

TUGAS AKHIR

PELAKSANAAN BAURAN PEMASARAN PADA TOKO BUKU ZANAFANAM PEKANBARU RIAU

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya(A.Md)

Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu

Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



UIN SUSKA RIAU

Oleh :

JUWARSIH

NIM : 020270227399

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

PEKANBARU

2023

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

LEMBAR PERSETUJUAN

TUGAS AKHIR

Nama : JUWARSIH
NIM : 02070227399
Program Studi : D3 Manajemen Perusahaan
Fakultas : Ekonomi Dan Ilmu Sosial
Judul Tugas Akhir : **Pelaksanaan Bauran Pemasaran Pada Toko Buku
ZANAFANA Panam Pekanbaru**
Hari/Tanggal Ujian : 16 Juni 2023

DISETUJUI OLEH
PEMBIMBING


Riki Hanri Malau, SE, MM
NIP.19710124 200701 1 020

MENGETAHUI

Dekan
Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial


Dr. Hj. Mahyarni, SE, MM
NIP. 19700826 199903 2 001

Ketua Program Studi
D3 Manajemen Perusahaan


Henni Indrayani, SE, MM
NIP. 197000802 199803 2 003



LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : JUWARSIH
NIM : 02070227399
Jurusan : Diploma III Manajemen Perusahaan
Fakultas : Ekonomi Dan Ilmu Sosial
Judul Tugas Akhir : Pelaksanaan Bauran Pemasaran Pada Toko
Buku ZANAFANA Panam Pekanbaru
Tanggal Ujian : 16 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua Penguji

Dr. Julina, S.E, M.Si.
NIP. 19730723 199503 2 001

Sekretaris

Zulhaida, S.E, M.M.
NIP. 19741204 201411 2 001

Penguji I

Fakhrurrozi S.E, M.M.
NIP. 19670725 200003 2 004

Penguji II

Tasriani, M.Ag
NIP. 19700217 200701 2 029

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Lampiran Surat :
 Nomor : Nomor 25/2021
 Tanggal : 10 September 2021

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Juwarsih
 NIM : 02070227399
 Tempat/Tgl. Lahir : Bagan Siapi-api, 28 September 2023
 Fakultas/Pascasarjana : Ekonomi dan Ilmu Sosial
 Prodi : D3 Manajemen Perusahaan

Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*:

Pelaksanaan Bauran Pemasaran Pada Toko Buku ZANAFIA
 Param Pekanbaru

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)* saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 16 Mei 2023
 Yang membuat pernyataan



Juwarsih
 NIM : 02070227399

*pilih salah satu sesuai jenis karya tulis

ABSTRAK

PELAKSANAAN BAURAN PEMASARAN PADA TOKO BUKU ZANAFANAM PEKANBARU

Oleh

JUWARSIH

02070227399

Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan bauran pemasaran pada toko buku ZANAFANAM Pekanbaru. Sumber data yaitu data primer data yang dikumpulkan dari sumber utama manajer toko dan pelayanan melalui wawancara dan observasi dan data sekunder yaitu data perusahaan yang di dapat dari arsip data yang didokumentasikan oleh perusahaan sesuai yang dibutuhkan. Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan bauran pemasaran pada toko buku ZANAFANAM Pekanbaru menggunakan variabel bauran pemasaran antara lain Produk, Harga, Tempat, dan Promosi.

Kata Kunci : Bauran Pemasara, Produk, Harga, Tempat, Promosi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Puji Syukur kehadiran Allah SWT Tuhan Maha Pengasih dan Maha Penyayang yang selalu melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya kepada penulis khususnya nikmat kesehatan jasmani dan rohani serta kesempatan dan juga kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya dengan judul “Pelaksanaan bauran pemasaran pada toko buku ZANAFANA Panam Pekanbaru Riau”.

Shalawat beserta salam tak lupa kita sampaikan kepada Ruh junjungan alam Nabi Besar Muhamad SAW sebagai suri tauladan bagi umat muslim untuk menjadi manusia ikhsan yang senantiasa taat dan patuh kepada Allah SWT dan semoga dengan kita senantiasa bershalawat kepada-Nya maka di akhirat kelak kita bisa mendapat pertolongan dan syafaatnya.

Penulisan laporan Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh seluruh mahasiswa D-III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA RIAU setelah menyelesaikan studi dan penulis pun telah melaksanakan penelitian Tugas Akhir di Toko buku ZANAFANA dimana masih jauh dari kesempurnaan dan kekurangan, baik itu berupa isi dan cara penyampaianya. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis menerima segala bentuk kritikan dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak demi tercapainya kesempurnaan penulisan selanjutnya.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Khairunnas, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Ibu Dr. Hj. Mahyarni, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA RIAU
3. Bapak Dr. Kamaruddin, S.Sos, M.Si. selaku wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA RIAU
4. Bapak Dr. Mahmuzar, M.Hum. selaku wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA RIAU
5. Ibu Dr. Hj. Julina, SE, M. Si. Selaku wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA RIAU
6. Ibu Henni Indrayani, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi D-III Manajemen Perusahaan
7. Bapak Fakhurrozi, S.E., M.M selaku Penasehat Akademik selama penulis kuliah di UIN SUSKA RIAU
8. Bapak Riki Hanri Malau S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan, ilmu serta saran-saran yang berguna bagi penulis.
9. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA RIAU yang telah memberikan pengetahuan dan bimbingan yang sangat berharga dan bermanfaat bagi penulis. Semoga ilmu yang diberikan dapat digunakan dengan baik kedepannya bagi penulis.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

10. Pimpinan dan segenap Karyawan Pabrik Primadona Bakery, Bapak mulyono, Ibu Sri Sulistyoningsing, Bapak Sutino, dan Ibu Sri Estiningsih yang sudah membantu dalam penelitian penulis serta memberikan pengalaman dan ilmu yang bermanfaat.
11. Kedua orang tua tercinta, kedua abang dan juga kedua kakak yang selalu memberikan doa dan memberikan motivasi penuh semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir, semoga Allah memberikan kesehatan dan kebahagiaan di dunia dan di akhirat.
12. Rekan seperjuangan D-III Manajemen Perusahaan Angkatan 2020 yang telah memberikan dukungan kepada penulis.

Semoga segala bentuk motivasi, bantuan serta dukungan yang penulis terima dibalas oleh Allah SWT. Penulis berharap semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi pembaca dalam pengembangan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pekanbaru,

JUWARSIH

NIM.02070227399



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.1.4 Strategi Pemasaran.....	26
3.1.5 Bauran Pemasaran.....	27
3.1.6 Komponen Bauran Pemasaran.....	27
3.1.7 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Bauran Pemasaran.....	28
3.1.8 Pandangan Islam Terhadap Bauran Pemasaran	29
3.1.10 Batasan Masalah :	32
3.2 Tinjauan Praktek	33
3.2.1 Pelaksanaan Bauran Pemasaran Pada Toko Buku	33
ZANAFANA Panam Pekanbaru	33
A. Produk (<i>Product</i>)	35
B. Harga (<i>Price</i>)	41
C. Promosi (<i>Promotion</i>)	42
D. Tempat (<i>Place</i>).....	53
BAB IV	65
PENUTUP.....	65
4.1 Kesimpulan.....	65
2.2Saran	67
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
DAFTAR WAWANCARA	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Hasil penjualan Toko Buku ZANAFa Panam Pekanbaru	34
Tabel 3.2 Jenis Produk yang dijual oleh toko buku ZANAFa Panam Pekanbaru	35
Tabel 3.3 Judul Buku yang dijual oleh toko buku ZANAFa Panam	36
Tabel 3.4 Penjualan buku pada toko buku ZANAFa Panam Pekanbaru	37



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Buku yang ditulis dan di terbitkan oleh owner toko buku ZANAFa	39
Gambar 3.2 spanduk toko buku ZANAFa	42
Gambar 3.3 Iklan instagram Toko Buku ZANAFa.....	43
Gambar 3.4 Iklan Shopee Toko buku ZANAFa	44
Gambar 3.5 Iklan Facebook Toko buku ZANAFa	44
Gambar 3.6 Iklan Novel Laris Toko Buku ZANAFa	45
Gambar 3.7 Buku Promo Toko Buku ZANAFa	46
Gambar 3.8 Diskon Buku Pelajaran Pada toko Buku ZANAFa.....	47
Gambar 3.9 Pameran Produk baru toko Buku ZANAFa	51

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Buku adalah Gudang ilmu, banyak hal yang dapat kita ketahui dari sebuah buku. Semakin banyak Gudang ilmu, tentu di harapkan pengetahuan dan wawasan kita pun semakin bertambah. Dengan begitu, buku juga menjadi salah satu alat mencerdaskan bangsa. Buku merupakan produk bisnis yang berputar dari tahun ketahun. Buku memiliki segmentasi dari berbagai golongan masyarakat diseluruh dunia dari kalangan anak-anak, dewasa, bahkan lansia pun masih membutuhkan buku untuk dibaca dan dijadikan wawasan. Kian melebarnya bisnis ini menjadikan Sebagian orang untuk mengembangkan bisnisnya didunia toko buku disetiap sudut kota yang di anggap strategis dan mudah untuk dijangkau konsumen.

Jika melihat barang dengan tingkat penjualana yang paling tinggi di Indonesia adalah penjualan buku menurut Ikatan Penerbit Indonesia dalam industri perbukuan Indonesia dalam angka dan fakta (2015:3) negara berpendudukan sekitar 250 juta jiwa ini memiliki lebih dari 56,3% populasi termasuk kategori kelas menengah yakni sebesar 140 juta jiwa. Nilai uang yang dibelanjakan oleh kategori kelas menengah ini sebagaian besar adalah pakaian dalam dan alas kaki Rp 113,4 triliun. Sementara pembelian oleh sektor Pendidikan setiap tahun untuk buku sekitar Rp 14,1 triliun. Laporan IKAPI menyatakan bahwa rata-rata orang Indonesia membeli 2 judul buku di setiap perorangnya pertahun.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Toko buku menjadi kepentingan utama bagi masyarakat untuk meningkatkan tingkat literasi. Toko buku bisa kita temui hampir diseluruh wilayah Indonesia. Toko-toko tersebut mudah kita temui di wilayah kota-kota besar. Tidak meratanya penyebaran toko buku di Indonesia menyulitkan akses masyarakat yang berada di pedalaman Indonesia.

Seiring dengan munculnya kebutuhan dan penambahan daya baca literasi, muncul tren buku baru yaitu buku elektronik atau buku digital yang berisi informasi, panduan, tutorial, novel, layaknya buku-buku pada umumnya. Munculnya tren buku elektronik yang datang berbarengan dengan revolusi digital beberapa tahun terakhir, memang menjadi momok menakutkan bagi industri penerbit. Tanpa buku digital saja, peminat buku di Indonesia tidak bisa di bilang signifikan untuk jumlah penduduk yang mencapai 265 juta jiwa. Menurut data terakhir, minat baca masyarakat di Indonesia adalah 0,001% dan itu artinya dari 1000 orang di Indonesia, hanya 1 orang yang rajin membaca. Berdasarkan data *united nations educational scientific and cultural organization (UNESCO)*.

Semakin meluasnya perkembangan toko buku di Indonesia menjadikan tantangan bagi setiap masyarakat untuk meningkatkan tingkat literasi. Pada tahun 2019 baru yang berjumlah 313 toko buku dan itu hanya terdapat di kota besar diseluruh indonesai. Setidaknya terdapat delapan jaringan toko buku di Indonesia. Gramedia sebagai anak perusahaan Kompas Gramedia mendominasi dengan 113 toko buku. Sementara itu toko buku tradisional di Indonesia 400 toko. Berdasarkan data ikatan penerbit Indonesia (IKAPI,2019:4).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Prospek toko buku online memang sangat cerah, tak heran jika banyak penggemar buku maupun beberapa pemilik toko buku offline mencoba terjun dalam bisnis ini. Saat ini bisnis toko buku online jumlahnya meningkat cukup tajam, kurang lebih ada 200an toko buku online yang mungkin akan muncul jika kamu mencari di google. Salah satu usaha yang merebutkan pasar konsumen Pendidikan adalah toko buku. Di pekanbaru ada sekitar 20 toko buku salah satunya toko buku Gramedia yang pusatnya bisa kita jumpai di Jl. Jendral Sudirman, toko buku Al-mumtaz Jl. Soebrantas simpang baru panam toko buku ZANAFa di Jl. Soebrantas metropolitan city panam dan masih banyak lagi toko buku tradisional lainnya yan tersebar di kota pekanbaru riau ini. Banyaknya pelaku yang bergerak di usaha ritel buku ini membuat persaingan antar mereka tidak dapat di hindari.

Banyaknya pelaku yang bergerak di usaha ritel buku ini, membuat persaingan antara mereka tidak dapat di hindari. Toko-toko buku yang ada dipekanbaru mampu memenuhi kebutuhan literasi masyarakat pekanbaru teutama bagi siswa dan mahasiswa yang masih menempuh jenjang Pendidikan khususnya di kota pekabaru, namun masih banyak masyarakat yang membutuhkan membaca buku sebagai tambahan wawasan masyarakat pekanbaru. Pada umumnya pemasaran menggunakan bauran pemasaran sebagai alat dalam mendapatkan tanggapan yang di inginkan perusahaan mereka atas produk yang ditawarkan perusahaan untuk menciptakan pembelian atas produk yang di tawarkan perusahaan tersebut. Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran mempengaruhi minat pembeli konsumen.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Faktor yang harus kita perhatikan dalam strategi pemasaran adalah keadaan pasar atau pesaing, perkembangan teknologi, keadaan ekonomi, peraturan dan kebijakan pemerintah, keadaan sosial budaya dan keadaan politik. Dan memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen tersebut, dan melakukan promosi yang baik terhadap konsumennya.

Suatu perusahaan dapat terjaga eksistensinya tergantung bagaimana perusahaan tersebut dapat melihat peluang pasar yang ada, terutama dalam bidang pemasaran. Bidang pemasaran menjadi kontribusi terbesar perusahaan untuk berhadapan langsung dengan lingkungan eksternal perusahaan dan menjadi salah satu cara agar perusahaan dapat memenangkan pangsa pasar yang ada. Tidak saja berfungsi untuk melihat peluang pasar, namun secara keseluruhan bidang pemasaran difungsikan untuk memenangkan ketatnya persaingan pasar dengan beradaptasi untuk keadaan saat ini dan peluang pasar di masa depan.

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa produk merupakan segala sesuatu yang diciptakan perusahaan agar dapat ditawarkan untuk mendapatkan perhatian dalam memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen. Maka dari itu toko buku menjadi salah satu bisnis yang banyak diminati oleh masyarakat, selain menghasilkan keuntungan yang besar produk buku juga merupakan kebutuhan yang sangat dibutuhkan oleh sebagian besar masyarakat di seluruh dunia.

Salah satu toko yang bergerak di bidang privat yaitu toko buku ZANAF A yang terletak di kompleks MTC Giant Panam Pekanbaru. Toko buku dan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



penerbit ZANAFa merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perbukuan, percetakan dan penjualan buku-buku yang sangat dibutuhkan masyarakat pekanbaru dan sekitarnya terutama didalam dunia Pendidikan.

Toko buku ZANAFa juga melakukan Kerjasama dengan suplayer, distributor, dan penerbit nasional seperti Gramedia grup, erlangga, toha putra, andi offset, syamil, mizan, agro media, adipura, nusa media, Pelangi media, dan masih banyak lagi penerbit lainnya. Ada sekitar 250 penerbit yang mengisi di toko buku ZANAFa. Kerjasama dilakukan dengan siapapun yang punya kepedulian membantu masyarakat menyediakan buku murah, dengan mempertimbangkan aspek saling menguntungkan kedua belah pihak. Selama ini ada tiga model Kerjasama yang sudah dilakukan toko buku ZANAFa, yaitu pembelian cash, kredit dan konsinyasi.

Toko buku ZANAFa panam pekanbaru semakin zaman semakin mengalami persaingan yang sangat ketat, hal ini dikarenakan banyak bermunculan toko-toko buku disekitar kota pekanbaru. Namun, hal tersebut tidak mundur toko buku ZANAFa dalam menjalankan bisnisnya. Dengan pola pemasaran dari prosedur, agen besar, agen kecil, pengecer, konsumen yang dilakukan oleh toko buku ZANAFa Panam Pekabaru percaya bahwa produk buku yang mereka jual sesuai dengan minat konsumen dan mampu berdaya saing dengan usaha-usah toko buku yang lainnya.

Didaerah Pekanbaru banyak sekali toko buku yang lain di antaranya Gramedia, AL-Mumtaz dan lain-lain. Walaupun demikian toko buku ZANAFa tetap mampu berdaya saing, bertahan dan konsisten dalam

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menjalankan bisnisnya. Berikut item dan omset pada toko buku ZANAFa selama tahun 2019, 2020,2021.

Tabel 1.1 Omset penjualan Toko Buku ZANAFa Panam Pekanbaru

Tahun	2019	2020	2021
Item	121.993	64.583	148.682
Omset	Rp. 5.127.494.163	Rp. 3.366.524.325	Rp. 3.137.985.409

(Sumber : ZANAFa(2023)

Bisa dilihat dari omset yang di dapatkan selama tahun 2019, 2020, dan tahun 2022 terdapat kenaikan dan penurunan omset, yang salah satunya di pengaruhi pandemi covid-19 di tahun 2020 dan masih ada pengaruh-pengaruh lain yang menyebabkan kenaikan dan penurunan omset di toko Buku ZANAFa. Berdasarkan dari penjabaran di atas maka penulis tertarik untuk mengetahui, meneliti, dan membahas bauran pemasaran apa saja yang di lakukan oleh toko buku ZANAFa Panam Pekanbaru dalam upaya memasarkan produknya agar tetap bertahan dan unggul hingga saat ini. Hal ini menjadikan landasan penulis untuk mengangkat tema dalam dengan judul “PELAKSANAAN BAURAN PEMASARAN PADA TOKO BUKU ZANAFa PANAM PEKANBARU RIAU”. Yang memiliki arti penting dalam memasarkan produk di sekitar persaingan yang semakin ketat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian tersebut, penulis pada dasarnya ingin mengkaji tentang pelaksanaan bauran pemasaran yang dijadikan pedoman bisnis bagi Toko buku ZANAFa Panam Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Besarkan latar belakang tersebut maka penulis mengajukan pertanyaan hanya terbatas pada bauran pemasaran, yaitu :

“ Bagaimana pelaksanaan bauran pemasaran yang dilakukan toko buku ZANAFANA Panam Pekanbaru dalam memasarkan produk di kota pekanbaru”?

1.3 Tujuan dan Manfaat penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah tersebut, maka tujuan manfaat penelitian adalah :

1. Tujuan penelitian

Untuk mengetahui pelaksanaan bauran pemasaran yang dilakukan Toko buku ZANAFANA Panam Pekanbaru dalam mempertahankan usahanya di era persaingan yang semakin ketat.

2. Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat tidak hanya tidak bagi penulis, tetapi juga bermanfaat bagi pihak-pihak lain.

Adapun manfaat dari penelitian antara lain :

- a. Manfaat bagi Penulis

Untuk menambah pengembangan dalam ilmu pengetahuan mengenai bauran pemasaran pada Toko buku ZANAFANA Panam Pekanbaru .

- b. Manfaat bagi Institusi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sebagai sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan instansi dan untuk mengevaluasi tentang ilmu bauran pemasaran pada toko buku yang sudah ada dalam ilmu bauran pemasaran dimasa yang akan datang.

c. Manfaat bagi peneliti selanjutnya

Merupakan aplikasi ilmu sistem manajemen pemasaran pada toko buku dan sebagai pengembangan ilmu pengetahuan dalam hal bauran pemasaran pada toko buku.

1.4 Metode Penulisan

1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilaksanakan pada Toko Buku dan Penerbit ZANAF A Panam Pekanbaru Jl.HR Soebrantas Kompleks Metropolitan City (MCT)/ Giant Blok A 39-41 Tampan Pekanbaru Riau. Penulisan laporan ini dilakukan pada awal bulan Januari 2023 sampai Maret 2023.

2. Sumber Data

Sumber data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan dari sumber utama yaitu manajer utama Toko dan pelayanan melalui wawancara dan observasi. Data primer dalam tugas akhir antara lain data dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data perusahaan yang di dapat dari arsip data yang di dokumentasikan oleh perusahaan sesuai yang di butuhkan. Data sekunder dalam tugas akhir ini di antaranya sejarah, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, dan uraian tugas-tugas karyawan perusahaan.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara adalah suatu proses memperoleh suatu fakta dan data dengan melakukan komunikasi langsung (tanya jawab secara lisan) dengan responden penelitian, baik secara temu wicara atau menggunakan teknologi komunikasi (jarak jauh).

b. Observasi

Observasi adalah aktivitas penelitian dalam rangka mengumpulkan data yang berkaitan dengan masalah penelitian melalui proses pengamatan data langsung dilapangan. Penelitian berada di tempat itu, untuk mendapatkan bukti-bukti yang valid dalam laporan yang akan diajukan.

c. Dokumentasi

Penulis mengumpulkan dokumentasi dan data yang berkaitan dengan bauran pemasaran pada Toko Buku dan Penerbit ZANAFa Panam Pekanbaru

4. Teknik Analisis Data

Metode analisis data adalah deskriptif. Metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian yang telah dilakukan ditempat penelitian yaitu pada Toko buku ZANAFa Panam Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1.5 Sistematika Penulisan

Dalam memperoleh gambaran umum yang sistematika serta lebih terarah, maka sistematika penulisan adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang Toko buku ZANAF A Panam Pekanbaru, sejarah perusahaan, lokasi perusahaan, latar belakang berdirinya, nama perusahaan, visi dan misi, tempat usaha, faktor pendorong, Kerjasama perusahaan, produk yang dijual, dan struktur organisasi.

BAB III : TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Bab ini menjelaskan tentang pelaksanaan bauran pemasaran pada toko buku ZANAF A Panam Pekanbaru.

BAB IV : PENUTUP

Pada bab ini penulis membagi menjadi dua sub yaitu kesimpulan dan saran.

LAMPIRAN

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

BAB II

GAMABARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Toko & Penerbit ZANAF A

ZANAF A adalah usaha yang bergerak dibidang penerbitan dan penjualan buku (Distributor dan Toko Buku). Saat ini ada dua jenis usaha yang sudah berjalan, yaitu penerbitan ZANAF A PUBLISHING dan Toko Buku ZANAF A.

Penerbit ZANAF A PUBLISHING sudah menerbitkan lebih dari 100 judul buku baik yang di terbitkan sendiri maupun yang bekerjasama dengan Lembaga Pendidikan (Sekolah dan Perguruan Tinggi) dan penerbit terkemuka tingkat nasional. Buku – buku yang di terbitkan meliputi semua bidang ilmu, baik buku agama maupun buku umum. Pemasaran buku-buku terbitan ZANAF A dilakukan melalui distributor Adipura Yogyakarta dan Nusa media Bandung. Dua distributor ini memasarkan buku-buku terbitan ZANAF A keseluruh wilayah Indonesia, baik toko buku tradisional maupun toko buku modern.

Toko Buku ZANAF A dibuka secara resmi pada tanggal 15 Mei 2009, walaupun persiapan dan operasionalnya sudah dimulai sejak tahun 2008 di JL.HR.Subrantas Panam Pekanbaru. Saat ini toko buku ZANAF A sedang akan mengembangkan usaha dengan membuka cabang di wilayah pekanbaru dan sekitarnya dengan memilih letak yang strategis.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



2.2 Lokasi Toko Buku & Penerbit ZANAFa

Jl.HR Soebrantas Kompleks Metropolitan City (MCT)/ Giant Blok A
39-41 Tampan Pekanbaru Riau. Telp.0761-589935.0761589936 Fax.
0761589990 HP/WA.082387916640.Website.

2.3 Latar Belakang Berdirinya

Onwer ZANAFa memulai usaha sejak tahun 1998 di Yogyakarta. Setelah menyelesaikan Pendidikan di STTKOM (Sekolah Tinggi Teknik Komputer) Yogyakarta langsung membuka usaha service komputer, rental komputer, jual beli komputer baru maupun second dan Assecoris komputer ini rencananya akan diteruskan dan dikembangkan di Pekanbaru. Namun setelah membaca pasar dan survei dilapangan peluangnya agak kecil untuk bersaing dengan kompetitor yang ada. Peluang usaha perbukuan nampaknya lebih menjanjikan dibandingkan komputer. Akhirnya memutuskan masuk ke usaha perbukuan dengan membuat penerbit dan toko buku. Awal 2008 planning disusun dengan menjalin kerja sama dengan berbagai penerbit, distributor dan suplayer seluruh Indonesia, begitu juga penentuan tempat usaha penerbitan dan toko buku memiliki lokasi yang strategis walaupun biaya oprasional agak mahal.

Tahun 2008 di Pekanbaru belum ada toko buku dengan konsep toko buku diskon seperti Sosial Agency Baru (SAB) Yogyakarta, Toga Mas, dan toko buku diskon di Palasari Bandung dll. ZANAFa mencoba membuat konsep toko buku diskon semua buku dengan harga penerbit. Selama ini konsep diskon yang berkembang dimasyarakat adalah barang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dinaikkan dulu baru diskon. ZANAFa ingin mematahkan pandangan seperti itu, bahwa diskon toko buku ZANAFa adalah diskon yang sesungguhnya dengan tidak menaikkan harga buku. Katalog penerbit sengaja diletakkan di kasir untuk membuktikan bahwa diskon ZANAFa adalah diskon sesungguhnya tidak ada rekayasa harga.

Usaha penerbitan dan toko buku juga di dorong oleh semangat untuk membantu pemerintah berdasarkan anak bangsa. Hal ini menjadi motto ZANAFa yaitu : BERSAMA MENCERDASKAN ANAK BANGSA. Namun untuk mencapai maksud tersebut tentu banyak menghadapi berbagai persoalan antara lain, krisis ekonomi, rendahnya daya beli masyarakat, rendahnya semangat baca masyarakat dan harga buku semakin mahal. Oleh karena itu warga negara perlu melakukan usaha-usaha antara lain :

1. Membuat toko buku diskon guna membantu masyarakat mendapatkan buku dan mudah mendapatkan dengan pelayanan prima.
2. Menciptakan rasa bangga dan bergengsi berkunjung ke toko buku.
3. Menciptakan budaya cinta buku dan gemar membaca.
4. Memberi kesempatan kepada masyarakat untuk menulis buku dan diterbitkan secara rasional, sehingga di kenal seluruh Indonesia



2.4 Nama

Nama ZANAFa yang terkesan kearab-araban sesungguhnya tidak punya arti khusus, karena nama itu di ambil dari nama putra-putri pemilik usaha (owner) yaitu ZAKI (Ahmad Zaki), NADA (Nada fitria), FAHMA (Fahma Zakyah).

2.5 Visi

Menjadi penerbit yang handal dan toko buku yang unggul dalam memberikan pelayanan konsumen.

2.6 Misi

- a. Memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mendapatkan buku-buku berkualitas dengan harga bersaing.
- b. Menciptakan image sebagai toko buku yang nyaman dan bergengsi, sehingga masyarakat merasa senang dan bangga berkunjung ketoko buku.
- c. Memberikan pelayanan prima kepada penuli-penulis di Riau untuk dapat bersaing dengan penulis lainnya di Indonesia.

2.7 Tempat Usaha

Tempat usaha ZANAFa berada di kompleks Metropolitan City (MCT) seluas 70.00m². Sedangkan ZANAFa menempati Gedung 3 lantai, lebar 15m dan Panjang 17m, sehingga luas seluruhnya 255m² x 3 lantai = 765m². Toko buku ZANAFa membagi display penjualan terdiri dari lantai 1 untuk buku umum, buku perguruan tinggi,sekolah dan aksesoris komputer. Lantai 2 untuk buku agama,buku anak-anak, atk,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

MP3, kalkulator dll. Lantai 3 untuk kantor toko buku ZANAF A PUBLISHING.

Dan untuk melayani pelanggan ZANAF A yang banyak, toko buku ZANAF A juga membuka cabangnya di simpang Tiga Marpoyan dan pasar kodim, Pekanbaru Jl. KH.Hairuddi Nasution No.155 A-B (Simpang makam pahlawan kerja). Sedangkan cabang pasar kodim beralamat, pekanbaru Jl.Ahmad yani lantai 1 mall (mall suzuya plaza) toko buku ZANAF A cabang membagi display penjualan terdiri dari lantai 1, untuk buku agama,buku anak-anak, atk, MP3, kalkulator dll. Lantai 2 untuk buku umum, perguruan tinggi, sekolah dan asesoris dan asesoris komputer

2.8 Faktor Pendorong

Ada beberapa hal yang mendukung keberhasilan toko buku ZANAF A,yaitu :

- a. Lokasi Tempat Usaha

Tempat merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan dalam mendukung kesuksesan penjualan produk yang dipasarkan toko buku, mengingat toko buku ZANAF A berada di pusat bisnis yang strategis dan terdapat di pekanbaru, yang terdiri dari mall giant dan ratusan usaha pendukung dalam bentuk kounter-kounter, dimana kebutuhan sekolah, pondok pesantren, perguruan tinggi, dan masyarakat umum mencari alat tulis kantor dan literatur-literatur yang dibutuhkan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Lembaga-lembaga Pendidikan

Ada 2 perguruan tinggi besar yang sangat dekat dengan kompleks ini, yaitu UNRI (Universitas Riau) Ik.300m, UIN SUSKA (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau) Ik.1,5m, Pondok Pesantren Darel Hikmah Ik.500m, Akademik Farmasi Ik.700m dan ada SD, MI, MTs, SMP, SMK yang tidak terlalu jauh dari lokasi. Sehingga keberadaan toko buku ZANAFa akan menunjang kebutuhan siswa, mahasiswa guru dan Lembaga Pendidikan di sekitarnya.

c. Persaingan

Di daerah panam pekanbaru ada toko buku yang lengkap dan besar, sehingga toko buku ZANAFa di harapkan dan diupayakan menjadi satu-satunya toko buku yang memiliki koleksi buku yang lengkap dan besar sehingga menjadi pilihan utama masyarakat.

d. Toko Buku Diskon

Toko buku ZANAFa adalah satu-satunya toko buku dengan konsep toko buku diskon, sesuai dengan misinya membantu dan merangsang siswa, mahasiswa dan masyarakat membeli buku-buku yang di perlukan. Diskon diberikan sepanjang masa dari 5% s/d 75%.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

e. Tampilan dan Pelayanan

Toko buku ZANAFa berpenampilan elegan dan modern, kesan tampilan luar yang mewah dan interior ruangan yang disediakan oleh ahlinya membuat siapapun nyaman berada di dalamnya, pengunjung akan dimanjakan dengan mudahnya mencari katalog buku lewat komputer dan suasana nyaman full AC menambah betah berlama-lama didalamnya untuk mencari buku-buku yang diperlukan.

2.9 Kerjasama

Manajemen ZANAFa bekerjasama dengan suplayer, distributor, dan penerbit bahkan dengan siapapun yang punya kepedulian membantu masyarakat menyediakan buku murah, dengan mempertimbangkan aspek saling menguntungkan kedua belah pihak. Yakni pembelian cash, kredit dan konsinyasi.

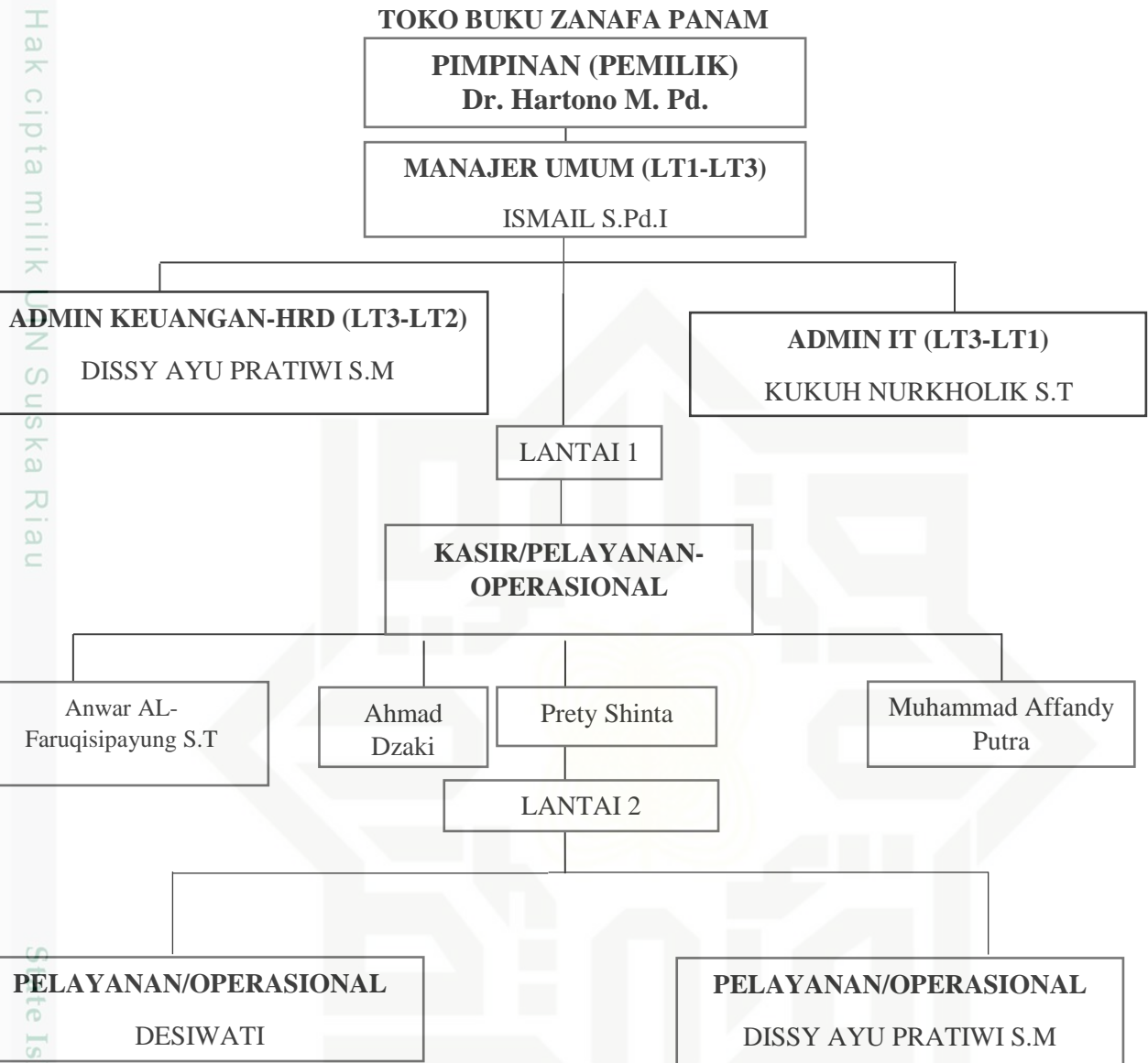
2.10 Produk yang dijual

Toko buku ZANAFa menjual buku-buku dan barang-barang yang berhubungan dengan Pendidikan, yaitu buku umum, buku agama, buku pelajaran, SD, SMP, SMA, Alat tulis kantor, Buku tulis, alat peraga, MP3, kalkulator, alfalink, dll. Berdasarkan katalog yang ada di program komputer sebagai pendukung operasional toko buku ZANAFa saat ini sudah menjual 43.548 Produk (Produk judul buku dan barang lain), setiap judul buku terdiri dari 5-50 eksemplar.

2.11 Struktur organisasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Site Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2.12 Uraian Tugas (*Job description*)/Unit Kerja Tempat penelitian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Manajer

Merupakan orang yang memiliki pengalaman, pengetahuan dan keterampilan yang baik yang di akui oleh organisasi dan perusahaan untuk dapat memimpin, mengelola, mengadakan organisasi dalam rangka mencapai tujuan satu perusahaan.

Menurut Malayu S.Hasibuan, Manajer adalah sumber daya pokok serta titik sentral setiap aktivitas yang terjadi dalam satu perusahaan. Seorang manajer harus mengutamakan tugas dan tanggung jawab dan membina hubungan yang harmonis dengan para staf dan karyawan di satu perusahaan. Adapun tugas dari manajer yaitu :

- a. Memimpin berjalannya suatu perusahaan
- b. Mengembangkan organisasi
- c. Mengatasi berbagai masalah yang dihadapi
- d. Meningkatkan rasa tanggung jawab
- e. Mengevaluasi kegiatan-kegiatan organisasi

2. Bagian Admin

Admin yang berada di toko ini tidak jauh berbeda dengan admin yang berada di perusahaan lainnya. Adapun tugas dari pada admin adalah :

- a. Melakukan pengertian data perusahaan
- b. Melakukan hubungan yang baik dengan para karyawan yang lain.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Membuat agenda rutinitas kantor
- d. Melakukan pengarsipan data

3. Website (IT)

Dikarenakan toko buku ZANAFa tidak hanya melayani secara offline (langsung) perusahaan juga menyediakan pelayanan secara online untuk para konsumen yang ingin mencari atau hanya sekedar bertanya mengenai buku yang akan dibeli. Dalam hal ini, bagian akan sangat berperan penting untuk selalu melihat atau memantau kondisi di suatu halaman web toko resmi toko buku, diantara tugas dari seorang admin adalah :

- a. Melakukan pengimputan buku terbaru kedalam halaman web, hal ini dilakukan untuk mempermudah para konsumen untuk mencari dan memilih buku yang tersedia.
- b. Menjaga keamanan dari situs web perusahaan.
- c. Melakukan pelayanan terhadap konsumen yang hendak mencari atau sekedar bertanya.

4. Bagian kasir

Kasir merupakan orang bertanggung jawab dalam melakukan transaksi kepada para konsumen yang hendak membayar sejumlah uang untuk setiap barang. Adapun tugas kasir secara garis besar :

- a. Melakukan proses penjualan dan pembayaran

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Melakukan pencatatan atas semua transaksi, jika perusahaan masih melakukan proses pencatatan secara manual, namun untuk pencatatan di toko buku ini telah menggunakan pencatatan secara komputerisasi.
- c. Melakukan pengecekan atas sejumlah barang pada saat penerimaan faktur.

5. Bagian Pelayanan (*Costumer Service*)

Merupakan bagian yang terpenting dari perusahaan ini, karena bagian ini yang akan memasarkan kepada para konsumen yang datang secara langsung ke toko. Adapun tugas dari pada bagian pelayanan adalah :

- a. Melakukan pelayanan kepada konsumen yang datang.
- b. Memberikan informasi kepada setiap konsumen yang bertanya mengenai keberadaan buku yang ingin dicari.
- c. Selalu melakukan pengecekan jumlah buku yang berada di raknya dan melakukan penataan buku yang tepat sehingga akan membuat daya Tarik konsumen lebih tinggi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Bedasarkan hasil pembahasan yang telah dipaparkan mengenai bauran pemasaran pada Toko Buku ZANAF A Panam Pekanbaru maka dapat diratit kesimpulan sebagai berikut:

1. Bauran pemasaran 4P yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan tempat yang di lakukan oleh Toko Buku ZANAF A Panam Pekabaru sudah dilakukan dengan baik.
 - a. Produk, yang telah dilakukan sudah baik seperti dalam hal menentukan logo, warna perusahaan, serta lebel sudah dipatenkan oleh hak cipta. Produk yang di pasarkan antar lain buku pendidikan, buku bacaan anak, buku novel, buku islami, Al-qur,an, ATK, asesoris komputer, dan mainan edukasi anak.
 - b. Harga pada Toko Buku ZANAF A Panam Pekanbaru yaitu dengan memberikan diskon atau potongan harga untuk setiap pembelian agar dapat menarik minat masyarakat dalam membeli produk. Toko buku ZANAF A saling bekerjasama kepada pihak mitra agar dapat menjual produk dengan harga nasional atau harga rata-rata serta memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat.
 - c. Promosi yang dilakukan sudah baik menggunakan periklanan, yang dilakukan secara online yaitu dilakukan

melalui *shopee*, *instagram*, *facebook* sedangkan iklan secara langsung dilakukan dengan menggunakan Benner yang diletakan di depan toko buku ZANAFa Panam Pekanbaru tujuan dilakukan perlikanan yaitu mengenalkan produk yang mereka jual kepada masyarakat secara luas.

d. Distribusi produk toko buku ZANAFa Panam Pekanbaru yaitu melakukan penjualan toko buku ritel dimana konsumen yang membeli secara langsung akan membawa pulang produk tersebut secara langsung walaupun produk dibeli lebih dari banyak, karena toko buku ZANAFa tidak ada pelayanan pesan atar dan ketiaka konsumen yang membeli secara online maka toko buku ZANAFa akan mengirim melalui jasa pengiriman.

2. Pelaksanaan bauran pemasaran yang diterapkan sudah sangat baik karena sudah memenuhi standar variabel-variabel bauran pemasaran dalam memasarkan produknya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.2 Saran

Saran untuk toko buku ZANAFANA Panam Pekanbaru adalah, melakukan penambahan karyawan agar ketika terjadi keramaian konsumen yang datang tidak terjadi antrian dalam pelayanan pelanggan karena kebanyakan pelanggan tidak sepenuhnya mengetahui keberadaan buku yang di carinya. Dan selalu menambahkan stok produk buku motivasi yang terbaru agar konsumen datang dapat dengan mudah untuk tertarik pada produk buku baru terutama untuk buku-buku novel dan buku-buku motivasi

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Quran & Terjemahannya. Jakarta: Departemen Agama Republik
- Assauri, Sofjan. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Dwi, Wulandari. 2020. *indutri buku pasar global*. Diakses 1 Februari 2023. <https://m.kumparan.industri-buku-di-indonesia.ac.id>
- Donny Adhiyasa, Isra Berlian.2022. *unesco minat baca buku di Indonesia urutan ke 60 dari 61 negara*. Diakses 20 juni 2023. <https://www.viva.co.id>
- Gunawan.(2016). *Manajemen Pemasaran* . Bogor : IPB Press
- Hayani, Nurrahmi. (2012). *Manajemen pemasaran*. Pekanbaru: Suska press.
- Kotler Philip & Keller Kevin Lane. (2016).*Marketing Management*. Preason Education.
- Limakrisma, Nanda & Purba Parulian. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra wacana media
- Melati. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : CV Budi Utama
- Mursid.M. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- PPM SCHOOL OF management.(2022). Fungsi Manajemen.Diakses 11 Januari 2023. <https://ppmschool.ac.id>
- Ray Bradbuy.2017.Industri buku di Indonesia.Diakses 11 Januari 2023. <https://mix.co.id/indutri-buku-di-pasar-global.ac.id> Indonesia.
- Rivai, V. (2012). *Islamic Marketing (membangun dan mengembangkan prinsip bisnis dengan praktik marketing*
- Thamrin Abdullah & Francis Tanri. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. PT. Rajawali Grafindo Persada.
- William J. Stanton. (2000). *Manajemen Pemasaran*. Jakarata: Penerbit Erlangga

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LAMPIRAN

DAFTAR WAWANCARA

- e. Produk
 1. Bagaimana sistem pemesanan untuk mendapatkan buku-buku yang ada disini ?
 2. Jika terdapat kerusakan pada produk yang di jual, bagaimana pihak toko buku menanganinya ?
 3. Bagaimana sistem penempatan buku-buku yang ada pada Toko buku ZANAFa ini ?
 4. Bagaimana penanganan dengan buku-buku yang tidak laku terjual ?
- f. Harga
 1. Bagaimana strategi harga pada toko buku ZANAFa ini ?
 2. Bagaimana strategi menghadapi persaingan ?
- g. Promosi
 1. Bagaimana sistem iklan pada toko buku ZANAFa ini ?
 2. Bagaimana sistem diskon pada toko buku ZANAFa ini ?
 3. Bagaimana sistem pelayanan terhadap pelanggan, dan bagaimana sistem SOP terhadap pelayanan pelanggan?
 4. Berapa pelanggan yang datang perharinya, dan jika terdapat komplain bagaimana cara menanganinya ?
 5. Apakah toko buku ZANAFa memiliki humas dan apa kerja humas pada toko buku ZANAFa ini?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6. Bagaimana sistem mempromosikan produk baru ?

h. Tempat

1. Bagaimana penempatan buku-buku pada toko buku ZANAFa ini?
2. Bagaimana jalur pendistribusian yang dilakukan oleh toko buku ZANAFa?





LAMPIRAN SUMMERY WAWANCARA

Dalam memberikan kualitas yang baik kita perlu memperhatikan mulai dari hal kecil terutama dalam distributor buku eceran dimana harus memperhatikan produk yang dijual, dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa untuk mendapatkan produk terbaik yang berkualitas perlu diperhatikan dalam pemilihan, pengecekan buku-buku yang di pesan agar menghasilkan produk jual yang maksimal, serta terus meningkatkan kualitas produk. Dikatakan sekarang sudah banyak distributor buku eceran yang memiliki produk yang serupa dan desain toko yang menarik minat konsumen, maka dari itu Toko buku ZANAFANA Pekanbaru harus bisa menghadapi persaingan mereka terus menambah koleksi buku yang terbaru dan mengelola pembuangan buku-buku yang belum terjual sebelumnya dengan baik dan mengubah desain tempat buku lebih menarik lagi untuk menghasilkan perbedaan toko buku yang khas dan menarik sehingga konsumen tetap bertahan dengan untuk berbelanja buku di toko buku ZANAFANA . Dalam menciptakan distribusi yang unik dan menarik konsumen juga memperhatikan pelayanan yang baik agar tetap terjaga kenyamanan konsumen yang datang serta kebersihan untuk memberikan daya tarik konsumen.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dokumentasi wawancara bersama Manajer umum Toko Buku ZANAFa

Panam Pekanbaru

© Hak cipta milik UIN Suska Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

UIN SUSKA RIAU



BIOGRAFI PENULIS



JUWARSIH Lahir di Sungai Rangau 28 September 2002. Putri kedua dari Bapak JUNI dan Sutrisno. Penulis menempuh pendidikan sekolah dasar pada SD Negeri 005 Sekara dan selesai pada tahun 2014. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan sekolah menengah pertama pada SMP Negeri 1 Atap Sekara hingga selesai pada tahun 2017 dan kemudian penulis melanjutkan pendidikan sekolah menengah atas pada SMA Negeri Tuah Kemuning hingga tahun 2020. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pada tahun 2020 dengan mengambil Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial. Pada tahun 2023, penulis menyelesaikan pendidikan di UIN Sultan Syarif Kasim Riau dengan judul Tugas Akhir “Pelaksanaan Buaran Pemasaran Pada Toko Buku ZANAFANA Panam Pekanbaru”. Penulis dinyatakan lulus di UIN Sultan Syarif Kasim Riau pada tanggal 16 Juni 2023.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.