

**STRATEGI PROMOSI DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI DI
TENGAH MARAKNYA *COFFEE SHOP* DI KOTA PALEMBANG
(STUDI KASUS SERENATA KOPI *AND SPACE*)**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**TARISYA ABIDIN
NPM 062230601247**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

2025

**STRATEGI PROMOSI DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI DI
TENGAH MARAKNYA *COFFEE SHOP* DI KOTA PALEMBANG
(STUDI KASUS SERENATA KOPI *AND SPACE*)**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**TARISYA ABIDIN
NPM 062230601247**

Menyetujui

**Palembang, 2025
Pembimbing II**

Pembimbing I

**Purwati, SE.,MM
NIP 196507111988032002**

**Tika Handayani, S.E.,M.M
NIP 199101192023212030**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr Sari L.Z., Ridho, S.E., M.Ec., CHE.
S.E.,M.AB197705212006042001**

**Koordinator Program Studi
DIII Administrasi Bisnis**

**Dwi Riana, S.E.,M.AB
NIP 199010202022032010**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tarisya Abidin
NPM : 062230601247
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Dalam Mempertahankan Eksistensi Di
Tengah Maraknya Coffe Shop di Kota Palembang
(Studi Kasus Serenata Kopi and Space)

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/salinan Laporan Akhir 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, Juli 2025

nyataan,

Tarisya Abidin
NPM 062230601247

LEMBAR PENGESAHAN

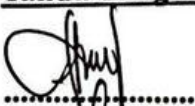


Nama : Tarisya Abidin
NPM : 062230601247
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/ Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Dalam Mempertahankan
Eksistensi Di Tengah Maraknya Coffe Shop Kota
Palembang (Studi Kasus Serenata Kopi *and Space*)

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

Pada Hari: Jumat

Tanggal: 01 Agustus 2025

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Sunanto, S.E., M.M.,Ak.,C.A Ketua Penguji		28-07-2025
2.	Dr. Paisal, S.E., M.Si Anggota Penguji		9-08-2025
3.	Dwi Riana, S.E., M.AB Anggota Penguji		28-07-2025

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Bukan yang paling besar yang bertahan, tapi yang mampu beradaptasi dan berinovasi.”

"Barangsiapa menempuh jalan untuk mencari ilmu, maka Allah akan mudahkan baginya jalan menuju surga."

(HR. Muslim)

Kupersembahkan kepada:

- Kedua Orang Tua
- Saudara-saudara ku
- Dosen-dosen pembimbing
- Sahabat-sahabat terbaik ku
- Teman Seperjuangan 6 ND 2025
- Almamater tercinta

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya yang senantiasa dilimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan akhir ini dengan lancar. laporan akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Program Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. Laporan ini berjudul "Strategi Promosi dalam Mempertahankan Eksistensi di Tengah Maraknya Coffee Shop di Kota Palembang (Studi Kasus Serenata Kopi and Space)". yang ini bertujuan untuk menganalisis dan memahami strategi promosi yang diterapkan oleh Serenata Kopi and Space dalam menghadapi persaingan bisnis *Coffee Shop* yang semakin kompetitif di Kota Palembang.

Melalui studi kasus ini, penulis berharap laporan ini dapat memberikan gambaran nyata mengenai penerapan ilmu administrasi bisnis, khususnya dalam bidang pemasaran. dalam proses penyusunan laporan akhir ini, penulis banyak menerima bantuan, dukungan, serta arahan dari para Dosen Pembimbing penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan akhir ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, khususnya untuk Politeknik Negeri Sriwijaya.

Akhir kata, terima kasih kami ucapkan kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian penulisan Laporan Akhir ini.

Palembang, Juli 2025

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puju Syukur kepada Allah SWT atas karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan Lapaoran Akhir ini dengan Judul "Strategi Promosi dalam Mempertahankan Eksistensi di Tengah Maraknya Coffee Shop di Kota Palembang (Studi Kasus Serenata Kopi *and Space*)". Penulis bersyukur karena dapat menyelesaikan laporan akhir ini guna memenuhi sebagian syarat menyelesaikan pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini di susun berkat bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, M.T selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE. selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Andriansyah Bari, S.IP., M.AB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Purwati, SE.,MM, selaku pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Ibu Tika Handayani, S.E.,M.M selaku pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Bapak/ Ibu Dosen dan Staf di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang banyak memberikan ilmunya kepada kami selama kami kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Bapak Rizki Fachreza, selaku pemilik Coffee Shop Serenata Kopi and Space Palembang yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian dan bersedia menjadi narasumber dalam proses wawancara yang penulis lakukan.
8. Laporan akhir ini kupersembahkan dengan penuh rasa syukur dan cinta kepada Orang Tua saya Musni abidin & Suryani Ayah dan Ibu saya tercinta yang selalu menjadi sumber kekuatan, doa, dan kasih sayang tanpa batas. Terima kasih atas

segala pengorbanan dengan penuh keikhlasan telah mengorbankan waktu, tenaga, dan materi demi mendukung pendidikan dan cita-cita saya. Dukungan dan semangat yang tidak pernah padam. Tiada kata yang mampu menggambarkan betapa besar arti kalian dalam setiap langkahku Terima kasih atas pengorbanan yang tak terhitung dan cinta yang tak ternilai.

9. Kupersembahkan laporan ini kepada 2 saudara laki-laki Saya M.Rizki Abidin & Fadel Abidin Kakakku tercinta yang tak pernah lelah memberi dorongan, perhatian, dan pengorbanan, tanpa pamrih telah membantu baik secara moral maupun materi demi kelancaran studiku. yang selalu menjadi penyemangat dan pendukung dalam setiap langkahku. Terima kasih atas kehadiran kalian yang berarti menjadi bagian penting dalam perjuanganku menyelesaikan perjalanan studi ini.
10. Saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada nenek saya tercinta, Ruaidah, atas doa, kasih sayang, dan dukungan yang tidak pernah putus selama proses penyusunan laporan ini. Terima kasih juga saya sampaikan kepada seluruh anggota keluarga yang telah memberikan semangat, perhatian, serta bantuan baik secara moral maupun materi. Kontribusi dan kehadiran kalian menjadi kekuatan besar yang mendorong saya untuk terus berjuang hingga laporan akhir ini dapat diselesaikan dengan baik. Tanpa doa, dukungan, dan cinta kalian tidak akan sampai di titik ini.
11. Kepada sahabat saya Alriska Marsanda, yang senantiasa telah peduli selalu mengingatkan dan mendengarkan keluh kesah penulis dengan tulus memberi dukungan, semangat dan menemani penulis sehingga Laporan Akhir ini dapat diselesaikan dengan baik.
12. Kepada Sahabat-sahabat seperjuangan saya Mustar & Julian Friyandi yang telah kebersamai dalam setiap prosesnya, membantu dengan tenaga, memberi dukungan, dan tak pernah lelah menemani di saat-saat sulit. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjuangan ini.
13. Sahabat-sahabat saya Aulia, veny,nazwa dan teman satu perjuangan kelas 6 ND yang telah memberikan semangat dalam berjuang.

14. Kepada seseorang yang tidak bisa saya sebutkan namanya Terima kasih pernah pernah hadir menjadi bagian penting dalam hidup penulis yang telah berkontribusi tenaga maupun materi dan memberikan pelajaran hidup berharga. Meskipun kini telah berjalan di jalur yang berbeda, pengalaman bersamanya telah membentuk sudut pandang dan keteguhan hati penulis. Kehadiran dan kepergianmu memberi saya kekuatan untuk tumbuh dan melangkah lebih jauh. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hingga dapat menyelesaikan proses ini.
15. Saya ingin menyampaikan terima kasih kepada diri saya sendiri atas usaha, ketekunan, dan semangat yang terus dijaga selama proses penyusunan laporan akhir ini. Terima kasih telah mampu melewati rasa lelah, tekanan, dan berbagai tantangan yang datang, namun tetap memilih untuk melangkah dan menyelesaikan tanggung jawab ini hingga akhir. Perjalanan ini telah mengajarkan arti konsistensi dan tanggung jawab. Semoga ke depannya saya tetap menjadi pribadi yang terus belajar dan berkembang.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Akhir ini.

Palembang, Juli 2025

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Strategi Promosi Dalam Mempertahankan Eksistensi Di Tengah Maraknya Coffe Shop Kota Palembang (Studi Kasus Serenata Kopi *and Space*). Persaingan industri coffee shop di Kota Palembang semakin ketat seiring dengan meningkatnya jumlah pelaku usaha di sektor ini. Serenata Kopi sebagai salah satu *Coffee Shop* lokal harus mampu mempertahankan eksistensinya di tengah maraknya kompetitor dengan menerapkan strategi promosi yang efektif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi promosi yang digunakan oleh Serenata Kopi *and Space* dalam mempertahankan eksistensinya. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif, di mana data diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Serenata Kopi *and Space* mengandalkan strategi promosi digital melalui media sosial, kerja sama dengan *influencer* lokal, serta program loyalitas pelanggan untuk menarik dan mempertahankan konsumen. selain itu, pendekatan personal kepada pelanggan dan konsistensi dalam kualitas produk serta pelayanan juga menjadi faktor pendukung keberhasilan promosi. Strategi ini dinilai efektif dalam menjaga loyalitas pelanggan dan meningkatkan brand awareness di tengah persaingan yang kompetitif.

Kata kunci: Strategi promosi, Eksistensi, Coffee Shop, Digital marketing

ABSTRACT

This research is entitled Promotional Strategy in Maintaining Existence Amidst the Booming Coffee Shops in Palembang City (Case Study of Serenata Kopi and Space). Competition in the coffee shop industry in Palembang City is getting tighter along with the increasing number of business players in this sector. Serenata Kopi as one of the local Coffee Shops must be able to maintain its existence amidst the rise of competitors by implementing effective promotional strategies. This study aims to determine and analyze the promotional strategies used by Serenata Kopi and Space in maintaining its existence. The research method used is a case study with a qualitative approach, where data is obtained through in-depth interviews, observation, and documentation. The results show that Serenata Kopi and Space relies on digital promotional strategies through social media, collaboration with local influencers, and customer loyalty programs to attract and retain consumers. In addition, a personal approach to customers and consistent product and service quality are also supporting factors for the success of the promotion. This strategy is considered effective in maintaining customer loyalty and increasing brand awareness amidst competitive competition.

Keywords: Promotional strategy, Existence, Coffee Shop, Digital Marketing

DAFTAR ISI

Halaman:

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Ruang Lingkup Penelitian	8
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan	9
1.4.1 Tujuan Penelitian	9
1.4.2 Manfaat Penelitian	9
1.5 Metode Penelitian	9
1.5.1 Pendekatan Penelitian	9
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	9
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	11
1.5.4. Analisis Data	13

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep Dasar Strategi	14
2.1.1 Peranan Strategi	14
2.1.2 Tujuan Strategi	16
2.1.3 Manfaat Strategi	17
2.1.4 Manajemen Strategi	17
2.2 Konsep Dasar Promosi	19

2.2.1	Definisi Promosi	19
2.2.2	Tujuan Promosi dalam Bisnis	20
2.3	Peranan Promosi dalam Eksistensi Usaha	20
2.4	Konsep Dasar Eksistensi.....	21
2.5	Brand.....	22
2.5.1	Media Sosial	22
2.5.2	Kualitas Informasi.....	23
2.6	Konsep Dasar <i>Coffee Shop</i>	25
2.6.1	Definisi <i>Coffee Shop</i>	25
2.6.2	Tipe-Tipe <i>Coffee Shop</i>	26

BAB III KEADAN UMUM USAHA

3.1	Sejarah Singkat <i>Serenata Kopi and Space</i>	28
3.2	Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan.....	29
3.2.1	Visi Perusahaan.....	29
3.2.2	Misi Perusahaan	29
3.2.3	Tujuan Perusahaan	29
3.3	Logo Perusahaan.....	30
3.4	Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	31
3.4.1	Struktur Organisasi	31
3.4.2	Pembagian Tugas	31
3.5	Produk yang dihasilkan.....	32
3.6	Sistem Promosi <i>Serenata Kopi and Space</i>	33
3.6.1	Instagram	33
3.6.2	Tiktok.....	34

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil.....	36
4.1.1	Strategi Promosi Pada <i>Serenata Kopi and Space</i> Dalam Memperthankan Eksistensi di Tengah Maraknya <i>Coffee Shop</i>	37
4.2	Pemanfaatan Media Sosial.....	39
4.3	Strategi Kebutuhan Selektif.....	43
4.4	Hasil Pembahasan	46

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran	49

DAFTAR PUSTAKA.....	51
----------------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1 Data Penjualan Serenata Kopi <i>and Space</i> 2022-2024	4
Tabel 1.2 Rincian Penjualan per Bulan Tahun 2024	5
Tabel 4.1 Pengunjung Serenata Kopi <i>and Space</i>	46
Tabel 4.2 Pengunjung Serenata Kopi <i>and Space</i>	47
Tabel 4.3 Best Seller Serenata Kopi <i>and Space</i>	47

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 3.1 Logo Serenata Kopi <i>and Space</i>	30
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi.....	31
Gambar 3. 3 menu Makanan & Minuman Serenata Kopi <i>and Space</i>	33
Gambar 3.4 Instagram Serenata Kopi <i>and Space</i>	34
Gambar 3. 5 Tiktok Serenata Kopi <i>and Space</i>	35
Gambar 4.1 Insight Instagram Serenata Kopi <i>and Space</i> Palembang.....	40
Gambar 4. 2 Insight Interaction People Reached Instagram Serenata Kopi <i>and Space</i> Palembang	41
Gambar 4. 3 Insight Profil Activity Instagram.....	41
Gambar 4. 4 Audience Insights Instagram Serenata Kopi <i>and Space</i>	42
Gambar 4. 5 Promo ngopi Pagi.....	44

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Pengambilan Data
2. Surat Pengantar Izin Pengambilan Data
3. Surat Izin Pengambilan Data
4. Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
5. Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing II)
6. Lembar Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
7. Lembar Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing II)
8. Lembar Kunjungan Mahasiswa
9. Rekomendasi Seminar Proposal
10. Lembar Revisi Seminar Proposal
11. Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
12. Lembar Revisi Laporan Akhir
13. Lembar Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir
14. Hasil Wawancara Pengambilan Data
15. Dokumentasi