

**ANALISIS PENERAPAN BAURAN PEMASARAN
PADA UMKM KEDAI ROTI PARIS**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**SHAFIRA CAHYA DINATA
NPM 062330601325**

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

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2026**

**ANALISIS PENERAPAN BAURAN PEMASARAN
PADA UMKM KEDAI ROTI PARIS**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**SHAFIRA CAHYA DINATA
NPM 062330601325**

Menyetujui,

Palembang, 24 Juli 2026

Pembimbing I,

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

Pembimbing II

**Fernando Africano, S.E.I., M.Si
NIP 198704292020121004**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr. Sari L. Z. Ridho, S.E., M.Ec., CHE.
NIP 197705212006042001**

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

**Dwi Riana, S.E., M.AB., CFA.
NIP 199010202020230110**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Shafira Cahya Dinata
NPM : 062330601325
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Laporan Akhir
Judul Laporan Akhir : Analisis Penerapan Bauran Pemasaran pada
UMKM Kedai Roti Paris

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 hasil plagiat atau salinan dari Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa Laporan Akhir ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan akademik yang berlaku, termasuk pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, 24 Juli 2026

Yang membuat pernyataan,



Shafira Cahya Dinata
NPM 062330601325

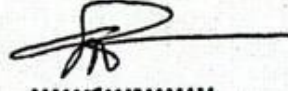
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Shafira Cahya Dinata
NPM : 062330601325
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Analisis Penerapan Bauran Pemasaran pada
UMKM Kedai Roti Paris

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

Pada Hari : Jumat
Tanggal : 24 Juli 2026

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	M. Yusuf, S.E., M.Si., Ph.D Ketua Penguji		31/7/2026
2.	Hendra Sastrawinata, S.E., M.M Anggota Penguji		31/7/2026
3.	Fepi Leisthari, M.M Anggota Penguji		28/7/2026
4.	Ardelia Suharmanto, S.E., M.M Anggota Penguji		28/7/2026

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"Kesuksesan bukanlah tentang seberapa cepat mencapai tujuan, melainkan tentang ketekunan untuk terus melangkah hingga tujuan itu tercapai."
"Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan." (QS. Al-Insyirah: 5–6)

Kupersembahkan Kepada:

- **Kedua Orang Tuaku Tercinta**
- **Saudara-saudaraku**
- **Sahabat-sahabat Terbaikku**
- **Teman-teman Kelas 6 NF Tahun 2026**
- **Almamater Tercinta**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, karunia, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul “Analisis Penerapan Bauran Pemasaran pada UMKM Kedai Roti Paris” dengan baik dan tepat pada waktunya. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya hingga akhir zaman.

Laporan Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Pendidikan Diploma III Program Studi Administrasi Bisnis Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan bauran pemasaran yang meliputi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*) pada UMKM Kedai Roti Paris. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa Kedai Roti Paris telah menerapkan unsur bauran pemasaran 4P dengan cukup baik, terutama pada aspek kualitas produk, harga yang terjangkau, serta lokasi usaha yang strategis. Namun, masih terdapat beberapa aspek yang perlu ditingkatkan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi UMKM Kedai Roti Paris dalam mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif serta menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih memiliki keterbatasan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak demi perbaikan dan penyempurnaan karya ilmiah ini. Penulis berharap Laporan Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta menjadi tambahan pengetahuan khususnya di bidang pemasaran dan pengembangan UMKM.

Palembang, Juli 2026

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan akhir ini, saya banyak sekali mendapat bantuan dari semua orang baik secara moril maupun materil. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini saya ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Andriansyah Bari, S.IP., M.AB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Dwi Riana, S.E., M.AB., selaku Ketua Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M, selaku Pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan, dan saran demi kesempurnaan laporan akhir ini.
6. Bapak Fernando Africano, S.E.I., M.Si, selaku Pembimbing II yang telah sabar mengoreksi dan memberikan masukan berharga kepada penulis.
7. Ibu Tri Pamuji, selaku owner Kedai Roti Paris yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian.
8. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membekali penulis dengan ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan.
9. Orang tua dan keluarga tercinta yang selalu memberikan doa, dukungan emosional, serta pengorbanan yang tiada henti.
10. Sahabat dan teman-teman yang selalu saling menyemangati.

Semoga segala bantuan dan kebaikan yang telah diberikan mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Akhir kata, semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Palembang, Juni 2026

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan penerapan bauran pemasaran 4P yang meliputi produk (product), harga (price), tempat (place), dan promosi (promotion) pada UMKM Kedai Roti Paris. Permasalahan yang melatarbelakangi penelitian ini adalah adanya fluktuasi penjualan, terutama pada akhir pekan dan hari libur, serta belum optimalnya kegiatan promosi digital. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, dokumentasi, dan studi kepustakaan. Informan dalam penelitian ini terdiri dari pemilik usaha, pihak pengelola, serta konsumen Kedai Roti Paris. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek produk telah diterapkan dengan cukup baik melalui kualitas roti yang konsisten, kemasan yang higienis, serta variasi rasa yang beragam dan diminati konsumen, terutama roti coklat lumer. Pada aspek harga, Kedai Roti Paris menetapkan harga yang terjangkau dan sesuai dengan daya beli konsumen serta sebanding dengan kualitas produk yang diberikan. Pada aspek tempat, lokasi usaha dinilai strategis karena berada di pinggir jalan raya, dekat dengan lingkungan sekolah, dan mudah dijangkau oleh konsumen. Namun, pada aspek promosi masih ditemukan kelemahan karena kegiatan promosi masih mengandalkan banner, word of mouth, serta media sosial yang belum dikelola secara optimal dan berkelanjutan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penerapan bauran pemasaran pada Kedai Roti Paris sudah berjalan cukup baik, namun masih perlu ditingkatkan terutama pada aspek promosi digital dan perluasan saluran distribusi agar penjualan menjadi lebih stabil dan mampu menjangkau pasar yang lebih luas.

Kata kunci: Bauran Pemasaran, UMKM, Kedai Roti Paris, Promosi, Penjualan

ABSTRACT

This study aims to identify and describe the implementation of the 4Ps marketing mix, which includes product, price, place, and promotion at the Kedai Roti Paris MSME. The main problem underlying this research is sales fluctuation, especially during weekends and holidays, as well as the suboptimal implementation of digital promotion activities. This study uses a descriptive qualitative approach with a case study method. Data collection techniques include observation, in-depth interviews, documentation, and literature study. The informants in this research consist of the business owner, management staff, and consumers of Kedai Roti Paris. The results show that the product aspect has been implemented quite well through consistent product quality, hygienic packaging, and various flavors that are well received by consumers, especially the chocolate-filled bread. The price aspect is considered appropriate as it is affordable and in line with product quality. The place aspect is also supportive due to its strategic location on a main road, near schools, and easy access for customers. However, the promotion aspect is still not optimal as it mainly relies on banners, word of mouth, and social media that are not regularly managed. Thus, it can be concluded that the implementation of the marketing mix at Kedai Roti Paris is generally good, but still needs improvement, particularly in digital promotion and the expansion of distribution channels to achieve more stable sales and wider market reach.

Keywords: Marketing Mix, Micro, MSMEs, Kedai Roti Paris, Promotion, Sales.

DAFTAR ISI

	Halaman
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	10
1.3 Ruang Lingkup Laporan Akhir.....	10
1.4 Tujuan dan Manfaat Laporan Akhir	11
1.4.1 Tujuan Laporan Akhir	11
1.4.2 Manfaat Laporan Akhir	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	13
2.1 Pengertian Pemasaran	13
2.2 Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	14
2.3 Penjualan.....	18
2.4 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	19
BAB III METODE LAPORAN AKHIR	21
3.1 Profil UMKM Kedai Roti Paris	21
3.1.1 Sejarah Singkat Usaha	21
3.1.2 Lokasi Usaha	22
3.1.3 Struktur Organisasi	23
3.1.4 Aktivitas Usaha.....	24
3.2 Metode Laporan Akhir	25
3.2.1 Pendekatan Penelitian	25

3.2.2 Jenis dan Sumber Data.....	26
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.2.4 Teknik Analisis Data	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	33
4.1 Hasil Penelitian	33
4.1.1 Produk (<i>Product</i>)	34
4.1.2 Harga (<i>Price</i>)	38
4.1.3 Tempat (<i>Place</i>)	41
4.1.4 Promosi (<i>Promotion</i>)	44
4.2 Pembahasan.....	48
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	57
5.1 Kesimpulan	57
5.2 Saran	57
DAFTAR PUSTAKA.....	59
LAMPIRAN.....	61

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Varian Rasa di Kedai Roti Paris	4
Tabel 1.2 Data Mingguan Hasil Penjualan Roti Paris	6
Tabel 1.3 Jumlah Penjualan Roti Paris Tahun 2023-2026	7
Tabel 3.1 Daftar Kegiatan Observasi	28
Tabel 4.1 Daftar Informan Penelitian.....	34
Tabel 4.2 Daftar Pertanyaan Wawancara Ibu Tri Pamuji	36
Tabel 4.3 Daftar Pertanyaan Wawancara Bapak Adi Riato	39
Tabel 4.4 Daftar Pertanyaan Wawancara Ibu Djuliana Dwinatary	42
Tabel 4.5 Daftar Pertanyaan Wawancara Ibu Dewi Asmarani	45
Tabel 4.6 Kategori Data Penerapan Bauran Pemasaran.....	47
Tabel 4.7 Faktor Pendukung dan Penghambat Bauran Pemasaran.....	48

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Produk Roti dalam Kemasan.....	3
Gambar 1.2 Lokasi Kedai Roti Paris.....	5
Gambar 1.3 Akun Instagram Kedai Roti Paris.....	9
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Kedai Roti Paris	23
Gambar 3.2 Lokasi Kedai Roti Paris di Maps	24
Gambar 3.3 Aktivitas Pembuatan Roti	25
Gambar 4.1 Wawancara dengan Owner Kedai Roti Paris	36
Gambar 4.2 Wawancara dengan Bapak Adi Riato.....	39
Gambar 4.3 Wawancara dengan Ibu Djuliana Dwinatary	42
Gambar 4.4 Wawancara dengan Ibu Dewi Asmarani	45

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Pengambilan Data Kejurusan
2. Surat Permohonan Pengambilan Data KPA
3. Surat Balasan dari Perusahaan
4. Surat Keterangan Izin Usaha UMKM Kedai Roti Paris
5. Lembar Kesepakatan Dosen Pembimbing1
6. Lembar Kesepakatan Dosen Pembimbing 2
7. Lembar Bimbingan Dosen Pembimbing 1
8. Lembar Bimbingan Dosen Pembimbing 2
9. Lembar Rekomendasi Sidang
10. Lembar Rekomendasi Sidang di Sisak
11. Daftar Pertanyaan Wawancara Dengan Owner Kedai Roti Paris
12. Dokumentasi
13. Lembar Revisi Laporan Akhir
14. Lembar Pelaksanaan Revisi