta. Kel, Binuang Kampuang Dalam, Kec. Pauh, Kota Padang, Sumatera Barat.
2.	Happy Coffe	Jl. Dr. Moh. Hatta No 9, Binuang Kampuang Dalam, Kec. Pauh, Kota Padang, Sumatera Barat

Sumber: Cafe Sadaguik, Tahun 2023.

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa Gochugaru Korean Food Express Unand dan Happy Coffe adalah pesaing terdekat Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang. Dua cafe ini merupakan pesaing sejenis yang menjual minuman dan juga makanan.

Cafe Sadaguik telah memiliki beberapa cabang, di mana cabang-cabang tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 2. Daftar Cabang Cafe Sadaguik**

No	Alamat
1.	Jl. Simpang Atas Ngarai, Kayu Kubu, Guguk Panjang, Kota Bukittinggi, Sumatera Barat.
2.	Jl. Dr. Moh. Hatta Pauh No. 5, Binuang Kampuang Dalam, Kec. Pauh, Kota Padang Sumatera Barat.

Sumber: Cafe Sadaguik, Tahun 2023.

Dalam penelitian ini, penulis meneliti Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang yang merupakan salah satu usaha minuman dan makanan yang ada di Kecamatan Pauh, Kota Padang yang telah berdiri pada tahun 2022. Cafe ini berlokasi di Jl. Dr. Moh. Hatta Pauh No. 5, Binuang Kampuang Dalam, Kec. Pauh, Kota Padang, Sumatera Barat. Usaha ini termasuk usaha yang baru dibangun, sehingga peminatnya cenderung sedikit dan pendapatan yang didapatkan juga tidak stabil.

Dalam usaha penjualannya, Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang juga menerapkan bauran promosi, tetapi pelaksanaan kegiatan promosinya belum dilaksanakan secara maksimal.

Berikut ini adalah tampak depan Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang:



**Gambar 1. Tampak Depan Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru  
Kota Padang**

Sumber: Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang, Tahun 2023.

Berdasarkan wawancara awal yang telah penulis lakukan dengan manajer Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang, maka dapat diketahui bahwa promosi yang telah dilakukan adalah, yaitu promosi periklanan, promosi penjualan, pemasaran langsung, dan getuk tular. Hal ini dilakukan dengan memberikan promo-promo atau diskon pada varian minuman dan makanan tertentu, yang informasinya disebarluaskan melalui media social, salah satunya adalah Instagram. Akan tetapi masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang perusahaan ini dikarenakan belum efektifnya bauran promosi yang dilakukan. Oleh karena itu, perusahaan merancang promosi yang tepat, efektif, dan handal, agar masyarakat, khususnya pasar sasaran dapat mengetahui dan mengenal lebih tentang produk perusahaan.

Dalam rangka bersaing dengan perusahaan lain, maka dibutuhkan jalan keluar yang mampu meningkatkan kinerja perusahaan. Melalui promosi, perusahaan dapat mengkomunikasikan nilai, keunggulan, dan



manfaat produk atau layanan mereka kepada calon pelanggan. Oleh karena itu, kemampuan untuk menarik perhatian dan mempengaruhi target pasar menjadi kunci kesuksesan. Salah satu jalan keluarnya adalah masalah pemasaran dan media promosi yang efektif. Berikut ini adalah salah satu media promosi dari Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang:



**Gambar 2. Contoh Promosi Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang**

Sumber: Instagram Cafe Sadaguik, Tahun 2023.

Berdasarkan Gambar 2 di atas dapat dilihat bahwa hal itu merupakan salah satu strategi promosi penjualan yang digunakan oleh Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang, yaitu melalui sosial media Instagram. Media promosi melalui sosial media yang digunakan oleh perusahaan masih bersifat sederhana. Setiap perusahaan memiliki harapan untuk mencapai angka penjualan yang tinggi dan memperoleh keuntungan yang maksimal. Dalam rangka mencapai hasil penjualan yang memuaskan, bukanlah hal yang mudah. Namun diperlukan strategi yang tepat untuk mendorong pertumbuhan.

Berikut ini adalah data penjualan Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang pada bulan Mei-Desember 2022:

**Tabel 3. Penjualan Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang pada Bulan Mei-Desember 2022**

No	Bulan	Penjualan
1.	Mei	Rp. 22.000.000,-
2.	Juni	Rp. 22.000.000,-
3.	Juli	Rp. 19.000.000,-
4.	Agustus	Rp. 18.000.000,-
5.	September	Rp. 18.000.000,-
6.	Oktober	Rp. 17.000.000,-
7.	November	Rp. 15.500.000,-
8.	Desember	Rp. 15.000.000,-
	<b>Total</b>	<b>Rp. 146.500.000,-</b>

Sumber: Cafe Sadaguik, Tahun 2023.

Berdasarkan Tabel 3 di atas menunjukkan bahwa penjualan yang didapatkan oleh Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang mengalami ketidakstabilan setiap bulan dalam mendapatkan penjualannya. Hal ini terlihat dari pertumbuhan penjualan tertinggi pada bulan Mei dan Juni. Oleh karena pada dua bulan tersebut Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang melakukan promosi secara besar-besaran dengan tujuan meningkatkan penjualan sekaligus pengenalan produk pada target pasar. Sedangkan pertumbuhan penjualan terendah terjadi pada bulan Desember 2022.

Fenomenal yang terjadi pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang dikarenakan kurangnya aktivitas promosi serta kurang optimalnya penggunaan sosial media sebagai media promosi dan tidak memungkinkannya melakukan promosi secara berkelanjutan. Selain itu juga dipengaruhi oleh keterbatasan dana yang ada, seiring dengan turunnya daya beli masyarakat serta banyaknya pesaing sejenis yang bermunculan. Hal tersebut menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi omset penjualan Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka diperlukan penelitian lebih lanjut dengan judul: **“Analisis Bauran Promosi pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang.”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka dapat dirumuskan masalah pada penelitian ini, yaitu: Bagaimana Bauran Promosi pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bauran promosi yang dilakukan pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang.
2. Untuk mengetahui kendala yang dialami dalam bauran promosi pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang.
3. Untuk mengetahui cara mengatasi kendala yang dialami bauran promosi pada Cafe Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang.

## **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini adalah:

### **1) Manfaat Teoritis**

#### **a. Bagi Penulis**

Sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.) dan memenuhi Tugas Akhir Program Studi DIII

Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang, serta sebagai bahan masukan untuk memperluas dan menambah pengetahuan penulis, khususnya yang berkaitan dengan Bauran Promosi.

b. Bagi Akademis

Hasil Penelitian dapat dijadikan rujukan dan referensi kepustakaan Fakultas Ekonomi Universitas dan Bisnis Negeri Padang jika melakukan penelitian lebih lanjut mengenai buaran promosi.

**2) Manfaat Praktis**

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat membantu Café Sadaguik Cabang Pasar Baru Kota Padang untuk melakukan tinjauan mengenai Bauran Promosi, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

b. Bagi Pembaca

Sebagai tambahan informasi dan referensi bacaan bagi masyarakat ilmiah yang bermanfaat melakukan penelitian di bidang ini.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dan bisa dikembangkan menjadi lebih sempurna.