

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA BEST CAFE
TEMBILAHAN**

SKRIPSI



OLEH :

DEDE RAHMAN
NIM. 101181010022

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM INDRAGIRI
TEMBILAHAN
2025**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM INDRAGIRI**

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

Diberikan Kepada :

Nama : DEDE RAHMAN
NIM : 101181010022
Konsentrasi : Manajemen Strategik
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan
Penjualan Pada Best Cafe Tembilahan

Disetujui untuk diajukan pada Oral Comprehensive Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri Tembilahan

Tembilahan, 20 Mei 2025

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

SM. GUNTUR, S.E., M.Si
NIDN. 1006046401

WIDYAWATI, S.E., M.M
NIDN. 100 101 8504

Mengetahui,
Ketua Prodi Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Indragiri

SYAFRINADINA, S.E., M.M
NIDN. 1015118203



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM INDRAGIRI**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Nama : DEDE RAHMAN
NIM : 101181010022
Konsentrasi : Manajemen Strategik
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Best Cafe Tembilahan

Telah **LULUS** Ujian Skripsi (*Oral Comprehensive*) yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri Tembilahan pada hari Kamis, tanggal 3 Juli 2025 dengan nilai

TIM PENGUJI

SM. GUNTUR, SE.,MSi Ketua
NIDN. 1006046401

WIDYAWATI, SE.,MM Sekretaris
NIDN. 1001018504

Hj. SRI HIDAYANTI, LC, MA Anggota
NIDN. 1015068901

YASWAR APRILIAN, SE.,MM Anggota
NIDN. 9900994816

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Indragiri

Ketua Prodi Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Indragiri

Dr. AHMAD RIFA'I, S.E., M.Si
NIDN. 1007068503

SYAFRINADINA, S.E., M.M
NIDN. 1015118203

Universitas Islam Indragiri

1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.
Penggunaan untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.
2. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan komersial atau pelanggaran hak cipta dapat dikenakan sanksi sesuai dengan UU Hak Cipta di Indonesia.
Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.
3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : DEDE RAHMAN
NIM : 101181010022
Konsentrasi : Manajemen Strategik
Judul Skripsi : *Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Best Cafe Tembilahan*

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini murni karya ilmiah saya dan tidak plagiat atau bersifat plagiarisme dari karya ilmiah orang lain.

Dan apabila ternyata dikemudian hari diketahui dan dapat dibuktikan bahwa skripsi ini adalah hasil plagiat dari karya ilmiah orang lain, maka saya bersedia dicabut gelar keserjanaan saya serta diberi sanksi hukum sesuai peraturan dan perundangan yang berlaku.

Tembilahan, 20 Mei 2025
Penulis,

Materai

DEDE RAHMAN
NIM. 101181010022

Universitas Islam Indragiri

1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.

2. Penggunaan untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.

3. Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi. Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi sesuai dengan UU Hak Cipta di Indonesia.

4. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.



ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA BEST CAFE TEMBILAHAN

DEDE RAHMAN

Program Studi Manajemen

Email : dederahman841@gmail.com

ABSTRAKSI

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan perusahaan di tengah persaingan bisnis yang ketat. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh strategi pemasaran terhadap peningkatan penjualan. Alat analisis yang digunakan adalah Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Populasi penelitian ini adalah Pemilik dan Konsumen Best Cafe Tembilahan. Sampel penelitian ini terdiri dari 60 Responden. Hasil analisis outer model menunjukkan bahwa indikator-indikator yang digunakan valid dan reliabel dalam mengukur konstruk strategi pemasaran dan peningkatan penjualan. Analisis inner model mengungkapkan bahwa strategi pemasaran memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan (koefisien jalur = 0,742; nilai $p = 0,000$). Secara teoritis, penelitian ini memperkuat literatur mengenai pengaruh positif strategi pemasaran terhadap kinerja penjualan. Implikasi praktis dari penelitian ini adalah memberikan panduan bagi perusahaan untuk terus mengembangkan dan mengoptimalkan strategi pemasaran mereka sebagai kunci utama dalam mencapai peningkatan penjualan yang berkelanjutan, dengan memberikan perhatian khusus pada peningkatan indikator-indikator yang memiliki kontribusi relatif lebih rendah.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Peningkatan Penjualan.



ANALYSIS OF MARKETING STRATEGIES ON INCREASING SALES AT BEST CAFE TEMBILAHAN

DEDE RAHMAN

Program Studi Manajemen

Email : dederahman841@gmail.com

ABSTRACTION

This research is motivated by the importance of marketing strategies in an effort to increase company sales in the midst of fierce business competition. The main purpose of this study is to analyze the influence of marketing strategies on increasing sales. The analysis tool used is Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). The population of this study is the Owner and Consumer of Best Cafe Tembilahan. The sample of this study consisted of 60 respondents. The results of the external model analysis show that the indicators used are valid and reliable in measuring the construction of marketing strategies and sales increases. Analysis of the inner model revealed that marketing strategy had a positive and significant influence on sales increase (path coefficient = 0.742; p value = 0.000). Theoretically, this study strengthens the literature on the positive influence of marketing strategies on sales performance. The practical implication of this study is that it provides guidance for companies to continue to develop and optimize their marketing strategies as the key to achieving sustainable sales increases, paying special attention to improving indicators that have a relatively lower contribution.

Keywords: Marketing Strategy, Sales Increase



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, berkat Rahmat dan Hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Best Cafe Tembilahan”**.

Skripsi ini disusun guna melengkapi persyaratan yang harus dipenuhi untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (S.M) bagi mahasiswa program S-1 pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Almarhum kedua orang tua yang semasa hidupnya telah memberikan kasih sayang dan perhatiannya yang begitu besar sehingga penulis merasa terdorong untuk menyelesaikan studi agar dapat mencapai cita-cita dan memenuhi harapan orang tua. Kemudian ucapan terima kasih pada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini baik secara moril maupun materil, yaitu pada :

1. Dr. H. Najamuddin, Lc., MA selaku Rektor Universitas Islam Indragiri Tembilahan.
2. Dr. Ahmad Rifa'i, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri Tembilahan.
3. Syafrinadina, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri Tembilahan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Universitas Islam Indragiri

1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.
2. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.
3. Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.
3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.

4. SM. Guntur, S.E., M.Si selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan pikiran dalam membimbing penulisan skripsi ini.
5. Widyawati, S.E., M.M selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran dalam membimbing penulisan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri Tembilahan.
7. Seluruh Staf atau Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri Tembilahan.
8. Firdaus, S.E, selaku teman sekaligus orangtua yang terus memotivasi dan memberikan dukungan penuh kepada penulis dalam penulisan karya ilmiah ini hingga terselesaikannya skripsi ini.
9. Hasprilla Hermina, S.Pd. , Piddina Hassanah, S.Pd. , dan Mariana, S.Pd. selaku sahabat yang selalu mensupport dan membantu penulis dalam penulisan karya ilmiah ini hingga terselesaikannya skripsi ini.
10. Semua pihak serta teman-teman seperjuangan yang telah mendo'akan dan memberikan motivasi kepada penulis hingga selesainya skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan Rahmat dan Hidayahnya kepada kita semua dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

Tembilahan, 20 Mei 2025
Penulis,

DEDE RAHMAN
NIM. 101181010022



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
ABSTRAKSI.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	15
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	15
1. Tujuan Penelitian	15
2. Manfaat Penelitian	15
D. Sistematika Penulisan.....	16
BAB II TELAAH PUSTAKA	18
A. Teori Dasar	18
1. Pengertian Strategi.....	18
2. Peningkatan Penjualan	28
B. Penelitian Terdahulu.....	32
C. Kerangka Pemikiran	34
D. Hipotesis	34
E. Variabel Penelitian	35
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Obyek dan Waktu Penelitian.....	37
B. Jenis dan Sumber Data	37
C. Populasi dan Sampel	38
1. Populasi.....	38
2. Sampel	39
D. Tehnik Pengumpulan Data	39
E. Analisis Data	41

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Universitas Islam Indragiri

1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.
2. Penggunaan untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.
3. Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.
3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.
Penggunaan untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.

2. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan komersial atau pelanggaran hak cipta dapat dikenakan sanksi sesuai dengan UU Hak Cipta di Indonesia.
Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.

3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Universitas Islam Indragiri

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	46
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	46
B. Aktivitas Obyek Penelitian.....	50
C. Hasil Penelitian.....	51
1. Analisis Outer Model.....	51
2. Analisis Inner Model	55
D. Pembahasan	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	61
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN	
BIODATA SINGKAT PENULIS	



1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.
Penggunaan untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.
2. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan komersial atau pelanggaran hak cipta dapat dikenakan sanksi sesuai dengan UU Hak Cipta di Indonesia.
Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.
3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Universitas Islam Indragiri

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pelayanan Fasilitas Best Cafe Tembilahan	5
Tabel 1.2 Data Menu Makanan Best Cafe Tembilahan	7
Tabel 1.3 Data Menu Minuman Best Cafe Tembilahan	7
Tabel 1.4 Daftar Menu Makanan dengan Harga Diskon di Best Cafe Tembilahan	11
Tabel 1.5 Daftar Menu Minuman dengan Harga Diskon di Best Cafe Tembilahan	11
Tabel 1.6 Rincian Penjualan Pertama Best Cafe Tembilahan	13
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	32
Tabel 2.2 Proses Operasional Variabel Penelitian	36
Tabel 4.1 Usia Responden.....	50
Tabel 4.2 Pekerjaan Responden	50
Tabel 4.3 Jenis Kelamin Responden	51
Tabel 4.4 Analisis Outer Model Variabel Penelitian	52
Tabel 4.5 Hasil Analisis Inner Model	56



1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang. Penggunaan untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.
2. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan komersial atau pelanggaran hak cipta dapat dikenakan sanksi sesuai dengan UU Hak Cipta di Indonesia. Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.
3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Analisis Strategi.....	23
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....	34
Gambar 4.1 Logo Best Cafe.....	49
Gambar 4.2 Algoritma Analisis Outer Model.....	52
Gambar 4.3 Bootstrapping Analisis Outer Model	56

