



UIN SUSKA RIAU

© 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.

TUGAS AKHIR

STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO INOVASI KOMPUTER PASIR PENGARAIAN ROKAN HULU

Diajukan Sebagai salah satu Syarat Untuk memperoleh gelar ahli madya (Am.d) pada program studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial Universitas Ilsam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



Oleh:

RISKA REZIEVI ANJALINA
NIM: 02270220874

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU**

2025



UIN SUSKA RIAU

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

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.

NAMA : RISKA REZIEVI ANJALINA
NIM : 02270220874
PROGRAM STUDI : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
SEMESTER : VI (ENAM)
MUDUL : STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO INOVASI KOMPUTER PASIR PENGARAIAN ROKAN HULU.
TANGGAL UJIAN : 25 JUNI 2025

Tim Pengaji

Ketua

Dr. Julina, S.E., M.Si
NIP. 19730722 199903 2 001

Sekretaris

Iffah Chanra Putra, S.E., M.M
NIP. 19890329 201903 1 008

Pengaji I

Dr. Tasriani, S.Ag., M.Ag
NIP. 19700217 200701 2 029

Pengaji II

Diana Eravia, S.E., M.Si
NIP. 19730106 200701 2 013



UIN SUSKA RIAU

LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilegalkan
Dilengkapi Undangan
Program Studi
Fakultas
Abdul Tawab

Tugas Akhir

: Riska Rezievi Anjalina
: 02270220874
: D3 Manajemen Perusahaan
: Ekonomi dan Ilmu Sosial
: Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada
Toko Inovasi Komputer Pasir Pengaraian Rokan Hulu

DISETUJUI OLEH

PEMBIMBING

Fitri Hidayati, S.E., M.M.
NIP. 19850613 202521 2 009

MENGETAHUI

Plt. Dekan



Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Dr. Desrir Miftah, S.E., M.M., Ak
NIP. 19740412 200604 2 002

Ketua Program Studi

D3 Manajemen Perusahaan

Henni Indrayani, S.E., M.M.
NIP. 19700802 199803 2 003

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



SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini:

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
Nama Mahasiswa : Riska Rezievi Anjalina
Nim : 02270220874
Tahun Angkatan : 2022
Semester : VI (Enam)
Program Studi : DIII Manajemen Perusahaan
Judul Tugas Akhir : Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Inovasi Komputer Pasir Pengaraian Rokan Hulu

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah/skripsi adalah hasil karya sendiri yang Original dan bukan hasil rekayasa/jiplakan maupun karya orang lain atau bukan hasil plagiat.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dengan tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila dikemudian hari ternyata saya benar salahnya, maka saya siap menerima segala sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Pekanbaru, Juli 2025

Yang membuat pernyataan

Mahasiswa



Riska Rezievi Anjalina

Nim. 02270220874

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.



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.

ABSTRAK

STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO INOVASI KOMPUTER PASIR PENGARAIAN ROKAN HULU

Oleh:

RISKA REZIEVI ANJALINA
NIM: 02270220874

Tujuan penulisan adalah untuk mengetahui bauran pemasaran produk pada toko inovasi komputer Pasir Pengaraian Rokan Hulu. Metode yang penulis gunakan meliputi studi lapangan dan studi kepustakaan. Studi lapangan meliputi observasi wawancara dan dokumentasi, jenis data yang diperoleh berupa primer dan sekunder dengan analisis data menggunakan metode deskriptif. Berdasarkan hasil penulisan ini melibatkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan di toko inovasi komputer Pasir Pengaraian Rokan Hulu yaitu menggunakan bauran 7p. (Product) produk yang di jual memiliki kualitas yang baik, (price) harga produk yang di jual memiliki harga yang terjangkau sesuai standar yang dianjurkan setiap brand, (place) tempat toko inovasi komputer memiliki lokasi yang strategis karena berada di pinggir jalan raya, dekat dengan sekolah, kampus, tempat kerja. Namun lahan pakir yang ada di inovasi komputer tidak terlalu luas dan dapat dibilang sempit, (promotion) promosi yang digunakan oleh toko inovasi komputer yaitu menggunakan media sosial seperti facebook dan whatsapp business. Toko inovasi komputer juga menggunakan personal selling (pelayanan) Sales promotion dan diret maketing , (people) orang karyawan yang ada di toko inovasi komputer miliki sikap yang ramah dan sopan serta berpakaian yang rapi, (process) proses bauran pemasaran pada toko inovasi komputer yaitu saat pembelian di toko secara langsung dan ada proses secara online serta adanya SOP, (physical evidence) bukti fisik di toko inovasi komputer yaitu adanya toko inovasi komputer, tempat yang bersih, adanya staf atau karyawan dengan penampilan yang rapi dan teknisi yang professional ,adanya sepanduk di depan toko.

Kata kunci : Bauran Pemasaran, setrategi pemasaran, Product, Price, Place, Promotion. People, Physical evidence, Process.



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

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah Subhahu Wa Ta'ala yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayahnya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul : “**Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Inovasi Komputer Pasir Pengaraian Rokan Hulu**”.

Penulis tugas akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagai persyaratan guna mencapai gelar gelar ahli madya (Am.d) pada program studi D3 Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Jurusan Manajemen Perusahaan di Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau. Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan tugas akhir ini masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi bentuk, susunan kata, tata bahasa baik dari bentuk nilai ilmiahnya, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik serta saran yang membangun dari semua pihak agar tugas akhir ini akan lebih sempurna lagi dimasa yang akan datang.

Dalam penulisan dan penyusunan tugas akhir ini saya sebagai penulis banyak mendapatkan bimbingan, dukungan, dorongan, bantuan serta petunjuk dari berbagai pihak, baik moril maupun material. Tidak hanya itu, banyak curahan pikiran dan motivasi yang penulis dapatkan untuk krsempurnaan tugas yang sangat berharga ini. Oleh karena itu, pada kali ini saya sebagai penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada Allah SWT dan semua pihak yang telah membantu dan memotivasi penulis, untuk itu penulis mengucapkan terimakasih kepada :



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.

1. Kepada kedua orang tua tercinta, Ayah Sarozi dan ibu Sri Wahyuda yang selalu mendoakan saya sampai saat ini. saya berusaha semaksimal mungkin untuk mampu membuat ayah dan ibu tersenyum bahagia melihat kesuksesan yang saya raih nanti.
2. Ibu Prof. Dr. Leni Nofianti MS, S.E., M.Si., AK. selaku Rektor Uin Suska Riau dan bapak ibu pembantu Rektor.
3. Ibu Dr. Hj. Mahyarni, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Dr. Kamaruddin, S.Sos., M.Si Selaku wakil dekan I Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Bapak Dr. Mahmuzar, M.Hum Selaku Wakil Dekan 2 Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Sultan Syarif Kasim Riau.
6. Ibu Dr. Julina, S.E., M.Si Selaku Wakil Dekan 3 Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Sultan Syarif Kasim Riau.
7. Ibu Henni Indrayani, S.E., M.M Selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Sultan Syarif Kasim Riau.
8. Ibu Zulhaida, S.E., M.M Selaku Sekretaris Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Sultan Syarif Kasim Riau.
9. Ibu Fitri Hidayati S.E., M.M. selaku pembimbing penulisan laporan ini yang bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi yang sangat berharga bagi penulis, sehingga penulisan ini dapat terlaksana dengan baik.



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.

10. Sehani, S.E., M.M. selaku Penasehat Akademis yang telah banyak membantu dan memberikan sumbangan saran dan pemikiran dalam pengembangan ilmu dan pengetahuan saya sebagai mahasiswa.
11. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu dan karyawan yang ada
12. Terimakasih kepada bapak Rio Junianto selaku pemilik toko inovasi komputer yang telah mengizinkan saya sebagai mahasiswa uin suska riau untuk melakukan wawancara dan obsesvasi di toko inovasi komputer.
13. Terimakasih untuk semua teman-teman yang sudah bersama-sama berjuang demi kesuksesan bersama sehingga bisa sama-sama menyelesaikan tugas akhir ini
14. Terimakasih kepada diri sendiri Riska Rezievi Anjalina yang telah bertahan menyelesaikan tugas akhir ini, terimakasih telah berpikir positif dan selalu percaya diri sehingga bisa menyelesaikan tugas akhir ini. Terimakasih sudah memilih tidak menyerah dan selalu berusaha bertahan. Jazakumullah Khairan Katsiron, semoga Allah SWT melimpahkan Rahmat dan hidayah-nya kepada kita semua. Aamiin Ya Rabbal'alamin.

Wassalamu 'alaikum Waramatullahi Wabarakatuh.

Pekanbaru, Juni 2025
Penulis

Riska Rezievi Anjalina
NIM : 02270220874



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.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penulisan	5
1.4. Manfaat Penulisan	5
1.5. Metode Analisis Data	6
1.6. Sumber Data	6
1.7. Sistematika Penulisan	8
BAB II GAMBARAN UMUM USAHA	9
2.1. Tempat Pelaksanaan Penelitian	9
2.2. Profil Usaha	9
2.3. Visi Misi	11
2.3.1. Visi	11
2.3.2. Misi	11
2.4 Struktur Organisasi	12
2.4.1. Tugas	12
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK	15
3.1 Tinjauan Teori	15
3.1.1 Pengertian Pemasaran	15
3.1.2 Strategi Pemasaran	16
3.1.3 Pengertian Baura Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	17
3.1.4 Unsur-Unsur Bauran Pemasaran	19
3.1.5 Penjualan	30
3.1.6 Perspektif Bauran Pemasaran dalam Islam	30



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

3.2 Tinjauan Praktek	33
3.2.1 <i>Product</i> (Produk)	33
3.2.2 <i>Price</i> (Harga)	35
3.2.3 <i>Place</i> (Tempat/Pendistribusian)	36
3.2.4 <i>Promotion</i> (promosi)	37
3.2.5 <i>People</i> (orang)	42
3.2.6 <i>Process</i> (proses)	42
3.2.7 <i>Physical Evidence</i> (Bukti fisik)	46
3.2.8 Perbandingan Antara Teori dan Praktek.....	47
 BAB IV PENUTUP	 52
4.1. Kesimpulan	52
4.2. Saran	53

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



UIN SUSKA RIAU

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

© 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.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Penjualan Laptop pada Toko Inovasi Komputer Periode 2022-2024	4
Tabel 3.1	Perbandingan Antara Teori dan Praktek di Toko Inovasi Komputer	47

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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Tampilan Toko Inovasi Komputer Pasir Pengerraian Rokan Hulu	9
Gambar 2.2	Struktur Organisasi Toko Inovasi Kompuer Pasir Pengaraian Rokan Hulu	12
Gambar 3.1	Produk Laptop yang Dijual	34
Gambar 3.2	Keterangan Harga Laptop yang Dijual	35
Gambar 3.3	Lokasi toko dan pakir	37
Gambar 3.4	Media Facebook untuk melakukan iklan	38
Gambar 3.5	Media whatsapp bisnis untuk melakukan iklan	39
Gambar 3.6	Pelayanan karyawan terhadap customer	40
Gambar 3.7	Bonus yang di berikan <i>customer</i> saat pembelian produk.....	41
Gambar 3.8	Bukti Fisik Toko Inovasi Komputer	47



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis kita tidak asing lagi dengan adanya persaingan yang terus berkembang di era globalisasi ini. Banyaknya para pesaing yang bermunculan menjadikan tantangan baru dimana banyaknya pengusaha baru yang mencoba bisnisnya dalam bidang teknologi dan informasi. Oleh karna itu pengusaha harus mampu menghadapi persaingan di dalam dunia bisnis yang bergerak semakin pesat. Untuk menghadapi para pesaing yang semakin bermunculan diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Dari tingkat persaingan dalam dunia bisnis saat ini menuntut untuk setiap pemasaran mampu melakukan dan melaksanakan kegiatan pemasaran dengan lebih efektif dan efesien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan sebuah konsep pemasaran yang mendasar sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan pelanggan.

Pada masa kemajuan teknologi yang sangat cepat tentunya setiap pelaku bisnis yang ingin memenangkan persaingan harus memperhatikan dan menerapkan strategi pemasaran yang tepat. Menurut Chandler dalam Persari dkk (2018:105) strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan dan sasaran jangka panjang organisasi, diterapkannya aksi dan alokasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Pemasaran merupakan salah satu fungsi strategis dalam perusahaan dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, terutama saat persaingan. Pemasaran

**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. Dilang 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

merupakan ujung tombak bagi eksistensi perusahaan dalam jangka panjang. Pemasaran yang efektif dapat mempertemukan antara perusahaan dan konsumennya, baik secara langsung maupun melalui perantara. Menurut Tjiptono dan Diana (2020:3) pemasaran adalah proses menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, dan menetapkan harga barang, jasa dan gagasan untuk memfasilitasi relasi pertukaran yang memuaskan dengan para pelanggan dan untuk membangun dan mempertahankan relasi yang positif dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang dinamis.

Kondisi pertumbuhan bisnis komputer sekarang ini cukup tinggi, yaitu dapat dilihat dari tumbuhnya pengusaha-pengusaha baru dengan produk yang sejenis, sehingga akan terjadi persaingan dalam memperebutkan pangsa pasar dan konsumen, dalam hal ini perusahaan harus mengetahui strategi pemasaran yang tepat. Menurut Effendi, dkk (2022:52) strategi pemasaran merupakan proses ataupun model untuk membolehkan perusahaan ataupun organisasi untuk memfokuskan sumber daya yang terbatas pada yang terbaik kesempatan untuk tingkatkan penjualan serta dengan demikian menggapai keunggulan kompetitif.

Dengan adanya kondisi tersebut para pengusaha mencari alternatif strategi pemasaran yang efektif, guna mendukung aktifitas pemasaran agar menarik perhatian para masyarakat. Bauran pemasaran menjadi konsep acuan strategi pemasaran menggunakan Bauran Pemasaran (7P) yang terdiri dari *product, price, promotion, place people, process dan physical evidance*. Metode pada bauran pemasaran akan menjadi alasan mengapa konsumen memutuskan untuk melakukan pembelian (Khotimah & Jalari, 2021). Untuk

**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.

memastikan strategi bauran pemasaran berjalan dengan efektif dan konsisten, maka perlu adanya SOP (Standard Operating Procedure) di dalamnya. SOP berperan sebagai pedoman operasional yang mengatur standar pelaksanaan setiap elemen dalam bauran pemasaran tersebut.

Toko inovasi Komputer merupakan salah satu bisnis yang bergerak dibidang teknologi yang didirikan pada tahun 2018 merupakan salah satu toko bisnis yang memberikan pelayanan kepada masyarakat dalam penyediaan jasa yang berhubungan dengan penjualan laptop, printer, komputer, aksesoris komputer dan *service* laptop/komputer yang berada pada kota Pasir Pengaraian Rokan hulu yang bealamat di simpang supra jl. Tuanku Tambusai.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik Toko inovasi Komputer, selama 4 tahun berturut-turut omzet terus bertambah. Namun 2 tahun belakangan omzet mengalami penurunan dan kurang signifikan karena banyaknya toko komputer di Pasir Pengaraian yang mengakibatkan persaingan bisnis semakin ketat , sehingga pengelola harus memikirkan bagaimana cara bertahan dan bersaing dengan toko komputer lain serta mampu meningkatkan omzet yang ingin mereka capai. Oleh karena itu Toko inovasi komputer masih membutuhkan strategi yang untuk dapat menyeimbangi pesaing dan nantinya dapat bersaing dengan Toko elektronik lainnya.

**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.

**Tabel 1.1
Data Penjualan Laptop pada Toko Inovasi
Komputer Periode 2022-2024**

Tahun	Merek Laptop	Unit Terjual	Total Pendapatan
2022	Acer	47	Rp 235.494.000
	Asus	30	Rp 115.097.000
	Lenovo	14	Rp 63.997.000
	Hp	8	Rp 35.149.000
	Total 2022	99	Rp 449.737.000
2023	Acer	39	Rp 206.447.000
	Asus	31	Rp 125.003.000
	Lenovo	12	Rp 58.486.000
	Hp	11	Rp 38.347.000
	Total 2023	93	Rp 428.283.000
2024	Acer	42	Rp 215.447.000
	Asus	25	Rp 98.803.000
	Lenovo	15	Rp 63.486.000
	Hp	7	Rp 30.899.000
	Total 2024	89	Rp 408.635.000

Data Primer Sumber: Pemilik Toko Inovasi Komputer

Dari data di atas dapat di lihat omset mengalami penurunan penjualan dan tidak stabilnya omset penjualan dalam beberapa tahun. Meskipun sebelumnya mengalami peningkatan penjualan, Toko Inovasi Komputer justru mengalami penurunan omzet dalam dua tahun terakhir. Berdasarkan data penjualan, total omzet tahun 2022 mencapai Rp 449 juta, kemudian menurun menjadi Rp 428 juta pada 2023, dan kembali turun menjadi Rp 408 juta di tahun 2024. Penurunan ini mencerminkan adanya tantangan nyata di lapangan, terutama akibat meningkatnya jumlah pesaing lokal yang menawarkan produk sejenis dengan harga dan pelayanan bersaing.

Berdasarkan latar belakang diatas serta melihat adanya permasalahan penurunan omzet dalam beberapa tahun terakhir, peneliti ingin mengkaji permasalahannya dan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan

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

menyusun sebuah penelitian yang berjudul "SETRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO INOVASI KOMPUTER PASIR PENGARAIAN ROKAN HULU"

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis kemukakan di atas, maka penulis merumuskan masalah : Bagaimana strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada toko inovasi komputer pasir pengaraian Rokan Hulu?

1.3. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan yang di lakukan yaitu untuk mengetahui bagaimana strategi bauran pemasaran yang di lakukan oleh pihak inovasi komputer dalam meningkatkan penjualan.

1.4. Manfaat Penulisan

1. Bagi Penulis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penerapan serta pengembangan ilmu pengetahuan yang di peroleh di bangku perkuliahan.

2. Bagi Akademis

Hasil penulisan dapat dijadikan rujukan bagi upaya pengembangan ilmu manajemen dan memberikan referensi tambahan untuk penelitian yang sejenis.

3. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak toko dalam menyempurnakan bauran pemasaran yang ada di toko inovasi komputer



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

1.5. Metode Analisis Data

1. Bentuk Penelitian Jenis penelitian yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah penelitian bentuk deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan realitas sosial yang kompleks yang ada di sekitaran masyarakat. Metode ini melibatkan pengumpulan data yang komprehensif dan penyajiannya secara terperinci berdasarkan fakta-fakta lapangan, serta menghubungkannya dengan teori-teori yang relevan terhadap masalah yang sedang dihadapi. Setelah itu penulis akan menafsirkan hasil-hasil yang signifikan dan mengambil kesimpulan serta memberikan saran yang sesuai.

1.6. Sumber Data

1. Sumber Data Untuk melengkapi data yang dibutuhkan, peneliti memperoleh data yang bersumber sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung oleh peneliti dari seseorang atau individu saat terjun kelapangan atau objek penelitian, misalnya dengan hasil wawancara

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku, serta dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penelitian 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.

2. Metode pengumpulan data

Adapun metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara adalah interaksi komunikasi di antara dua orang atau lebih, yang seringkali dilakukan secara langsung tatap muka. Dalam proses ini, salah satu individu berperan sebagai pewawancara, sedangkan yang lainnya berperan sebagai narasumber atau yang diwawancarai. Tujuan dari wawancara tersebut bervariasi, namun seringkali mencakup pengajuan sejumlah pertanyaan kepada narasumber dengan maksud untuk memperoleh jawaban yang relevan terhadap topik yang sedang dibahas (Fadhallah, 2021).

b. Observasi

Observasi adalah suatu metode pengumpulan data melalui proses pengamatan langsung terhadap gejala atau fenomena yang terjadi dilapangan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan dokumen pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara. Hasil penulisan akan lebih dapat dipercaya jika didukung oleh dokumen



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

1.7. 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 laporan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang toko Inovasi Komputer, visi dan misi, Sejarah berdirinya Usaha, Struktur Organisasi perusahaan.

BAB III : TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Bab ini menjelaskan, definisi pengertian Strategi Pemasara, pengertian Buaran Pemasaran, pengertian *Product*, pengertian *Price*, pengertian *Place*, pengertian *Promotion*, pengertian *People*, pengertian *Physical Evidence* dan Perspektif bauran pemasaran dalam islam serta hasil dari praktek yang sudah dilakukan.

BAB IV : PENUTUP

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

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 II GAMBARAN UMUM

USAHA

2.1. Tempat Pelaksanaan Penelitian

Nama	: Toko Inovasi Komputer
Alamat	: Simpang Supra Jl. Tuanku Tambusai.
Telpon	: 081364608511

2.2. Profil Usaha

Gambar 2.1.

Tampilan Toko Inovasi Komputer
Pasir Pengaraian Rokan Hulu



Sumber: Toko Inovasi Komputer Pasir Pengaraian Rokan Hulu

Toko Inovasi Komputer merupakan salah satu unit usaha yang bergerak di bidang teknologi yang berlokasi di Pasir Pengaraian, Kabupaten Rokan Hulu, Provinsi Riau. Toko ini dimiliki oleh Bapak Rio Jonianto,

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

seorang pengusaha muda berusia 30 tahun yang memiliki semangat tinggi dalam mengembangkan bisnis berbasis teknologi di daerahnya. Dengan pengalaman dan dedikasi yang kuat, bapak Rio Jonianto berhasil membangun dan mempertahankan toko ini sejak awal berdirinya pada tahun 2018 hingga kini. Toko Inovasi Komputer telah berdiri selama lebih dari 6 tahun dan telah mengalami berbagai perkembangan signifikan, baik dari segi pelayanan, produk, maupun pangsa pasar. Berawal dari toko kecil dengan ruang terbatas dan hanya menyediakan layanan dasar, kini toko ini telah berkembang menjadi pusat layanan teknologi yang cukup dikenal di daerah Pasir Pengaraian dan sekitarnya. Tidak hanya melayani pelanggan individu, tetapi juga melayani kebutuhan lembaga pendidikan, instansi pemerintahan, hingga pelaku usaha kecil dan menengah.

Toko inovasi komputer merupakan toko bisnis yang memberikan pelayanan kepada masyarakat dalam penyediaan jasa yang berhubungan dengan penjualan laptop, printer, komputer, aksesoris komputer dari yang baru hingga *second*. Selain produk, toko ini juga dikenal karena menyediakan jasa dan perbaikan perangkat komputer dan laptop. Jasa service ini meliputi perbaikan kerusakan perangkat keras (*hardware*), instalasi ulang sistem operasi, pembersihan virus, penggantian komponen, hingga meningkatkan spesifikasi perangkat. Pelayanan dilakukan oleh teknisi yang berpengalaman dan memiliki kompetensi di bidangnya, sehingga memberikan rasa aman dan kepuasan bagi para pelanggan.

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.

Lokasi toko yang strategis, yaitu di Simpang Supra, Jalan Tuanku Tambusai, Pada Kota Pasir Pengaraian, menjadikan Toko Inovasi Komputer mudah diakses oleh masyarakat. Lingkungan sekitar yang ramai juga turut membantu dalam menarik minat pelanggan, baik dari kalangan pelajar, mahasiswa, guru, pegawai negeri, maupun pengusaha lokal.

2. Visi Misi

2.3.1. Visi

Menjadikan toko komputer terpercaya dan terdepan dalam menyediakan produk teknologi berkualitas untuk mendukung kebutuhan masyarakat di era digital

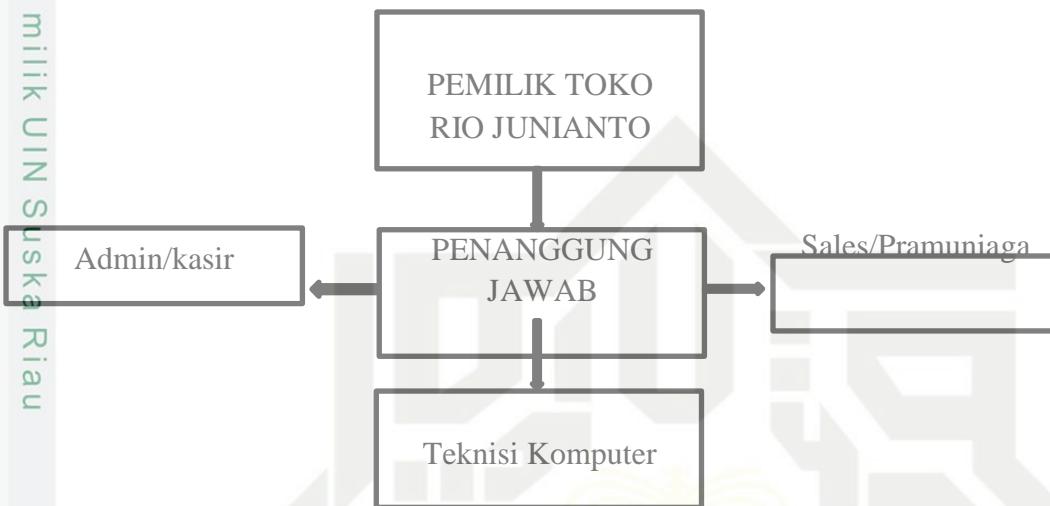
2.3.2. Misi

1. Memberika produk komputer dan aksesori berkualitas
2. Memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan ramah, cepat dan professional
3. Selalu mengikuti perkembangan teknologi terkini untuk menjawab kebutuhan pasar

2.4 Struktur Organisasi

Gambar 2.2

Struktur Organisasi Toko Inovasi Komputer pasir pengaraian Rokan Hulu



Sumber: Pemilik Toko Inovasi Komputer Pasir Pengaraian Rokan Hulu 2025

2.4.1. Tugas

1. *Owner / Pemilik*

Tugas :

- a. Mengelola dan mengawasi keseluruhan toko.
- b. Membuat keputusan produk yang akan di jual
- c. Mengambil keputusan merekrut atau mengevaluasi karyawan
- d. Membangun komunikasi yang baik dengan pelanggan dan *supplier*
- e. Membeli stok barang ke distributor.
- f. Mengatur keuangan dan strategi usaha.
- g. Kadang ikut melayani pelanggan atau memperbaiki komputer.

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.

2. Dilang 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.

2. Penanggung Jawab

Tugas :

- a. Mengawasi operasional harian toko.
- b. Mengecek dan mencatat Stok barang
- c. Memastikan stok barang tersedia dan tertata rapi.
- d. Mengawasi penjualan dan layanan
- e. Memberikan arahan kepada staf
- f. Menjadi penghubung antara pemilik toko dan staf
- g. Menjaga keamanan kelengkapan dokumen
- h. Melayani dan menangani keluhan pelanggan.
- i. Membagi tugas dan mengatur jadwal karyawan.
- j. Membuat laporan penjualan dan aktivitas toko.
- k. Menjaga keamanan dan kebersihan toko.

3. Teknisi Komputer

Tugas :

- a. Memperbaiki komputer/laptop (*software* dan *hardware*).
- b. Merakit PC sesuai permintaan pelanggan.
- c. Instalasi OS, driver, dan aplikasi.
- d. Memberikan saran teknis ke pelanggan.
- e. Menguji dan mengecek produk
- f. Memberi penjelasan teknisi ke pelanggan serta memberikan saran sesuai dengan kebutuhan teknis pelanggan

**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. Sales / Pramuniaga

Tugas :

- a. Mencari calon pelanggan
- b. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan
- c. Menjual produk atau jasa
- d. Menjelaskan spesifikasi produk kepada pelanggan
- e. Menawarkan produk yang sesuai kebutuhan.
- f. Membantu pelanggan dalam memilih dan membeli barang.
- g. Kadang membantu teknisi jika diperlukan.
- h. Memahami produk dan pasar

5. Kasir / Admin

Tugas :

- a. Melayani transaksi penjualan
- b. Mengelola uang kas
- c. Mengelola Data
- d. Mencatat penjualan dan pembelian barang.
- e. Mengelola pembayaran (tunai, transfer, dompet digital).
- f. Membuat nota atau *invoice*.
- g. Mengurus laporan keuangan sederhana.



BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara mengenai penerapan strategi bauran pemasaran di Toko Inovasi Komputer maka dapat disimpulkan bahwa : Toko Inovasi Komputer telah menerapkan strategi pemasaran 7P yaitu: *Product, Price, Place, Promotion, People, Process, dan Physical Evidence*. Meskipun telah menjalankan ketujuh elemen bauran pemasaran tersebut, toko ini masih mengalami penurunan omzet dalam dua tahun terakhir yang disebabkan oleh meningkatnya jumlah pesaing di wilayah Pasir Pengaraian.

Produk yang ditawarkan meliputi laptop, komputer, printer, aksesoris, dan jasa servis. Harga yang ditawarkan sesuai dengan standar masing-masing brand dan disesuaikan dengan spesifikasi produk. Lokasi toko inovasi komputer cukup strategis namun, lahan parkir yang sempit, strategi promosi yang dilakukan di toko inovasi komputer yaitu melalui media sosial seperti facebook dan whatsapp business. Sumber daya manusia yang ada di toko telah menunjukkan sikap sopan dan ramah serta penampilan yang rapi, Proses pelayanan baik dalam transaksi langsung maupun online telah berjalan dengan baik dan sistematis. Bukti fisik yaitu adanya toko inovasi komputer disertai dengan fasilitas pendukung seperti etalase produk, kursi tunggu, spanduk, serta CCTV. Meskipun seluruh elemen 7P telah diterapkan dengan baik, penurunan penjualan tetap terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan strategi bauran pemasaran belum sepenuhnya optimal.

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

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Optimalisasi Promosi Digital

Toko inovasi komputer agar meningkatkan upaya pemasaran melalui media digital seperti instagram, tik-tok dan dengan membuat konten menarik seperti video, testimoni dan *live streaming*, serta mempertimbangkan iklan berbayar untuk memperluas jangkauan pasar

2. Peningkatan Fasilitas Fisik dan Pelayanan Langsung

Area parkir yang sempit dan kurang nyaman dapat menjadi salah satu penyebab menurunnya minat kunjungan langsung. Oleh karena itu, kepada pemilik toko agar perlu mencari solusi seperti bekerja sama dengan pemilik lahan kosong di sekitar atau menyusun area parkir agar lebih efisien.

3. Penguatan Kompetensi SDM

Pelatihan rutin kepada karyawan mengenai pelayanan pelanggan, pengetahuan produk, dan kemampuan komunikasi perlu dilakukan agar karyawan lebih percaya diri dan profesional dalam melayani pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemahan

- Ariefia Hanifaradiz dan Budhi Satrio. (2016). "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sabun Mandi Lifebuoy di Surabaya". Jurnal: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya,
- Alma Buchari, (2020), Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Bandung: Penerbit Alfabeta
- Assauri Sofjan, (2017), Manajemen Pemasaran, Jakarta: PT Radja Grafindo Persada
- Effendi, Nur ika. (2022). Strategi Pemasaran. Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Fadhallah, R. A. (2021). Wawancara. Jakarta: UNJ Press.
- Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). Strategi Pemasaran Konsep, Teori dan Implementasi. Pascal Books.
- Hurriyati, R. (2018). Bauran pemasaran dan loyalitas konsumen. Bandung: Alfabeta.
- Huda, N., Hudori, K., Fahlevi , R., Badrussadiyah, Mazaya, D., & Sugiarti, D. (2017). Pemasaran Syariah. Depok: Kencana Prenadamedia Group.
- Khotimah, K., & Jalari, M. (2021). Menguji marketing mix 7P terhadap keputusan pembelian Shopee di Sukoharjo. *Maker: Jurnal Manajemen*, 7(1), 81-94
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2019). Dasar-dasar Pemasaran (edisi ke-17). Jakarta: Erlangga
- Kotler, P.,& Armstrong, G. (2018). Principles of Marketing. New Delhi: Pearson.
- Kotler dan Armstrong.(2018). Principles of Marketing (17th ed.). New Jersey: Person Prentince Hall.
- Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller. (2016). Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1 & 2.Jakarta: PT. Indeks
- Krisdayanto, I., Haryono, A. T., & Gagah, E. (2018). Analisis pengaruh harga, kualitas pelayanan, fasilitas, dan lokasi terhadap kepuasan konsumen di I Cafe Lina Putra Net Bandungan. *Journal of Management*, 4(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. Dilang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Laksana, M. F. (2019). Praktis Memahami Manajemen Pemasaran. Sukabumi: CV Al Fath Zumar.
- Lupiyoadi, R. (2018). Manajemen pemasaran jasa. Jakarta: Salemba Empat.
- Malau, H. (2017). Manajemen pemasaran (Cetakan pertama). Bandung: Alfabeta.
- Miftah Ahmad. (2015). Mengenal Pemasaran dan Pemasar Syariah. Ekonomi Islam: Jurnal Ekonomi Islam, 6(2).
- Persari, D., Heriyanto, M., & Yuliani, F. (2018). Implementasi strategi pengembangan kepariwisataan. Ilmu Administrasi Negara, 15(1).
- Sari Puji Rahayu. (2020). Pengaruh Kualitas Informasi dan Promosi Penjualan terhadap Trust, Perceived Value, dan Intention to Recommend (Studi pada Aplikasi TIX ID). [skripsi] Universitas Airlangga.
- Samsul Arifin. (2020). Sales Management Strategi Menjual Dengan Pendekatan Personal. Yogyakarta : Salma Idea.
- Sumiyati, Yatimatun N. (2021). Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI, Edisi ke-2. Jakarta : PT Gramedia.
- Tanjung, I. (2021). Analysis of the Effect of Marketing Mix 7P on Purchase Decisions at Sentra Snack Stores. International Journal of Review Management, Business, and Entrepreneurship (RMBE), 1(2), 125–133.
- Tjiptono Fandy, Anastasia Diana (2020) Pemasaran : Penerbit Andi Yogyakarta
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2016). Service, quality & satisfaction. Yogyakarta: Andi.
- Wijayanti, T. (2017). Marketing Plan! dalam Bisnis Third Edition. PT Elex Media Komputindo.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim 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.



UIN SUSKA RIAU



© Hak Cipta
UIN Suska Riau

Lampiran 1.

DAFTAR WAWANCARA

Hari / Tanggal	:	Senin 17 Maret 2025									
Waktu	:	10.00 WIB									
Tempat	:	Toko Inovasi Komputer, Simpang Supra, Jl. Tuanku Tambusai									
Narasumber	:	<table><tr><td>Nama</td><td>:</td><td>Rio Junianto</td></tr><tr><td>Usia</td><td>:</td><td>30 Tahun</td></tr><tr><td>Jabatan</td><td>:</td><td>Pemilik Toko Inovasi Komputer</td></tr></table>	Nama	:	Rio Junianto	Usia	:	30 Tahun	Jabatan	:	Pemilik Toko Inovasi Komputer
Nama	:	Rio Junianto									
Usia	:	30 Tahun									
Jabatan	:	Pemilik Toko Inovasi Komputer									

Pertanyaan wawancara

A. Profil perusahaan

1. Bagaimana sejarah atau latar belakang dari berdirinya toko inovasi komputer ini pak?
2. Apa visi dan misi yang bapak terapkan untuk menjalankan bisnis toko inovasi komputer ini?
3. Bagaimana perkembangan toko inovasi komputer dalam beberapa waktu terakhir pak?
4. Berapa omset yang didapatkan per tahun nya pak?
5. Apakah omset yang di dapatkan selalu mengalami kenaikan pertahunnya atau sebaliknya pak?

B. Produk

1. Apa saja jenis produk yang ditawarkan di toko inovasi komputer?
2. Bagaimana toko menjamin kualitas produk yang dijual?

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.

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.

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

3. Apakah pelanggan bisa memesan produk tertentu yang belum tersedia?

Harga

1. Bagaimana cara menentukan harga jual produk di toko inovasi komputer pak?
2. Apakah harga produk menyesuaikan harga pasar atau ada strategi khusus pak?
3. Apakah toko memberikan diskon atau potongan harga tertentu saat membeli produk di toko inovasi komputer?

D. Tempat

1. Apakah lokasi yang bapak pilih dalam pemilihan tempat sudah strategis?
2. Apakah lokasi tersebut memberikan dampak positif terhadap penjualan pada toko inovasi komputer?
3. Bagaimana aksesibilitas lokasi untuk pelanggan seperti lahan parkir ?

E. Promosi

1. Apa saja bentuk promosi yang dilakukan oleh toko inovasi komputer?
2. Media apa yang digunakan untuk promosi pak ?
3. Apakah ada promosi khusus seperti bonus, potongan harga, atau garansi di toko inovasi komputer ini pak?

Orang

1. Apa saja kriteria yang digunakan dalam merekrut karyawan?

Proses

1. Bagaimana proses pelayanan terhadap pelanggan di toko inovasi komputer?
2. Bagaimana proses transaksi online dilakukan?



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

© Lampiran 2.

FOTO DOKUMENTASI

<p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p> <p>1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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. <p>2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.</p>	<p>© Hak cipta milik UIN Suska Riau</p> <p>Wawancara pada pemilik toko inovasi computer</p> 	<p>Toko inovasi komputer</p> 	<p>Perlengkapan yang tersedia ditoko inovasi komputer</p> 	<p>Produk yang di jual</p> 
--	--	--	--	--