

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Industri makanan dan minuman adalah salah satu industri yang berkembang sangat pesat di seluruh dunia, termasuk di Indonesia. Berbagai jenis makanan dan minuman dengan tampilan yang menarik terus diproduksi demi meningkatkan nilai estetika dan daya tarik konsumen. Hal ini mendorong para wirausaha makanan dan minuman saling berpacu untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan cara menghasilkan makanan dan minuman yang sesuai dengan keinginan konsumen. Keadaan ini mengakibatkan terciptanya persaingan antar wirausaha makanan dan minuman.

Seorang wirausaha makanan dan minuman harus bekerja keras membuat kebijakan-kebijakan strategis baru dalam menjual makanan dan minuman mereka dalam kaitannya menghadapi persaingan yang ketat dengan *competitor* yang dapat memberikan *value* yang lebih besar kepada *customer*. Pada dasarnya dengan semakin banyaknya pesaing maka semakin banyak pula pilihan bagi pelanggan untuk dapat memilih produk yang sesuai dengan apa yang menjadi harapannya. Sehingga konsekuensi dari perubahan tersebut adalah pelanggan menjadi lebih cermat dan pintar dalam menghadapi setiap produk yang diluncurkan di pasar.

Jika ditelusuri dengan lebih spesifik, salah satu yang memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan pasar dalam industri makanan dan minuman



ialah kafe. Industri kafe mengalami pertumbuhan yang cukup pesat, tingginya minat masyarakat mengkonsumsi makanan yang cepat mempunyai prospek yang sangat cerah, memberikan peluang bagi pengusaha untuk ikut terjun kedalam industri kafe.

Tembilahan, yang berstatus sebagai jantung administratif dan pusat kegiatan ekonomi Kabupaten Indragiri Hilir, saat ini tengah menunjukkan geliat perkembangan yang signifikan. Seiring dengan meningkatnya aktivitas sosial, ekonomi, dan juga mobilitas penduduk, muncul sebuah kebutuhan yang tak terhindarkan akan ruang-ruang publik yang multifungsi. Ruang-ruang ini bukan hanya sekadar tempat persinggahan, melainkan juga menjadi wadah untuk berinteraksi sosial, menjalin relasi bisnis, melepaskan penat, bahkan bertransformasi menjadi ruang kerja alternatif yang nyaman. Dalam konteks inilah, fenomena menjamurnya usaha kuliner, khususnya kafe, menemukan akarnya. Kafe di Tembilahan kini melampaui fungsi tradisionalnya sebagai tempat menikmati hidangan dan minuman, ia telah bertransformasi menjadi pusat komunitas, tempat bertukar ide, dan bahkan ekstensi dari ruang kerja atau belajar bagi sebagian masyarakat urban. Kultur "ngopi" bukan lagi sekadar kebiasaan, melainkan telah menjadi bagian dari gaya hidup dan interaksi sosial di Tembilahan.

Namun, pesatnya pertumbuhan bisnis kafe di Tembilahan juga membawa konsekuensi logis berupa persaingan yang semakin ketat. Berbagai pemain dengan konsep unik, tawaran menu yang inovatif, dan strategi



penetapan harga yang beragam bermunculan, memperebutkan perhatian dan loyalitas konsumen.

Best Cafe Tembilahan merupakan salah satu kafe yang berada di Jl. H.R. Soebrantas kota Tembilahan, berdiri pada tahun 2018 dengan konsep vintage yang tidak hanya menyediakan *indoor cafe* namun juga *outdoor cafe* yaitu sama-sama memiliki konsep yang unik dan estetik.

Dalam lanskap bisnis yang dinamis dan penuh tantangan saat ini, tidak dapat lagi hanya mengandalkan kualitas produk semata. Keberlangsungan dan pertumbuhan bisnis sangat bergantung pada kemampuan manajemen untuk merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang cerdas dan adaptif.

Dalam konteks bisnis yang kompetitif, strategi pemasaran menjelma menjadi penggerak bagi keberhasilan Best Cafe Tembilahan. Sebuah strategi pemasaran yang terencana dengan matang dan diimplementasikan secara konsisten memiliki potensi besar untuk meningkatkan visibilitas merek Best Cafe Tembilahan di benak konsumen. Melalui berbagai taktik pemasaran yang tepat sasaran, Best Cafe Tembilahan dapat menarik perhatian pelanggan baru, membangun citra merek yang kuat dan positif, serta menumbuhkan loyalitas di antara pelanggan yang sudah ada. Lebih jauh lagi, strategi pemasaran yang efektif secara langsung berkontribusi pada peningkatan volume penjualan melalui peningkatan jumlah transaksi, frekuensi kunjungan pelanggan, dan nilai rata-rata pembelian. Berbagai elemen kunci dalam bauran pemasaran (*marketing mix*), seperti kebijakan penetapan harga yang kompetitif, kegiatan

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.



promosi yang menarik dan relevan, pemilihan saluran distribusi yang tepat, serta penataan produk (menu, kualitas, dan inovasi) dan lingkungan fisik (suasana dan desain *interior*), perlu dikelola secara strategis untuk memaksimalkan dampaknya terhadap kinerja penjualan.

Best Cafe Tembilahan, sebagai salah satu pemain yang telah eksis dalam industri kafe lokal, menjadi subjek penelitian yang menarik untuk dianalisis. Penelitian ini bertujuan untuk menyelami lebih dalam strategi pemasaran yang saat ini diterapkan oleh manajemen Best Cafe Tembilahan. Dengan melakukan analisis yang komprehensif, diharapkan dapat diidentifikasi elemen-elemen strategi pemasaran mana saja yang memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan penjualan, serta area mana saja yang masih memiliki potensi untuk dioptimalkan. Pemahaman mendalam mengenai efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan akan memberikan wawasan yang sangat berharga bagi manajemen Best Cafe Tembilahan dalam pengambilan keputusan strategis di masa depan. Lebih dari sekadar manfaat praktis bagi Best Cafe Tembilahan, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi akademis yang signifikan dalam konteks studi pemasaran, khususnya dalam industri kuliner di tingkat lokal. Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi dan studi kasus yang berharga bagi pelaku bisnis kafe lainnya di Tembilahan maupun di wilayah lain dengan karakteristik pasar yang serupa. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya relevan secara praktis, tetapi juga memiliki nilai kontribusi teoretis dalam pengembangan ilmu manajemen pemasaran di tingkat regional.

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.



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.

Berikut penulis sajikan data pelayanan yang diberikan oleh Best Cafe Tembilahan kepada konsumen, adapun data tersebut dapat dilihat pada tabel 1.1 sebagai berikut :

Tabel 1.1 Pelayanan Fasilitas Best Cafe Tembilahan

No	Jenis Fasilitas	Best Cafe di Jl.Soebrantas
1	Karyawan	√
2	<i>Live Music</i>	√
3	<i>Background Swafoto</i>	√
4	Pembayaran <i>M-Banking</i>	√
5	Toilet	√
7	Pondok Angkringan <i>Outdoor</i>	√
8	Media Sosial	√

Sumber : *Best Cafe Tembilahan, 2025*

Dari data di atas dapat dilihat Best Cafe Tembilahan menunjukkan perkembangan yang signifikan. Ini membuktikan bahwa pemiliknya secara konsisten berinovasi dan beradaptasi dengan dinamika pasar. Dengan terus berinovasi, kualitas pelayanan yang diberikan akan terus meningkat, yang pada gilirannya akan meningkatkan minat pelanggan untuk membeli produk atau menggunakan jasa yang ditawarkan. Inovasi juga dapat dipandang sebagai strategi pemasaran yang efektif bagi para wirausahawan dalam mengembangkan usaha mereka. Singkatnya, inovasi adalah kunci untuk tetap relevan, menarik pelanggan, dan memperluas jangkauan pasar.



Menurut Kotler dan Armstrong (2013), mendefinisikan bahwa pemasaran merupakan proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dengan tujuan untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya.

Menurut Christopher Pass dan Bryan Lowes (Aprilian dan Dharmasetiawan, 2017), menyatakan bahwa pemasaran merupakan proses manajerial dalam mengidentifikasi kebutuhan pelanggan dan memuaskan mereka dengan cara memberikan produk-produk yang layak dalam usaha mencapai tujuan perusahaan.

Kasmir dan Jakfar (2020), mengatakan bahwa pentingnya peranan pemasaran dalam menentukan kelanjutan usaha suatu perusahaan, sehingga banyak di antara perusahaan dalam manajemennya menempatkan posisi pemasaran paling depan.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa pemasaran pada dasarnya merupakan upaya dalam mengidentifikasi dan sekaligus memenuhi kebutuhan manusia dan sosial, dengan kata lain pemasaran dapat disebut pula sebagai upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam memberikan kepuasan tersendiri dari hasil produk atau jasa terhadap konsumen dan pelanggan, baik dari awal perencanaan, penentuan harga, promosi, hingga distribusi, sehingga keuntungan yang didapat bukan hanya bagi produsen saja, namun juga bagi para konsumen.

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.



Berikut penulis sajikan data menu makanan dan minuman yang tersedia di

Best Cafe Tembilihan pada tabel 1.2 dan tabel 1.3 sebagai berikut :

Tabel 1.2 Data Menu Makanan Best Cafe Tembilihan

No.	Jenis Makanan	Nama Makanan	Harga
1	Makanan	Nasi Goreng	Rp. 15.000
		Mie Goreng	Rp. 15.000
		Mie Rebus	Rp. 15.000
		Minas	Rp. 20.000
		Ayam Geprek	Rp. 18.000
		Ayam Penyet	Rp. 18.000
		Rice Bowl Ayam	Rp. 22.000
		Mie Bowl Ayam	Rp. 22.000
2	Cemilan	Kentang Goreng	Rp. 12.000
		Sosis Goreng	Rp. 12.000
		Mix Kentang & Sosis	Rp. 15.000
		Pisang Gemoy	Rp. 18.000
		Roti Coklat Ice Cream Varian : - Coklat Ice Cream - Coklat Keju	Rp. 15.000
		Roti Bakar Spesial	Rp. 18.000

Sumber : Best Cafe Tembilihan, 2025

Tabel 1.3 Data Menu Minuman Best Cafe Tembilihan

No.	Jenis Minuman	Nama Minuman	Harga
1	Coffee	Kopi susu Creamy	Rp. 17.000
		Kopi susu BEST	Rp. 18.000
		Kopsu Oatmilk	Rp. 20.000
		Kopsu Caramel	Rp. 20.000
		Kopsu Vanila	Rp. 20.000
		Kopsu Regal	Rp. 20.000
		Kopsu Hazelnut	Rp. 20.000
		Kopsu butterscotch	Rp. 20.000
		Kopsu Jelly	Rp. 22.000
		Kopsu Cream Cheese	Rp. 22.000
		Vanilacano lemon	Rp. 18.000
		Coffee Lattee	Rp. 15.000
		v60	Rp. 17.000
		Japanis	Rp. 19.000
		Kopsu Biasa	Rp. 12.000
Americano	Rp. 12.000		
Kopi Hitam	Rp. 12.000		



No.	Jenis Minuman	Nama Minuman	Harga
		Kopi Bir	Rp. 12.000
2	Milkshake Float	Tiramisu Float	Rp. 15.000
		Redvelvet Float	Rp. 15.000
		Coklat Float	Rp. 15.000
		Milo Matcha Float	Rp. 18.000
		Coklat Matcha Float	Rp. 18.000
		Pokat Kocok	Rp. 18.000
3	Lattee	Coklat Float	Rp. 15.000
		Avocado Float	Rp. 15.000
		Macha Float	Rp. 15.000
		Pokat Kocok Float	Rp. 18.000
		Taro Cream	Rp. 18.000
		Red Velvet Cream	Rp. 18.000
		Banana Strowbery Cream	Rp. 18.000
		Strowbery Lemon Milk	Rp. 18.000
4	Yakult	Strowbery Lemon Soda	Rp. 18.000
		Yakult Lychee	Rp. 13.000
		Yakult Mangga	Rp. 13.000
		Yakult Lemon	Rp. 13.000
5	Thai Tea	Yakult Strowbery	Rp. 13.000
		Thai Tea Ori	Rp. 12.000
		Green Tea	Rp. 12.000
		The Hijau	Rp. 12.000
6	Minuman Segar	The Telur Hijau	Rp. 18.000
		Lemoan Tea	Rp. 10.000
		Lyche Squash	Rp. 13.000
		Mango Agogo	Rp. 13.000
		Lychee Tea	Rp. 18.000

Sumber : Best Cafe Tembilihan, 2025

Dari data menu makanan dan minuman yang tersedia di Best Cafe Tembilihan pada tabel diatas, Best Cafe Tembilihan menawarkan variasi produk yang cukup beragam, mencakup hidangan utama, camilan, dan berbagai jenis minuman.

Dalam kategori makanan, menu Ayam Geprek tampak menonjol sebagai salah satu unggulan. Dengan harga Rp. 18.000, hidangan ayam yang digeprek ini kemungkinan menjadi favorit pelanggan karena cita rasanya yang khas dan pedas,



serta harganya yang relatif terjangkau untuk kategori makanan utama. Keberadaannya di antara pilihan nasi dan mie goreng yang lebih umum menunjukkan bahwa Best Cafe berusaha menghadirkan pilihan yang berbeda dan menarik bagi konsumen.

Di antara ragam minuman yang ditawarkan, Kopi Susu BEST menonjol sebagai bintang utama di Best Kafe. Penamaan "BEST" bukan sekadar julukan, melainkan sebuah pernyataan implisit akan kualitas dan keistimewaan racikan ini. Secara inheren, nama ini membawa harapan dan ekspektasi bahwa inilah puncak kreasi kopi susu yang kafe ini tawarkan. Meskipun Best Kafe mungkin menyajikan berbagai varian kopi susu lainnya, Kopi Susu BEST adalah manifestasi dari filosofi kafe itu sendiri: memberikan yang terbaik. Dengan harga Rp18.000, minuman ini diposisikan secara strategis, menyeimbangkan kualitas premium dengan harga yang terjangkau. Ini menunjukkan komitmen Best Kafe untuk menjadikan pengalaman kopi susu yang luar biasa dapat diakses oleh semua kalangan.

Harga yang kompetitif ini tidak mengurangi kualitasnya, melainkan menegaskan bahwa Kopi Susu BEST adalah racikan andalan yang didesain untuk menjadi pilihan favorit. Keunggulan Best Kafe tercermin sepenuhnya dalam setiap tegukan Kopi Susu BEST, menjadikannya alasan utama bagi para pengunjung untuk kembali dan menikmati mahakarya kopi susu yang benar-benar "BEST" ini.

Dari sudut pandang pemasaran, keberagaman menu ini memungkinkan Best Cafe Tembilahan untuk menjangkau berbagai preferensi konsumen. Adanya



pilihan makanan yang familiar seperti nasi dan mie goreng, berdampingan dengan pilihan yang lebih spesifik seperti Ayam Geprek dan Rice Bowl, memberikan fleksibilitas bagi pelanggan. Demikian pula dengan variasi minuman kopi dan non-kopi, termasuk berbagai rasa pada kopi susu, milkshake, latte, hingga minuman segar, menunjukkan upaya untuk memenuhi selera yang berbeda-beda.

Jumlah harga pada menu makanan berkisar antara Rp. 12.000 hingga Rp. 22.000, sementara untuk minuman, rentangnya lebih lebar, yaitu dari Rp. 10.000 hingga Rp. 22.000. Strategi penetapan harga ini tampaknya mempertimbangkan jenis bahan baku, proses pembuatan, dan daya tarik masing-masing menu. Harga untuk menu unggulan, Ayam Geprek dan Kopi Susu BEST, berada di tengah rentang harga makanan dan minuman utama, yang bisa menjadi strategi untuk menarik minat banyak pelanggan tanpa terkesan terlalu mahal atau terlalu murah.

Secara keseluruhan, menu Best Cafe Tembilahan menunjukkan pemahaman yang sangat mendalam akan preferensi pasar lokal, tercermin dari penyajian pilihan hidangan dan minuman yang begitu beragam serta penetapan harga yang sangat kompetitif, menjadikannya destinasi kuliner yang menarik bagi berbagai kalangan. Penekanan yang kuat pada menu unggulan, seperti Ayam Geprek dengan sensasi pedasnya yang menggugah selera dan mampu memanjakan lidah, serta Kopi Susu BEST yang *creamy*, kaya rasa, dan menyegarkan, dapat menjadi daya tarik utama dalam strategi pemasaran Best Cafe Tembilahan

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.



Berikut penulis sajikan daftar menu minuman dan makanan dengan harga diskon di Best Cafe Tembilihan pada tabel 1.4 dan tabel 1.5 sebagai berikut :

Tabel 1.4 Daftar Menu Makanan dengan Harga Diskon di Best Cafe Tembilihan

No.	Jenis Makanan	Nama Makanan	Harga	Harga Diskon 20% (Rp)
1	Makanan	Nasi Goreng	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Mie Goreng	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Mie Rebus	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Minas	Rp. 20.000	Rp. 16.000
		Ayam Geprek	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Ayam Penyet	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Rice Bowl Ayam	Rp. 22.000	Rp. 17.600
		Mie Bowl Ayam	Rp. 22.000	Rp. 17.600
2	Cemilan	Kentang Goreng	Rp. 12.000	Rp. 9.600
		Sosis Goreng	Rp. 12.000	Rp. 9.600
		Mix Kentang & Sosis	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Pisang Gemoy	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Roti Coklat Ice Cream Varian : - Coklat Ice Cream - Coklat Keju	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Roti Bakar Spesial	Rp. 18.000	Rp. 14.400

Sumber : Best Cafe Tembilihan, 2025

Tabel 1.5 Daftar Menu Minuman dengan Harga Diskon di Best Cafe Tembilihan

No.	Jenis Minuman	Nama Minuman	Harga	Harga Diskon 20% (Rp)
1	Coffee	Kopi susu Creamy	Rp. 17.000	Rp. 13.600
		Kopi susu BEST	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Kopsu Oatmilk	Rp. 20.000	Rp. 16.000
		Kopsu Caramel	Rp. 20.000	Rp. 16.000
		Kopsu Vanila	Rp. 20.000	Rp. 16.000
		Kopsu Regal	Rp. 20.000	Rp. 16.000
		Kopsu Hazelnut	Rp. 20.000	Rp. 16.000
		Kopsu butterscouth	Rp. 20.000	Rp. 16.000
		Kopsu Jelly	Rp. 22.000	Rp. 17.600
		Kopsu Cream Cheese	Rp. 22.000	Rp. 17.600
		Vanilacano lemon	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Coffee Lattee	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		v60	Rp. 17.000	Rp. 13.600



No.	Jenis Minuman	Nama Minuman	Harga	Harga Diskon 20% (Rp)
		Japanis	Rp. 19.000	Rp. 15.200
		Kopsu Biasa	Rp. 12.000	Rp. 9.600
		Americano	Rp. 12.000	Rp. 9.600
		Kopi Hitam	Rp. 12.000	Rp. 9.600
		Kopi Bir	Rp. 12.000	Rp. 9.600
2	Milkshake Float	Tiramisu Float	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Redvelvet Float	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Coklat Float	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Milo Matcha Float	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Coklat Matcha Float	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Pokat Kocok	Rp. 18.000	Rp. 14.400
3	Lattee	Coklat Float	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Avocado Float	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Macha Float	Rp. 15.000	Rp. 12.000
		Pokat Kocok Float	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Taro Cream	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Red Velvet Cream	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Banana Strowbery Cream	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Strowbery Lemon Milk	Rp. 18.000	Rp. 14.400
		Strowbery Lemon Soda	Rp. 18.000	Rp. 14.400
4	Yakult	Yakult Lychee	Rp. 13.000	Rp. 10.400
		Yakult Mangga	Rp. 13.000	Rp. 10.400
		Yakult Lemon	Rp. 13.000	Rp. 10.400
		Yakult Strowbery	Rp. 13.000	Rp. 10.400
5	Thai Tea	Thai Tea Ori	Rp. 12.000	Rp. 9.600
		Green Tea	Rp. 12.000	Rp. 9.600
		The Hijau	Rp. 12.000	Rp. 9.600
		The Telur Hijau	Rp. 18.000	Rp. 14.400
6	Minuman Segar	Lemoan Tea	Rp. 10.000	Rp. 8.000
		Lyche Squash	Rp. 13.000	Rp. 10.400
		Mango Agogo	Rp. 13.000	Rp. 10.400
		Lychee Tea	Rp. 18.000	Rp. 14.400

Sumber : Best Cafe Tembilihan, 2025

Best Cafe Tembilihan menerapkan strategi pemasaran yang menarik melalui pemberian diskon sebesar 20% untuk berbagai menu makanan dan minuman. Diskon ini tidak hanya berlaku untuk umum, tetapi secara khusus ditujukan untuk kemitraan yang mengadakan acara di kafe tersebut, seperti Bank

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. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan komersial atau pelanggaran hak cipta dapat dikenakan sanksi sesuai dengan UU Hak Cipta di Indonesia.
 4. Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.
 5. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.



BNI dan Universitas Islam Indragiri, serta berbagai *event* lainnya. Langkah ini menunjukkan upaya Best Cafe dalam membangun hubungan baik dengan berbagai pihak dan memanfaatkan acara sebagai daya tarik tambahan bagi pelanggan. Dengan menawarkan harga yang lebih terjangkau melalui diskon, Best Cafe berpotensi meningkatkan kunjungan, memperluas jangkauan pasar, dan memperkuat citranya sebagai tempat yang mendukung berbagai kegiatan komunitas dan institusi di Tembilahan.

Berikut penulis sajikan data rincian penjualan pertahun Best Cafe Tembilahan pada tabel 1.6 sebagai berikut :

Tabel 1.6 Rincian Penjualan Pertahun Best Cafe Tembilahan

Tahun	Rata-rata Pesanan Harian (pcs)	Total Pesanan Tahunan (pcs)	Rata-rata Harga per Pesanan (Rp)	Total Penjualan Tahunan (Rp)
2021	100	36.000	15.000	540.000.000
2022	120	43.200	15.000	648.000.000
2023	150	54.000	15.000	810.000.000
2024	160	57.600	15.000	864.000.000

Sumber : *Best Cafe Tembilahan, 2025*

Berdasarkan data Rincian Penjualan Pertahun Best Cafe Tembilahan, terlihat adanya tren peningkatan penjualan dari tahun 2021 hingga 2024. Berdasarkan data Rincian Penjualan Pertahun Best Cafe Tembilahan, terlihat adanya tren peningkatan penjualan yang signifikan dari tahun 2021 hingga 2024. Rata-rata pesanan harian terus meningkat, dimulai dari 100 pcs pada tahun 2021 dan mencapai 160 pcs pada tahun 2024. Hal ini secara langsung berdampak pada total pesanan tahunan yang juga mengalami kenaikan dari 36.000 pcs di tahun 2021 menjadi 57.600 pcs di tahun 2024. Meskipun rata-rata harga per pesanan



tetap konsisten di angka Rp 15.000, peningkatan volume pesanan berhasil mendorong total penjualan tahunan secara substansial. Total penjualan tercatat meningkat dari Rp 540.000.000 pada tahun 2021 menjadi Rp 864.000.000 pada tahun 2024. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Best Cafe Tembilihan mengalami pertumbuhan penjualan yang positif selama periode 2021-2024.

Melihat dari kenyataan yang ada Best Cafe Tembilihan tidak lepas dari tantangan yang dapat menghambat peningkatan, efektifitas dan efisiensi baik dari segi modal, sumber daya manusia, teknologi yang semakin canggih, iklim serta kualitas produk. Semakin banyaknya usaha yang sejenis bermunculan membuat persaingan semakin ketat, sehingga perlu diterapkan strategi khusus untuk mengembangkan usaha.

Persaingan bisnis kuliner, khususnya kafe, di Tembilihan semakin ketat. Tanpa strategi yang tepat, sebuah usaha dapat tertinggal dan sulit mencapai potensi maksimalnya. Irvine Safitri (2018), menekankan bahwa strategi adalah kerangka penting yang mengarahkan pilihan organisasi terkait produk, pertumbuhan, dan keuntungan. Senada dengan itu, Sunarti (2015), menyatakan bahwa persaingan yang keras menjadikan strategi pemasaran sebagai keharusan bagi perusahaan untuk bertahan dan berkembang.

Berdasarkan data rincian penjualan pertahun Best Cafe Tembilihan, terlihat adanya implementasi berbagai strategi pemasaran yang berkorelasi dengan peningkatan penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran memainkan peran penting dalam kinerja penjualan kafe dan dianggap relevan dan penting untuk dilakukan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara



mendalam strategi pemasaran yang telah diterapkan serta dampaknya terhadap peningkatan penjualan Best Cafe Tembilaan, sehingga dapat memberikan *insight* berharga bagi pengembangan bisnis kafe di masa depan.

Berdasarkan dari uraian yang telah penulis paparkan diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian lanjutan dengan judul "**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA BEST CAFE TEMBILAHAN**"

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan pada penelitian ini adalah "**Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan pada Best Cafe Tembilaan?**".

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sesuai latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan pada Best Cafe .

2. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa memberikan masukan bagi pihak-pihak berikut:



a. Bagi penulis

Untuk menerapkan teori-teori dan pengetahuan yang didapat di bangku kuliah ke dalam masalah yang sebenarnya terjadi pada suatu perusahaan khususnya mengenai penjualan jasa yang dilaksanakan pada suatu perusahaan.

b. Bagi Pelaku Usaha

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan masukan bagi pemilik terutama sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang terkait dengan tujuan jangka pendek ataupun jangka panjang khususnya dalam hal pemasaran dan meningkatkan kepuasan konsumen dan pembelian di masa yang akan datang.

c. Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi maupun sebagai acuan khususnya bagi yang berminat pada penelitian yang sama.

D. Sistematika Penulisan

Agar penulisan skripsi ini lebih sistematis dan terarah penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan tentang teori-teori yang berkaitan tentang materi yang diteliti, dan dilanjutkan dengan penelitian



terdahulu, kerangka pemikiran, hipotesis dan variabel penelitian yang akan diteliti.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang objek dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, Teknik pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan tentang gambaran umum objek penelitian, aktivitas obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan uraian tentang kesimpulan dan saran yang merupakan pernyataan singkat yang diambil dari analisis dan pembahasan penelitian dan mencoba memberikan saran yang mungkin bermanfaat

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.