

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BERBASIS 7P
MARKETING MIX DALAM MENINGKATKAN DAYA TARIK
KONSUMEN: STUDI KASUS *COFFEE SHOP* AUTO GREAT
DI KOMPLEKS MILITER BANDAR UDARA HALIM**

PERDANAKUSUMA

ADHBIR DEVGAN

1702519015



Intelligentia - Dignitas

**Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan mendapatkan Gelar
Sarjana Terapan Pemasaran Digital pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

Universitas Negeri Jakarta

PROGRAM STUDI PEMASARAN DIGITAL PROGRAM SARJANA

TERAPAN DAN BISNIS

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2025

**MARKETING STRATEGY ANALYSIS BASED ON 7P
MARKETING MIX IN IMPROVING CONSUMER
ATTRACTIVENESS: CASE STUDY OF AUTO GREAT
COFFEE SHOP IN HALIM PERDANAKUSUMA AIRPORT
MILITARY COMPLEX**

ADHBIR DEVGAN

1702519015



Intelligentia - Dignitas

**This thesis was compiled to fulfill the requirements for obtaining a Bachelor's
Degree in Applied Digital Marketing at the Faculty of Economics and
Business, Jakarta State University.**

**DIGITAL MARKETING STUDY PROGRAM APPLIED BACHELOR
PROGRAM AND BUSINESS
FACULTY OF ECONOMICS
JAKARTA STATE UNIVERSITY**

2025

ABSTRAK

Adhbir Devgan: “Analisis Strategi Pemasaran Berbasis 7p Marketing Mix Dalam Meningkatkan Daya Tarik Konsumen: Studi Kasus Coffee Shop Auto Great Di Kompleks Militer Bandar Udara Halim Perdanakusuma”, Skripsi, Jakarta: Program Studi Pemasaran Digital, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Tim Pembimbing: Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si., Ph.D, dan Agung Kresnamurti Rivai P., ST, M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi strategi pemasaran yang paling efektif digunakan oleh *Coffee Shop Auto Great* dalam menarik pelanggan. Penelitian ini dilakukan di kompleks militer Bandar Udara Halim Perdanakusuma, di mana dinamika pasar dan perilaku konsumen memiliki karakteristik unik, yaitu berada dalam lingkungan terbatas. Dalam penelitian ini, digunakan pendekatan teori *Marketing Mix 7P*, untuk menganalisis berbagai aspek strategi pemasaran yang diterapkan oleh *Auto Great*. Pendekatan kuantitatif diterapkan dengan metode penelitian yang meliputi uji validitas dan reliabilitas menggunakan SPSS 24 dan analisis deskriptif menggunakan analisis data *microsoft excel*. Selain itu, dilakukan uji validitas dan reliabilitas yang bertujuan untuk mengukur seberapa tepat data yang digunakan dan apakah data tersebut dapat diandalkan dalam penelitian ini. Melalui pengumpulan data primer dari pelanggan dan analisis statistik, penelitian ini diharapkan dapat menemukan elemen-elemen dari *Marketing Mix 7P*, yang paling signifikan terhadap strategi pemasaran yang efektif di *Auto Great*, dan elemen-elemen *Marketing Mix 7P* yang secara langsung memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Faktor-faktor tersebut juga yang berperan penting dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan menciptakan pengalaman pelanggan yang positif. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pengelola bisnis *Coffee Shop* dalam merancang strategi pemasaran yang lebih efektif dan juga berkontribusi pada literatur pemasaran dengan menyoroti faktor-faktor yang signifikan dalam menarik dan mempertahankan pelanggan di industri kafe.

Kata Kunci: *Marketing Mix 7P*, Analisis Strategi Pemasaran.

ABSTRACT

Adhbir Devgan: “Marketing Strategy Analysis Based on 7p Marketing Mix in Increasing Consumer Attraction: Case Study of Coffee Shop Auto Great in Halim Perdanakusuma Airport Military Complex”, Thesis, Jakarta: Digital Marketing Study Program, Faculty of Economics, Jakarta State University. Advisory Team: Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si., Ph.D, and Agung Kresnamurti Rivai P., ST, M.M.

This study aims to explore the most effective marketing strategies used by Coffee Shop Auto Great in attracting customers. This research was conducted in the Halim Perdanakusuma Airport military complex, where market dynamics and consumer behavior have unique characteristics, namely being in a limited environment. In this study, the Marketing Mix 7P theory approach is used to analyze various aspects of the marketing strategy implemented by Auto Great. The quantitative approach is applied with research methods that include validity and reliability tests using SPSS 24 and descriptive analysis using Microsoft Excel data analysis. In addition, the validity and reliability test were conducted to testify if the data are accurate and reliable in this study. Through primary data collection from customers and statistical analysis, this study is expected to find elements of the 7P Marketing Mix, which are most significant to effective marketing strategies at Auto Great, and elements of the 7P Marketing Mix that directly influence consumer purchasing decisions. These factors also play an important role in building long-term relationships with customers and creating positive customer experiences. The results of this study are expected to provide insight for Coffee Shop business managers in designing more effective marketing strategies and also contribute to marketing literature by highlighting significant factors in attracting and retaining customers in the cafe industry.

Keywords: Marketing Mix 7P, Marketing Strategy Analysis.

LEMBAR PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

LEMBAR ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya ilmiah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi ini belum pernah dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar Pustaka
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta




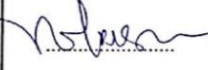
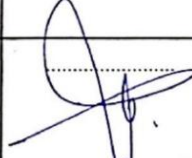

Jakarta, 20 Februari 2025

Yang membuat pernyataan

A red rectangular stamp with a decorative border and a central emblem is partially obscured by a black handwritten signature.

Adhbir Devgan

Lembar Pengesahan Skripsi

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI			
Penanggung Jawab Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  Prof. Dr. Muhammad Rizan NIP. 197206272006041001			
No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	Ika Febrilia, SE, M.M. NIP. 198702092015042001 (Ketua Penguji)	
2	Dewi Agustin Pratama Sari, S.E., M.S.M NIP. 199308272020122024 (Penguji 1)	
3	Nofriska Krissanya, S.E. M.B.A NIP. 199111022022032013 (Penguji 2)	
4	Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si., Ph.D NIP. 197412212008121001 (Pembimbing 1)	
5	Agung Kresnamurti Rivai P., ST, M.M. NIP. 197404162006041001 (Pembimbing 2)	
Nama : Adhbir Devgan No. Registrasi : 1702519015 Program Studi : S-1 Terapan Pemasaran Digital Tanggal Lulus : 3 Februari 2025			

Catatan : - diketik dengan huruf times new roman ukuran 12
 - dibuat rangkap lima tanda tangan asli dengan bolpoint warna biru

F072020



SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
UPT PERPUSTAKAAN

Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220 Telepon/Faksimili: 021-4894221
Laman: lib.unj.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Adhbir Devgan
NIM : 1702519015
Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis/D4 Pemasaran Digital
Alamat email : adevdevgan@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

Skripsi Tesis Disertasi Lain-lain (.....)


yang berjudul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BERBASIS 7P MARKETING MIX
DALAM MENINGKATKAN DAYA TARIK KONSUMEN: STUDI KASUS COFFEE SHOP
AUTO GREAT DI KOMPLEKS MILITER BANDAR UDARA HALIM
PERDANAKUSUMA

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 26 Februari 2025

()
Adhbir Devgan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan dengan baik skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Berbasis 7p Marketing Mix Dalam Meningkatkan Daya Tarik Konsumen: Studi Kasus *Coffee Shop* Auto Great di Kompleks Militer Bandar Udara Halim Perdana Kusuma”.

Skripsi ini ditulis dalam rangka memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Dalam proses penulisan skripsi ini, penulis mendapat dukungan dan saran dari berbagai pihak yang membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, pada lembar persembahan ini penulis berterima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Mohamad Rizan, M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta beserta Wakil Dekan I, II, dan III.
2. Bapak Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si., Ph.D selaku Koordinator Program Studi Sarjana Terapan Pemasaran Digital, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta sekaligus Dosen Pembimbing I yang telah memberikan waktu untuk senantiasa membimbing dan saran kepada penulis dalam penulisan skripsi ini.
3. Bapak Agung Kresnamurti Rivai P., ST, M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang membantu memberikan saran, bimbingan dan motivasi sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi dengan baik.

4. Ibu Ika Febrilia, SE, M.M. selaku Ketua Penguji, Ibu Dewi Agustin Pratama Sari, S.E., M.S.M selaku Penguji Ahli I, Ibu Nofriska Krissanya, S.E., M.B.A selaku Penguji Ahli II yang sudah menguji, memberikan nasihat dan saran yang baik dalam penyusunan skripsi ini.
5. Segenap Civitas Akademika Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi yang sudah memberikan kesempatan untuk saya bisa menempuh pendidikan dan memperoleh ilmu sebagai manfaat yang besar dengan program studi Pemasaran Digital.
6. Dosen-dosen Program Studi Sarjana Terapan Pemasaran Digital yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama perkuliahan.
7. Ayah Mukhtar Bakhrong, Ibu Rella Aggrei, dan Adik tercinta Armei Yozha Laksmana dan Amora Dinara Safwa, Kakek Fachruddin, Nenek Dharamawati dan Amalia Widodo yang tak pernah berhenti memberikan doa, kasih sayang, pengorbanan, dan dukungan dan dukungan dalam bentuk apapun sehingga penulis tetap termotivasi mengerjakan skripsi hingga akhir.
8. Teman-teman D4 Pemasaran Digital Angkatan 2019 yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis selama proses penyelesaian skripsi.
9. Terakhir, untuk semua pihak yang membantu saya untuk menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa saya ucapkan satu persatu, saya mengucapkan terima kasih.

Penulis sadar masih banyak kekurangan dalam penelitian ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk penelitian selanjutnya. Penulis juga dengan

senang hati menerima kritik dan saran yang membangun. Akhir kata saya ucapkan terima kasih.

Jakarta, 20 Februari 2025



Adhbir Devgan



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
LEMBAR PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
A. Kajian Pustaka.....	8
<i>Marketing Mix 7P</i>	8
B. Telaah Pustaka Penelitian Terdahulu.....	41
BAB III METODE PENELITIAN	55
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	55
B. Desain Penelitian.....	55
C. Populasi dan Sampel	56
D. Pengembangan Instrumen	60
E. Skala Pengukuran.....	61
F. Teknik Pengumpulan Data	61
G. Teknik Analisis Data	61

BAB IV HASIL ANALISIS PENELITIAN	66
A. Deskripsi Data.....	66
B. Hasil Pengujian	70
1. Analisis Deskriptif	70
2. Uji Instrumen	79
3. Analisis Rata-rata.....	82
BAB V SIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	84
A. Simpulan	84
B. Implikasi.....	88
1. Implikasi Teoretis.....	88
2. Implikasi Praktis	89
C. Keterbatasan Penelitian.....	90
D. Rekomendasi.....	91
DAFTAR PUSTAKA.....	94
LAMPIRAN-LAMPIRAN	101
Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Penelitian Kuantitatif.....	101
Lampiran 2 Hasil Uji Deskriptif	103
Lampiran 3 Hasil Uji Validitas.....	105
Lampiran 4 Hasil Uji Reabilitas.....	107
Lampiran 5 Kartu Konsultasi	108
Lampiran 6 Hasil Lembar Persetujuan Sidang Skripsi	109
Lampiran 7 Lembar Persetujuan Dosen Pembimbing	110
Lampiran 8 Lembar Saran dan Perbaikan Skripsi.....	111
Lampiran 9 Hasil Turnitin.....	112
Lampiran 10 Daftar Riwayat Hidup.....	113

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kemasan takeaway Auto Great Halim 40



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Konsumsi Kopi Domestik.....	1
Tabel 1.2 Jumlah Kedai Kopi di Indonesia 2016-2023.....	3
Tabel 1.3 Kunjungan Terhadap <i>Coffee Shop</i> di Jakarta.....	3
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	43
Tabel 3. 1 Operasional Variabel.....	60
Tabel 3. 2 Skala Pengukuran.....	61
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	66
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	67
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Kunjungan ..	68
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Pekerjaan.....	70
Tabel 4. 5 Tabel Hasil Uji Deskriptif	71
Tabel 4. 6 Tabel Hasil Uji Validasi	80
Tabel 4. 7 Tabel Rata-rata	82

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Daftar Pertanyaan Penelitian Kuantitatif.....	101
Lampiran 2 Hasil Uji Deskripti.....	103
Lampiran 3 Hasil Uji Validitas.....	105
Lampiran 4 Hasil Uji Reabilitas.....	107
Lampiran 5 Kartu Konsultas.....	108
Lampiran 6 Hasil Lembar Persetujuan Sidang Skripsi.....	109
Lampiran 7 Lembar Persetujuan Dosen Pembimbing.....	110
Lampiran 8 Lembar Saran dan Perbaikan Skripsi.....	111
Lampiran 9 Hasil Turnitin.....	112
Lampiran 10 Daftar Riwayat Hidup.....	113

