



DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2015. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Revisi V. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Ariska, S., & Guntur, S. M. (2024). *Pengaruh Analisis Swot Dalam E-Business Shopee (Studi Kasus E-Business Shopee Di Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Indragiri Di Tembilahan)*. *Jurnal Analisis Manajemen*, 10(1), 62-73.
- Assauri, Sofian. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Rajawali Press.
- Athoillah, anton. (2010). *Dasar-dasar Manajemen*. Bandung.CV. Pustaka Setia.
- Basu, Swastha. (2010). *Pengantar Bisnis Moderen*. Edisi Ke Tiga. Liberti. Yogyakarta
- Chandra, Gregorius. (2011). *Strategi Dan Program Pemasaran*. Edisi I. Andi. Yogyakarta
- David .(2011). *Manajemen strategi:Konsep*. Jakarta.Prenhallindo
- Feibe Kereh, Dkk, (2018). *Analisis Strategi Motor Yamaha Mio pada PT Hasjrat Abadi Outlet Yamaha Samratulangi*, *Jurnal Emba Vol.6*
- Giatno. (2015). *Analisis Strategi pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Batik Di Batik Putra Laweyan*. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah surakarta*
- Gugup, kismono. (2011). *Bisnis Pengantar*. Yogyakarta. BPFE
- Hamidi. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif Aplikasi Praktis Pembuatan Proposal Laporan Penelitian*. Malang.UMM Press.
- Hastuti. (2010). *Analisis Penerapan Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Roti pada CV Jordan Bakery Di Landasan Banjar Baru*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis Universitas Achmad Yani Banjr Masin*
- Kotler, philip. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Indonesia. Erlangga. Jakarta
- Kotler, Philip. (2015). *Manajemen Pemasaran Jilid II*. Penerbit PT Indeks Jakarta.
- Laksana. Fajar (2015). *Manajemen Pemasaran Pendekatan Peraktis*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Graha Ilmu. Yokyakarta



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. 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.

- Ludmila Bahmane. (2017). *A Turbulent Business Enviroment As A Criteria Of Optimal Straregy To Enter International Markets. Conference on innovations in science and education.*
- Lupiyoadi & Hamdani.(2015). *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi ke 2.* Penerbit salemba Empat. Jakarta
- Maulana, A., & Aprilian, Y. (2019). *Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Cv Rajawali Graha Motor Tembilahan Baharudin*. Sumber, 5(5808), 484.
- Moleong, j, Lexy. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung. Remaja Rosdakarya
- Paerce Robinsn.(2010). *Manajemen Strategi.* Jakarta Barat. Binarupa Aksa.
- Philip, Kotler. (2011). *Manajemen Pemasaran.* Edisi Millenium. Jilid 2. PT. Prenhallindo. Jakarta
- Purnami, R. S., Widyawati, W., Puspitawati, N. M., Veronica, M., Saputro, A. H., Sumarni, R., ... & Sari, M. R. (2024). *Manajemen strategi.*
- Rangkuti, Freddy. (2014). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.* Jakarta. PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy.(2015). *Riset Pemasaran.Gramedia Pustaka Utama.* Jakarta
- Rangkuti, Freddy.(2015). *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan.* Jakarta. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rismansyah. (2017). *Analisis Strategi Produk Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan PT. HTI Bumi Persada Banyuasin.* Jurnal Media Wahana Ekonomika. Vol. 13
- Sanjaya RS. (2017). *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omset Penjualan untuk Usaha Aqiqah pada Laz Nurul Hayat Medan.* Universitas Islam Negeri Sumatra Utara.
- Sedarmayanti. (2014). *Manajemen Strategi.* Bandung. PT Refika Aditama.
- Siagian, Sondang. (2010). *Teori motivasi dan Aplikasinya.* PT. Rineka Cipta. Jakarta.



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

- Siti Fatonah. (2017). *The Impact Of Market Orientation And Marketing Strategies On Performance Of Smes In Batik Industry*. International Journal of Civil Engineering and technology (IJCIET)
- Sunarti, Dkk. (2015). *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Di Ajeng Solo)*. Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 29
- Sunyoto, Danang. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta. CAPS
- Susanti, S., Aprilian, Y., & Hidayanti, S. (2024). *Pengaruh Citra Dan Kepercayaan Merek Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Sari Buah Buavita Di Tembilahan*. Jurnal Mahasiswa Ekonomi Bisnis, 1(1).
- Syamsuri.(2010). *Analisis Penerapan Strategis pada Rumah Makan Ayam Bakar Solo Cabang Malang*. Jurnal Skripsi universitas islam Negeri MaulanMalik Ibrahim Malang
- Umar, Husain. (2012). *Riset Pemasaran Dan Prilaku Konsumen*. Jakarta.Gramedia Pustaka Utan
- Wijayanti, Ari. 2008. *“Strategi Meningkatkan Loyalitas Melalui Kepuasan Pelanggan (Studi Kasus: Produk Kartu Seluler PraBayar Mentari Indosat Wilayah Semarang)”*. Tesis. Program Studi Magister Manajemen Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro Semarang
- Yenrizal, 2012. *Membuat Rumusan Masalah dan Tujuan Penelitian*. <http://www.trijayafmplg.co.id/2012/12/kuliah-with-dosen-membuat-rumusan-masalah-tujuan-penelitian/>



LAMPIRAN

Kepada Yth; Owner dan Pengunjung Best Cafe Tembilahan

Di –

Tempat

Responden yang terhormat, sebelumnya izinkan saya selaku peneliti terlebih dahulu memperkenalkan diri:

Nama : Dede Rahman
NIM : 101181010022
Prodi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri (UNISI) Tembilahan

Bersama ini penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada responden yang telah menyediakan waktunya untuk mengisi kuesioner penelitian ini. Adapun kuesioner ini adalah sebagai data penelitian untuk data skripsi yang merupakan salah satu syarat ujian Skripsi (*Oral Comprehensive*) untuk meraih gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri (UNISI) Tembilahan.

Demikian yang dapat disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya dihaturkan terima kasih.

Hormat Peneliti,

DEDE RAHMAN
NIM. 101181010022



KUESIONER PENELITIAN

“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA BEST CAFE TEMBILAHAN”

Saya Dede Rahman (NIM.101181010022), Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri (UNISI), saat ini sedang mengadakan penelitian sebagai tugas akhir dengan judul “**Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Best Cafe Tembilahan**”.

Berkaitan dengan hal tersebut, mohon kiranya dukungan dan partisipasinya untuk meluangkan waktu mengisi kuesioner (sebagaimana terlampir) dengan jujur dan sebenar-benarnya. Seluruh identitas dan informasi serta jawaban dari responden terjaga kerahasiaannya dan kuesioner ini dipergunakan hanya untuk **keperluan penelitian**. Terima kasih atas dukungan dan partisipasinya.

A. Identitas Responden

Nama :(boleh tidak diisi)
Jenis Kelamin : L / P
Umur :Tahun
Pendidikan Terakhir :
Kedudukan : Pengunjung Best Cafe Tembilahan

B. Petunjuk Pengisian

- Berikan tanggapan seluruh pertanyaan di bawah ini sesuai dengan kenyataan yang dialami selama berada di Best Cafe Tembilahan.
- Berikan tanggapan dengan memberi tanda silang (X) pada kolom yang telah disediakan dari masing-masing pertanyaan. *Pastikan semua terisi*
- Huruf-huruf pada kolom bagian atas mengandung makna:
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
KS : Kurang Setuju
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju



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.

C. Kuesioner

1. Variabel Strategi Pemasaran (X)

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Menurut Anda, apakah Best Cafe Tembilahan memiliki daya tarik bagi berbagai kelompok usia atau profesi tertentu (misalnya: pelajar, mahasiswa, pekerja, keluarga)?					
2	Seberapa sering Anda melihat promosi atau penawaran khusus dari Best Cafe Tembilahan yang ditujukan secara spesifik untuk kelompok tertentu (misalnya: diskon pelajar, promo ulang tahun)?					
3	Dibandingkan dengan kafe lain di Tembilahan, seberapa unik dan berbeda menurut Anda suasana, produk (menu), dan pelayanan yang ditawarkan oleh Best Cafe?					

2. Variabel Peningkatan Penjualan (Y)

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Jika ada produk atau menu baru di Best Cafe Tembilahan, seberapa besar kemungkinan Anda untuk mencobanya?					
2	Dibandingkan dengan kafe lain, seberapa sering Anda merekomendasikan Best Cafe Tembilahan kepada orang lain?					
3	Menurut Anda, bagaimana posisi Best Cafe Tembilahan di benak Anda dibandingkan dengan kafe-kafe lain di Tembilahan dalam hal popularitas atau preferensi?					

“Terima Kasih Atas Dukungan Dan Partisipasinya”

Catatan untuk Best Cafe 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.
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.

SP1	SP2	SP3	PP1	PP2	PP3
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
5	4	5	4	4	4
4	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5
5	5	4	5	5	5
5	5	4	4	5	5
5	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	4
5	5	5	5	5	5
4	4	5	5	5	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	4	4	5	5	5
5	5	5	4	4	4
5	5	4	5	5	5
4	5	4	4	5	5
5	4	4	5	4	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	4	5
5	5	5	5	5	5
4	5	5	4	5	4
4	4	4	4	4	5
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	5	5
4	4	4	4	4	4
5	4	4	5	5	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	5	5
5	5	4	4	5	5



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.
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.

SP1	SP2	SP3	PP1	PP2	PP3
5	5	5	5	5	4
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
5	4	5	5	5	5
5	4	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	4	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
5	4	5	5	5	5
5	4	5	5	5	4
5	4	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	4	4
5	4	5	5	5	5
5	5	5	5	4	5
4	4	4	4	4	4



HASIL OLAHAN DATA

Outer Loadings

	Peningkatan Penjualan	Strategi Pemasaran
PP1	0,876	
PP2	0,812	
PP3	0,808	
SP1		0,850
SP2		0,814
SP3		0,873

Construct Reliability and Validity

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Peningkatan Penjualan	0,789	0,862	0,871	0,694
Strategi Pemasaran	0,801	0,806	0,883	0,716

Mean, STDEV, T-Values, P-Values

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Strategi Pemasaran -> Peningkatan Penjualan	0,742	0,750	0,069	10,713	0,000

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 untuk kepentingan komersial atau pelanggaran hak cipta 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.



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.

Universitas Islam Indragiri

BIODATA SINGKAT PENULIS



Penulis bernama Dede Rahman, dilahirkan di Kuala Lahang, pada tanggal 24 Desember 1994. Penulis adalah anak ke 2 (dua) dari 3 (tiga) bersaudara yang merupakan putra dari Alm. Misdianto dan Almh. Masniah

Riwayat Pendidikan:

Tahun 2007 : SDN 009 Kuala Lahang
Tahun 2010 : SMP Negeri 1 gaung
Tahun 2013 : SMAN 1 Gaung
Tahun 2018 : Mengikuti Perkuliahan S1 Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indragiri