

“STRATEGI PEMASARAN BOFET SAKINAH SITEBA PADANG”

TUGAS AKHIR

*Diajukan kepada Tim penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen (DIII)
sebagai salah satu persyaratan guna memperoleh gelar Ahli Madya*



**OLEH:
MELTA KHAIRANI PUTRI
2009/15407**

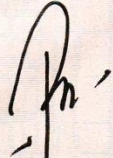
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2012**

PERSETUJUAN UJIAN TUGAS AKHIR

“STRATEGI PEMASARAN BOFET SAKINAH SITEBA PADANG”

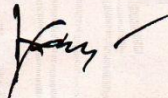
Nama : Melta Khairani Putri
NIM : 15407/2009
Program Studi : Manajemen (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Diketahui Oleh
Koordinator Program DIlpoma III



Perengk Susanto, SE, M.Sc
NIP: 19810404 200501 1 002

Padang, 24 Juli 2012
Disetujui Oleh
Pembimbing



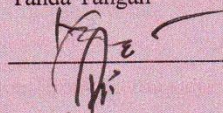
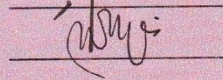
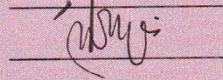
Hendri Andi Mesta, SE,MM,Ak
NIP: 19741125 200501 1 002

PENGESAHAN TUGAS AKHIR
“STRATEGI PEMASARAN BOFET SAKINAH SITEBA PADANG”

Nama : Melta Khairani Putri
NIM : 15407/2009
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Prodi
Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Padang, 4 Agustus 2012
Tim Penguji,

Nama		Tanda Tangan
1. Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak	(ketua)	
2. Perengki Susanto, SE, M.Sc	(anggota)	
3. Whyosi Septrizola, SE	(anggota)	

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan pada Usaha Bofet Sakinah Siteba Padang dalam mengembangkan usahanya.

Strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh Bofet Sakinah Siteba Padang dalam meningkatkan tingkat penjualan nya dapat dilakukan dengan empat cara yaitu: a) Strategi Pengembangan Pasar, strategi ini digunakan untuk meningkatkan penjualan es rumput laut sehingga pasar menjadi luas, b) Strategi Pengembangan Produk, merupakan strategi yang bertujuan agar kelompok dapat meningkatkan pemasaran dengan cara meningkatkan varian produk es rumput laut sebagai upaya memperbaiki dan atau mengembangkan produk-produk yang sudah ada, c) Strategi Integrasi Horizontal, stratetgi dengan cara meningkatkan pemasaran produk rumput laut dan soto padang melalui kegiatan kerjasama dengan pihak sejenis.

Hasil penelitian yang dilakukan pada Bofet Sakinah Siteba Padang dapat diambil kesimpulan kalau Usaha Bofet Sakinah Siteba berpotensi untuk dikembangkan, karena kota Padang memiliki penduduk yang cukup besar serta ditunjang keberadaan sarana dan prasarana yang mendukung seperti kantor pemerintahan, universitas, sekolah, dan perumahan yang akan menjadi peluang bagi pengusaha makanan dan minuman.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul ***“Strategi Pemasaran Bofet Sakinah Siteba Padang”***. Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Manajemen (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, saran, dan waktu untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Yunia Wardi, Drs, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan fasilitas kuliah dan izin dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Bapak Perengki Susanto, SE, M.Sc selaku Ketua Program Studi Diploma III, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk melakukan penelitian sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Ahli Madya.
3. Dosen serta Staf Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan pengetahuan yang bermanfaat selama penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Bapak Perengki Susanto, SE, M.Sc dan Ibu Whyosi Septrizola, SE selaku Tim penguji yang telah memberikan arahan dan masukan untuk menyempurnakan Tugas Akhir ini.

5. Kepada Bapak Ahyar Edi dan karyawan Bofet Sakinah Siteba Padang yang telah meluangkan waktu untuk penulis saat melakukan penelitian.
6. Teristimewa penulis persembahkan buat Ibunda dan Ayahanda Tercinta serta Adik tersayang yang telah memberikan kesungguhan doa, bantuan moril dan materil kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Serta semua keluarga yang telah memberikan doa dan bantuan materil.
8. Rekan-rekan seperjuangan Manajemen DIII kelas A angkatan 2009.
9. Sahabat-sahabat terbaik selama kuliah.
10. Rekan-rekan seperjuangan pada Fakultas Ekonomi khususnya, dan Universitas Negeri Padang pada umumnya.

Semoga semua yang telah diberikan kepada penulis akan mendapat ridho dari Allah SWT. Penulis menyadari, walaupun sudah berusaha maksimal namun masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir. Untuk itu, penulis mohon maaf dan selalu mengharapkan informasi baik saran maupun kritik dari pembaca demi kesempurnaan penulisan Tugas Akhir ini.

Akhir kata dengan kerendahan hati dan kekurangan yang ada, penulis berharap semoga Tugas Akhir ini mempunyai arti dan memberikan manfaat bagi pembaca.

Padang, September 2012

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Kajian Teori	
1. Strategi Pemasaran.....	8
2. Strategi Produk.....	12
3. Strategi Harga.....	14
4. Strategi Promosi.....	17
5. Strategi Distribusi/lokasi.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	24
B. Jenis Dan Sumber Data.....	24

C. Teknik Pengumpulan Data.....	25
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	26
B. Pembahasan.....	38
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	44
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA.....	46

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Tabel data harga.....	5
2. Tabel bahan baku dan daerah sumber.....	27
3. Tabel harga es rumput laut pesaing.....	29
4. Tabel penjualan usaha Bofet Sakinah.....	30
5. Tabel data karyawan Bofet Sakinah.....	32
6. Tabel Harga di Bofet Sakinah.....	34

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Instrumen Penelitian

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kesibukan masyarakat di kota-kota besar dengan pekerjaan sehari-hari yang menyita waktu, serta jam kantor yang semakin mengikat menyebabkan mereka tidak mempunyai banyak waktu cukup untuk menyiapkan makanan, sehingga menimbulkan kebiasaan yang baru, yaitu makan di luar rumah. Hal ini akan menjadi daya tarik bagi pemilik modal untuk mengembangkan usaha pelayanan makanan, salah satunya adalah jenis usaha Bofet.

Bofet merupakan suatu usaha bisnis yang pada masa saat ini merupakan usaha bisnis yang sedang banyak dilakukan oleh para pebisnis. Mulai dari Bofet yang menyediakan berbagai jenis olahan makanan daerah ataupun Bofet yang hanya menyediakan satu varian jenis olahan. Berbagai Bofet dapat ditemukan di pusat-pusat perbelanjaan, daerah perkantoran, tempat rekreasi, bahkan ada pula yang dibangun dekat perumahan.

Perkembangan usaha Bofet, khususnya di kota Padang saat ini mengalami kemajuan yang cukup pesat. Hal ini dapat dilihat pada tajamnya persaingan yang terjadi, baik Bofet yang berskala kecil, menengah, maupun besar. Ketatnya persaingan tersebut menuntut usaha Bofet harus dapat mempertahankan mutu pelayanan dan jenis produk yang dibuatnya, agar dapat tercipta kepuasan bagi pelanggan. Keberhasilan usaha sangat ditunjang oleh mutu pelayanan dan produk serta harga makanan yang dijualnya.

Oleh karena itu, Bofet yang ingin mempertahankan dan mengembangkan usahanya harus mengetahui perilaku konsumen tersebut

dalam menentukan pilihan membeli produk. Dengan mengetahui perilaku konsumen perusahaan akan dapat mengetahui apa yang mereka perlukan, bagaimana kebiasaan mereka dan pada keadaan apa konsumen membutuhkan serta jenis makanan yang ia sukai.

Bofet Sakinah, berlokasi di daerah Siteba Padang. Bofet Sakinah Siteba menyediakan es rumput laut, yang pada saat sekarang ini sedang digemari oleh masyarakat khususnya kawula muda, Hal ini terbukti dengan ramainya Bofet yang saat ini menjamur di kota Padang, bahkan Bofet Sakinah Siteba telah berhasil membuka 3 cabang. Keberhasilan Bofet Sakinah Siteba khususnya, tidak terlepas dari strategi pemasaran yang diterapkan oleh pemilik dalam memutuskan dan menetapkan kebijakan pemasaran.

Menurut Angipora (2002:247) “dalam menentukan strategi pemasaran seorang pengusaha perlu melakukan riset pasar agar produk dan jasa yang ditawarkan oleh usahanya benar-benar sesuai dengan permintaan konsumen.” Pemasaran merupakan salah satu dari sekian banyak kegiatan pokok yang dilakukan oleh pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, berkembang dan memperoleh laba. Dewasa ini pemasaran merupakan syarat mutlak bagi sebuah perusahaan yang ingin menarik konsumen sebanyak-banyaknya guna mengkonsumsi produk yang dihasilkan.

Bofet Sakinah Siteba didirikan oleh Bapak Ahyar Edi . Saat ini “Bofet Sakinah Siteba” telah memiliki karyawan kurang lebih sebanyak 18 orang.

Karyawan tersebut berasal dari daerah sekitar Siteba Padang, di mana kebanyakan mereka berpendidikan SLTA.

Kotler (2009:22) “Dalam memasarkan suatu produk/jasa perlu adanya suatu konsep pemasaran yang jelas, konsep pemasaran tercermin dengan perencanaan strategi pemasaran yang menegaskan kunci untuk mencapai tujuan organisasional yang ditetapkan, dengan lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan, dan mengkonsumsi nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang terpilih.”

Berbagai faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen antara lain:

1. Faktor lingkungan eksternal yang meliputi: faktor keluarga, kelompok sosial dan referensi, kelas sosial, kebudayaan
2. Faktor internal meliputi: motivasi, pengamatan, belajar, sikap dan kepribadian.

Semua keperluan untuk usaha Bofet Sakinah Siteba seperti perlengkapan dapur, meja-meja, kursi tempat duduk, etalase dan mesin parut kelapa, disediakan oleh pemilik usaha tersebut. Dalam mengerjakan proses, para anggota mengerjakannya di dapur dan lokasi usaha.

Masalah yang harus dihadapi dalam mengembangkan usaha Bofet Sakinah Siteba adalah masalah permodalan karena harga bahan baku terus meningkat. Sebagian besar modal tersebut berasal dari modal sendiri dan sebagian lagi adalah pinjaman dari pihak Bank. Penentuan lokasi usaha juga sangat penting, hal tersebut berhubungan dengan efisiensi atas biaya dalam

memperoleh bahan baku maupun menghemat biaya transportasi dalam distribus dan penjualan produk.

Untuk mencapai hasil yang maksimal, maka selayaknya komponen-komponen usaha kecil mempunyai kualifikasi efisien, efektif serta produktif. Biaya dan ongkos yang efisien, teknik produksi dan program pemasaran yang efektif serta tenaga kerja yang produktif.

Bofet Sakinah Siteba cukup ramai dikunjungi dan merupakan pedagang lama yang bertahan sebelum pedagang-pedagang lain bermunculan. Hal ini mengakibatkan para pengusaha melakukan strategi bisnis masing-masing agar usahanya tetap bertahan lama serta konsumen mau dan suka membeli di warung tempat pedang menjual dagangannya. Pemberian pelayanan pada konsumen, harga yang terjangkau, tempat yang startegis merupakan hal-hal yang diperhatikan konsumen dalam mengambil keputusan membeli suatu produk, sehingga konsumen lain yang memasarkan produknya.

Bofet Sakinah Siteba merupakan usaha yang masih belum berkembang layak. Saat ini, di mana masih kurang rapinya tata layout meja dan kursinya. Hal ini disebabkan karena ukuran ruangan/toko yang kecil. Di samping itu, permasalahannya adalah karyawan yang keluar-masuk dan berhenti, sulitnya memperoleh pasokan bahan baku, sehingga biaya untuk mendapatkan bahan baku memerlukan biaya yang tinggi agar usaha dapat terus maju dan berjaya.

Adapun permasalahan yang lain yang dihadapi oleh Bofet Sakinah Siteba adalah di mana letak Bofet Sakinah Siteba yang berdekatan dengan jalan raya Siteba padang, hal ini berdampak terhadap kemacetan yang timbul

karena para konsumen bofet Sakinah Siteba Padang memakirkan kendaraannya di tepi jalan. Selain itu, di mana karyawan yang sering keluar masuk, sehingga karyawan yang sudah pandai, membuat/mendirikan usaha sendiri. Hal ini berdampak terhadap usaha Bofet Sakinah Siteba Padang mempunyai banyak pesaing.

Harga es rumput laut bofet Sakinah sebesar Rp. 4000,00/porsi lebih mahal daripada pesaingnya. Di mana Bofet Salwa, Bofet es Teler lapai, dan Bofet Barokah menjualnya dengan harga yang lebih murah seharga Rp. 3000,00/porsi Perbandingannya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1
Daftar Harga

No	Nama Usaha	Harga Es Rumput Laut
1	Bofet Salwa es Teler Siteba	Rp. 3.000,00
2	Bofet Barokah es Teler depan Kompi senapan C Siteba	Rp. 4.000,00
3	Bofet Es teler Lapai	Rp. 3.000,00

Sumber: Bofet Es Rumput Laut, tahun 2012

Hal ini akan berdampak negatif pada penjualan dari Bofet Sakinah Siteba, di mana para konsumen memilih dan beralih terhadap pedagang dorong yang harganya lebih murah. Di samping itu, produk yang dihasilkan oleh Bofet Sakinah Siteba tidak jauh berbeda dengan produk es teler/es rumput laut para pesaingnya.

Di mana keunggulan dari produk Bofet Sakinah Siteba terletak dari rumput laut, buah tap dan alpokat. Bofet Sakinah Siteba menggunakan bahan baku yang berkualitas dalam pengolahan es rumput laut mereka, Sedangkan produk pesaingnya hanya memberikan sedikit rumput laut dan tidak memakai

buah tap dalam pembuatan es teler. Para pesaing es rumput laut Sakinah terkadang mereka menggantinya dengan memberikan agar-agar jika persediaan bahan tidak tercukupi, selain itu, para pesaing menggunakan pemanis buatan, sedangkan Bofet Sakinah Siteba menggunakan gula pasir untuk meningkatkan rasa manis es rumput laut/es teler. Bofet Sakinah Siteba Padang lebih mengutamakan kepuasan konsumen dalam usaha mereka, karena jika konsumen merasa puas, maka mereka akan melakukan pembelian ulang pada Bofet Sakinah Siteba.

Lokasi Bofet Sakinah Siteba juga berdekatan dengan Bofet-Bofet yang lain, seperti Bofet Salwa, Bofet es teler lapai, dan es rumput laut yang dijual oleh pedagang di tepi jalan, sehingga dengan lokasi yang berdekatan ini akan memudahkan konsumen untuk memilih produk yang diinginkan. Namun sekarang ini konsumen sudah bisa memilih mana produk yang berkualitas dan mana produk yang memiliki kualitas biasa-biasa saja, sehingga usaha Bofet Sakinah Siteba Padang semakin meningkatkan kualitas es rumput lautnya.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pemilik bofet es teler, dimana Bofet Sakinah dalam satu hari dapat menjual es telernya berkisar antara Rp. 5.000.000,00 - Rp. 5.500.000,00 Bofet Salwa berkisar antara Rp. 1.000.000,00 - Rp. 1.500.000,00 dan bofet es teler lapai berkisar Rp. 2.000.000,00 - Rp. 3.000.000,00.

Dari uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang disusun dalam sebuah karya tulis yang berjudul: **“Strategi Pemasaran Usaha Bofet Sakinah Siteba Padang”**.

B. Perumusan masalah

1. Bagaimanakah strategi pemasaran es rumput laut Sakinah Siteba dalam meningkatkan keunggulan kompetitif pada produk yang dipasarkan?
2. Apakah implikasi manajerial yang harus ditempuh usaha Bofet Sakinah Siteba Padang berkenaan dengan langkah strategi pemasaran yang dirumuskan?

C. Tujuan penelitian

Dari permasalahan di atas, tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk:

1. Menentukan strategi pemasaran yang tepat yang dapat ditempuh oleh manajemen usaha es rumput laut Bofet Sakinah Siteba Padang.
2. Merumuskan implikasi manajerial yang harus ditempuh usaha Bofet Sakinah Siteba Padang berkenaan dengan langkah strategi pemasaran yang dirumuskan.

D. Manfaat Penelitian

Setelah selesainya Tugas Akhir ini diharapkan bermanfaat untuk:

1. Penulis, yaitu untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Ahli Madya konsentrasi Kewirausahaan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Bagi Universitas sebagai Sumbangan ilmiah dalam memperkaya khazanah perpustakaan yang berguna bagi penulisan lanjutan.
3. Bofet Sakinah Siteba Padang dalam menyusun strategi pemasaran agar dapat bertahan dan terus berkembang dalam usaha bofet di masa mendatang yang semakin kompetitif.