

**STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KINERJA PEMASARAN PADA
UMKM WARUNG KOPI ON MADA DI RANTAU PRAPAT**

TESIS

*Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat untuk Memperoleh Gelar Magister
Sains*

Pada Program Studi Ilmu Manajemen Program Magister



**OLEH :
RAFIDAH KHASMI LUBIS
NPM : 2211100017**

KONSENTRASI : MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

**PROGRAM STUDI ILMU MANAJEMEN
PROGRAM MAGISTER
PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS LABUHANBATU
2025**

**STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KINERJA PEMASARAN PADA
UMKM WARUNG KOPI ON MADA DI RANTAU PRAPAT**

Oleh :

**RAFIDAH KHASMI LUBIS
NPM : 2211100017**

Sebuah tesis yang diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar magister sains pada program studi ilmu manajemen program magister

© Rafidah Khasmi Lubis
Universitas Labuhanbatu
2025

Hak Cipta dilindungi undang-undang. Tesis ini tidak boleh diperbanyak seluruhnya atau Sebagian, dengan dicetak ulang, difoto copi, atau cara lainnya tanpa ijin dari penulis

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : RAFIDAH KHASMI LUBIS
NPM : 2211100017
Judul : Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran Pada
UMKM Warung Kopi On Mada Di Rantauprapat
Program Studi : Ilmu Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Sumber Daya Manusia

Rantauprapat, Mei 2025

Tesis ini disetujui oleh

Pembimbing I



Dr. Hayanuddin Safri, S.E., M.Si
NIDN : 0108066503

Pembimbing II



Dr. Nurintan Asyiah Siregar, SE, M.Si
NIDN : 0128098302

Si

Mengetahui

Direktur



Dr. Zainal Abidin Pakpahan, SH, MH
NIDN : 0108088803

Ketua Program Studi



Dr. Nurintan Asyiah Siregar, SE, M.Si
NIDN : 0128098302

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : RAFIDAH KHASMI LUBIS
NPM : 2211100017
Judul : Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran Pada
UMKM Warung Kopi On Mada Di Rantauprapat
Program Studi : Ilmu Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Sumber Daya Manusia

Tesis ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji dan dinyatakan lulus
dalam ujian tesis dan berhak menyandang gelar Magister Sains (M.Si)
pada tanggal Mei 2025

PENGUJI

1. Dr. Hayanuddin Safri, S.E., M.Si

Ketua
Penguji 1



2. Dr. Nurintan Asyiah Siregar, S.E., M.Si.

Anggota
Penguji 2



3. Dr. Marlina Siregar, M.Pd

Anggota
Penguji 3



4. Dr. Zulkifli Musannip Efendi Siregar, S.Kom., M.M

Anggota
Penguji 4



Mengetahui



Direktur
Dr. Zainal Abidin Pakpahan, S.H., M.H.
NIDN. 0108088803

Ketua Program Studi



Dr. Nurintan Asyiah Siregar, S.E., M.Si.
NIDN. 0128098302

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : RAFIDAH KHASMI LUBIS
NPM : 2211100017
Tempat/Tanggal Lahir : Rantauprapat / 12 Maret 1999
Program Studi : Ilmu Manajemen
Alamat : Jl. Manap Lubis Sir Tengah
No. Hp : 082274148286
Judul Tesis : Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran Pada
UMKM Warung Kopi On Mada di Rantau Prapat.

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa :

1. Tesis saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik, baik di Universitas Labuhanbatu atau di Perguruan Tinggi lain.
2. Tesis saya ini adalah murni gagasan, rumusan, penelitian dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan dari pihak lain kecuali arahan dari pembimbing.
3. Dalam tesis saya ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang telah ditulis atau dipublikasikan kecuali secara eksplisist dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan cara menyebut nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Apabila salah satu poin di atas saya langar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar akademik yang telah diperoleh karena tesis saya ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan peraturan, undang- undang dan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dalam keadaan sadar dan agar dapat dipergunakan seperlunya.

Rantauprapat, Mei 2025
Yang Menyatakan,



Rafidah Khasmi Lubis

KATA PENGANTAR

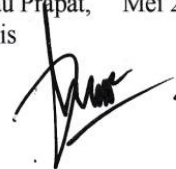
Puji syukur terhadap tuhan yang maha esa yang telah memberikan rahmat, nikmat dan karunia-nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis ini guna melengkapi dan memenuhi syarat-syarat guna memperoleh gelar M.Si pada fakultas Ilmu Manajemen universitas labuhanbatu yang berjudul :” **Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran Pada Umkm Warung Kopi On Mada Di Rantau Prapat**”.

Dalam penulisan Tesis ini penulis menyadari bahwa banyak kesulitan yang dihadapi. Namun tekad usaha, bantuan dari berbagai pihak dan rihdo tuhan yang maha esa. Penulis banyak menerima bantuan, bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak, untuk itu penulis banyak mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak. Halomoan, S.H., M.H selaku Ketua Yayasan Universitas Labuhanbatu.
2. Bapak. Assoc. Prof. Ade Parlaungan Nasution, Ph.D selaku Rektor Universitas Labuhanbatu.
3. Ibu. Dr. Zainal Abidin Pakpahan, S.H., M.H selaku Direktur Pasca Sarjana.
4. Ibu. Dr. Nurintan Asyiah Siregar, S.E., M.Si selaku Ketua Program Studi Pasca Manajemen Universitas Labuhanbatu.
5. Bapak. Dr. Hayanuddin Safri, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang sudah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis. Penulis mengucapkan terima kasih atas arahan dan bimbingan selama pengerjaan Tesis ini.
6. Ibu. Dr. Nurintan Asyiah Siregar, S.E., M.Si selaku Dosen pembimbing II yang sudah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis. Penulis mengucapkan terima kasih atas arahan dan bimbingan selama pengerjaan Tesis ini.
7. Bapak. Dr. Zulkifli Musannip Efendi Siregar, S.Kom., M.M selaku Dosen Penguji I yang sudah memberikan kritik dan saran kepada penulis.
8. Bapak. Dr. Marlina Siregar, S.Pd., M.Pd selaku Dosen Penguji II yang sudah memberikan kritik dan saran kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tesis ini masih mempunyai banyak kekurangan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran untuk kesempurnaan penulisan selanjutnya. Semoga penulisan Tesis ini bermanfaat khususnya bagi penulis dan secara umum bermanfaat bagi pembaca.

Rantau Prapat, Mei 2025
Penulis



RAFIDAH KHASMI LUBIS
Npm. 2211100017

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh strategi pemasaran terhadap kinerja pemasaran pada UMKM Warung Kopi On Mada yang berlokasi di Rantau Prapat. Strategi pemasaran menjadi salah satu faktor krusial dalam meningkatkan daya saing dan mempertahankan eksistensi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei terhadap pelanggan dan manajemen Warung Kopi On Mada. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan regresi linier berganda untuk mengetahui sejauh mana bauran pemasaran (produk, harga, tempat, promosi) berpengaruh terhadap kinerja pemasaran yang diukur melalui peningkatan volume penjualan, kepuasan pelanggan, dan loyalitas pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran UMKM Warung Kopi On Mada.

Temuan ini menyarankan bahwa penerapan strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan efektivitas pemasaran dan memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan usaha.

Kata kunci: strategi pemasaran, kinerja pemasaran, UMKM, warung kopi, bauran pemasaran

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of marketing strategies on marketing performance at Warung Kopi On Mada UMKM located in Rantau Prapat. Marketing strategy is one of the crucial factors in increasing competitiveness and maintaining the existence of micro, small, and medium enterprises (UMKM) amidst increasingly tight business competition. This study uses a quantitative approach with a survey method on customers and management of Warung Kopi On Mada. Data were collected through questionnaires and analyzed using multiple linear regression to determine the extent to which the marketing mix (product, price, place, promotion) affects marketing performance as measured by increasing sales volume, customer satisfaction, and customer loyalty. The results of the study indicate that marketing strategy has a positive and significant influence on the marketing performance of Warung Kopi On Mada UMKM. These findings suggest that implementing the right marketing strategy can increase marketing effectiveness and contribute to business growth.

Keywords: marketing strategy, marketing performance, UMKM, coffee shop, marketing mix

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL TESIS.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Batasan Masalah.....	5
1.3. Rumusan Masalah.....	5
1.4. Tujuan Penelitian.....	5
1.5. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1. Kajian Teori.....	8
2.2. Penelitian Terdahulu.....	21
2.3. Kerangka Berfikir.....	23
2.4. Hipotesis.....	24
BAB III METODE PENELITIAN.....	25
3.1. Jenis Penelitian.....	25
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian.....	25
3.3. Populasi dan Sampel.....	25
3.4. Teknik Pengumpulan data.....	27
3.5. Defenisi Operasional Variabel.....	27
3.6. Jenis Dan Sumber Data.....	29
3.8. Analisis Data.....	30
3.9. Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	38
4.1. Hasil Penelitian.....	38
4.2. Hasil Penelitian.....	46
4.3.1. Uji Asumsi Klasik.....	46
4.3.1.1. Uji Normalitas.....	46
4.3.1.2. Uji Heteroskedastisitas.....	48
4.3.2.3. Uji Multikolineritas.....	49
4.3.2. Pengujian Hipotesis.....	50
4.3.2.1. Uji Signifikan Secara Parsial (Uji-t).....	50
4.3.2.2. Uji Signifikan Secara Simultan (Uji-F).....	52
4.3.3. Regresi Linier Berganda.....	53
4.3.4. Analisis Koefesien Determinasi (R^2).....	55
4.3. Pembahasan.....	56
BAB V PENUTUP.....	61
5.1. Kesimpulan.....	61
5.2. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	63