

**STRATEGI PEMASARAN PADA
KEDAI KOPI BIG DADDY PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR
Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**M SIGIT ARYA ANGGARA PUTRA
NPM 061930601528**

**PROGRAM STUDI DIII ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2022**

**STRATEGI PEMASARAN PADA
KEDAI KOPI BIG DADDY PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

Oleh:

**M SIGIT ARYA ANGGARA PUTRA
061930601528**

Menyetujui,

Palembang, November 2022

Pembimbing I,



**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M
NIP 197208182003121002**

Pembimbingan II,



**Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si
NIP 198602262015042003**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**



**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB.
NIP 19760222202121001**

**Koordinator Program Studi
D-III Administrasi Bisnis**



**Fetty Maretha, S.E., M.M
NIP 198203242008012009**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M Sigit Arya Anggara Putra

NPM : 061930601528

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Pada Kedai Kopi Big Daddy Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, November 2022

Yang membuat pernyataan,



M Sigit Arya Anggara Putra
NPM 061930601528

LEMBAR PENGESAHAN

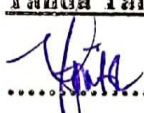



Nama : M Sigit Arya Anggara Putra
NPM : 061930601528
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Pada Kedai Kopi Big Daddy Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Rabu

Tanggal: 9 November 2022

TIM PENGUJI

| <u>No.</u> | <u>Nama</u> | <u>Tanda Tangan</u> | <u>Tanggal</u> |
|------------|---|---|--------------------------|
| 1. | Yusnizal Firdaus, S.E., M.M Ketua Penguji |  | 9 November 2022 |
| 2. | Desloehal Djumrianti, S.E., MIS., Ph.D Anggota Penguji |  | 9 November 2022 |
| 3. | Dra. Esya Alhadi., M.M Anggota Penguji |  | 9 November 2022 |
| 4. | Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M Anggota Penguji |  | 9 November 2022 |
| 5. | Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M Anggota Penguji |  | 9 November 2022 |

MOTTO

**Innama amruhu iza arada syai'an ay yaqula lahu kun fa yakun (QS. Yasin)
Sepuruk apapun kondisimu dunia akan terus berputar dan semua orang
akan tetap menjalankan aktivitasnya (M Sigit Arya Anggara Putra)**

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang Tua**
- **Diriku Sendiri**
- **Teman-teman kelas 6NE 2019**
- **Alamamater**

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT, karena dengan pertolongan, rahmat, hidayah dan kemudahan-Nya Penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir.

Laporan Akhir ini yang Berjudul “**Strategi Pemasaran Pada Kedai Kopi Big Daddy Palembang**”. Laporan akhir ini membahas tentang strategi pemasaran yang meliputi bauran pemasaran 4p yaitu produk, price, place dan promosi. Laporan Akhir ini juga disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan guna menyelesaikan Pendidikan Program Diploma III pada Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang Jurusan Administrasi Bisnis.

Saya menyadari Laporan akhir ini banyak terdapat kekurangan sehingga menjadikan laporan ini belum sempurna.

Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk dapat menyempurnakan laporan ini agar dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Palembang, November 2022

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam pelaksanaan penulisan Laporan Akhir ini saya banyak memperoleh bantuan, bimbingan dan keterangan baik secara lisan maupun tertulis, dukungan secara moril maupun materil dari berbagai pihak yang terlibat.

Maka dalam kesempatan ini perkenalkanlah saya menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Marieska Lupikawaty, S.E., M.M. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, dan pengarahan dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini
5. Ibu YuliaPebrianti, S.E.I., M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Seluruh dosen dan staff pengajar Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Bapak/Ibu Pimpinan Bank Indonesia Sumsel telah memberikan izin untuk pengambilan data.
8. Seluruh BPH Genbi Sumsel yang telah membantu dalam proses pengambilan data.
9. Kedua orang tua saya yang telah memberikan bantuan baik materil maupun do'a.
10. Saudara yang terlibat dalam pendidikan saya baik secara materil maupun spiritual.

11. Teman-teman seperjuangan Angkatan 2019 Program Studi DIII Administrasi Bisnis Khususnya 6NE yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan laporan ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan dan doanya kepada penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Bantuan yang telah diberikan kepada penulis semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan karunia dan Rahmatnya-Nya kepada kita semua Aamiin.

Palembang, November 2022

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul strategi pemasaran pada kedai kopi big daddy Palembang. Adapun teori pendukung dalam melakukan penelitian ini antara lain, strategi, pemasaran, strategi pemasaran, bauran pemasaran. Penelitian mengenai strategipemasaran pada kedai kopi adalah bertujuan untuk mengetahui bauran pemasaran yang meliputi 4p yaitu produk, price, place dan promosi yang digunakan pada kedai kopi Big Daddy yang sudah berdiri kurang lebih dari 5 tahun. Pada penelitian ini metode pengumpulan data menggunakan system wawancara yang di mana penulis menyediakan beberapa pertanyaan untuk pemilik Kedai, selain itu juga metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode studi kepustakaan.TidakhanyaituMetode yang digunakan pada penelitian berupa deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah produk yang ditawarkan memiliki cirri khas pada kedai tersebut adalah penggunaan biji asli robusta semendo dan Arabica semendo, harga yang ditawarkan merupakan hasil dari biaya produksi dan biaya pajak, lokasi kedai kopi yang strategis serta memperhatikan tempat kendaraan pelanggan sehingga tidak mengganggu pejalan lain dan promosi yang digunakan dengan cara memasang iklan pada media social serta membayar influencer.

Kata kunci : *Strategi, pemasaran, bauranpemasaran, 4p*

ABSTRACT

This research is entitled marketing strategy at big daddy coffee shop in Palembang. The supporting theories in conducting this research include strategy, marketing, marketing strategy, marketing mix. Research on marketing strategies at coffee shops is aimed at knowing the marketing mix which includes 4p, namely product, price, place and promotion used at Big Daddy coffee shop which has been established for more than 5 years. In this study, the data collection method used an interview system where the author provided several questions for the owner of the shop, besides that the data collection method in this study used the literature study method. Not only that, the method used in this research is qualitative descriptive. The results of this study are the products offered have a characteristic at the shop, namely the use of original robustasemendo and Arabica semendo beans, the price offered is the result of production costs and tax costs, the location of the coffee shop is strategic and pays attention to the place of the customer vehicle so as not to disturb pedestrians. and promotions used by placing advertisements on social media and paying influencers.

Keywords : *Strategy, marketing, marketing mix, 4p*

DAFTAR ISI

Halaman:

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN | ii |
| HALAMAN PERNYATAAN..... | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI | iv |
| MOTTO DAN PERSEMBAHAN | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| UCAPAN TERIMA KASIH | vii |
| ABSTRAK | ix |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul | 1 |
| 1.2 Perumusan Masalah | 3 |
| 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan | 3 |
| 1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian | 4 |
| 1.4.1 Tujuan Penelitian | 4 |
| 1.4.2 Manfaat penelitian | 4 |
| 1.5 Metodologi Penelitian | |
| 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian | 4 |
| 1.5.2 Jenis dan Sumber Data | 4 |
| 1.5.3 Metode Pengumpulan Data | 5 |
| 1.5.4 Objek Penelitian | 6 |
| 1.5.5 Analisa Data | 6 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2.1 Pengertian Strategi | 8 |
| 2.2 Pengertian Pemasaran | 9 |
| 2.3 Pengertian Strategi Pemasaran | 10 |

Halaman:

| | |
|---------------------------|----|
| 2.4 Bauran Pemasaran..... | 11 |
|---------------------------|----|

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

| | |
|--|----|
| 1.1 Sejarah Singkat Perusahaan | 19 |
| 1.2 Visi dan Misi Perusahaan | 20 |
| 1.2.1 Visi Perusahaan | 20 |
| 1.2.2 Misi Perusahaan | 20 |
| 3.3 Logo Kedai Kopi Big Daddy | 21 |
| 3.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas | 21 |
| 3.4.1 Struktur Organisasi..... | 21 |
| 3.4.2 Pembagian Tugas | 22 |
| 3.5 Menu Produk dan Harga Kedai Kopi Big Daddy | 23 |
| 3.6 Jumlah Pegawai..... | 26 |
| 3.7 Media Promosi | 26 |
| 3.8 Hasil Wawancara dengan Pemilik Kedai Kopi Big Daddy | 27 |

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

| | |
|--|----|
| 4.1 Strategi Pemasaran pada Kedai Kopi Big Daddy | 30 |
| 4.1.1 Bauran Pemasaran Produk (Product)..... | 31 |
| 4.1.2 Bauran Pemasaran Harga (Price) | 32 |
| 4.1.3 Bauran Pemasaran Tempat (Place) | 35 |
| 4.1.4 Bauran Pemasaran Promosi (Promotion) | 37 |

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

| | |
|----------------------|----|
| 5.1 Kesimpulan | 40 |
| 5.2 Saran | 40 |

| | |
|-----------------------------|-----------|
| DAFTAR PUSTAKA | 41 |
|-----------------------------|-----------|

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman:

| | |
|--|----|
| Tabel 3.1 Tabel minuman dan harga kedai Kopi Big Daddy | 25 |
| Tabel 3.2 Tabel Makanan dan Harga Kedai Kopi Big Daddy | 25 |
| Tabel 3.3 Jumlah Pegawai Kedai Kopi Big Daddy | 26 |
| Tabel 3.4 Hasil Wawancara | 27 |
| Tabel 4.1 Tabel Minuman dan Harga Kedai Kopi Big Daddy | 35 |
| Tabel 4.2 Tabel Makanan dan Harga Kedai Kopi Big Daddy | 35 |

DAFTAR GAMBAR

Halaman:

| | |
|--|----|
| Gambar 1.1 Perkembangan Jumlah UMKM | 2 |
| Gambar 2.1 The Marketing Mix | 12 |
| Gambar 3.1 Logo Kedai Kopi Big Daddy Palembang | 21 |
| Gambar 3.2 Struktur Organisasi..... | 22 |
| Gambar 4.1 Chiken Rice Bowl | 31 |
| Gambar 4.2 Vietnam Drip Susu | 34 |
| Gambar 4.3Meja Bar Kedai Kopi Big Daddy..... | 35 |
| Gambar 4.4 Tempat Pelanggan..... | 36 |
| Gambar 4.5 Lokasi Kendaraan Pelanggan..... | 36 |
| Gambar 4.6 Pemasangan Iklan Instagram | 37 |
| Gambar 4.7 Bigger Game Bigger Fun | 38 |
| Gambar 4.8 Soundtruck | 39 |

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Pengambilan Data
2. Surat Balasan Perusahaan
3. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 1
4. Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 1
5. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbingan II
6. Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
7. Rekomendasi Sidang
8. Pertanyaan Wawancara