

ANALISIS STRATEGI PROMOSI WARUNG JEPANG

CI'JOSE

Irfan Maulana Rafi

1702519045



Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan gelar Sarjana Terapan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

PROGRAM STUDI PEMASARAN DIGITAL

PROGRAM SARJANA TERAPAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2024

**ANALYSIS OF CI'JOSE JAPANESE WARUNG PROMOTIONAL
STRATEGIES**

Irfan Maulana Rafi

1702519045



**This thesis is written to fulfill one of the requirements to obtain a Bachelor's
of Applied Management at the Faculty of Economics, State University Of
Jakarta**

DIGITAL MARKETING STUDY PROGRAM

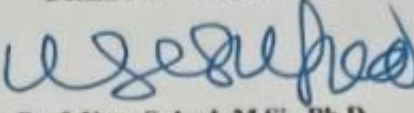

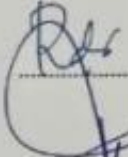

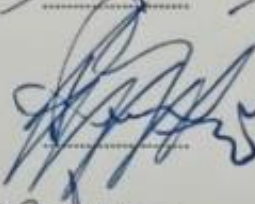
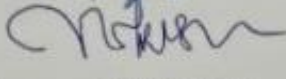
APPLIED GRADUATE PROGRAM

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2024

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI			
Penanggung Jawab Dekan Fakultas Ekonomi			
			
Prof. Usep Suhud, M.Si., Ph.D 197002122008121001			
No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. Christian Wiradendi Wolor, SE., MM 199110182019031014 (Ketua Penguji)		15 Juli 2024
2	Rahmi, S.E., M.S.M. 198305012018032001 (Penguji Ahli 1)		15 Juli 2024
3	Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si., Ph.D 197412212008121001 (Penguji Ahli 2)		17 Juli 2024
4	Prof. Dr. Mohamad Rizan, M.M. 197206272006041001 (Pembimbing 1)		19 Juli 2024
5	Nofriska Krissanya, S.E., M.B.A 199111022022032013 (Pembimbing 2)		17 Juli 2024
Nama : Irfan Maulana Rafi No. Registrasi : 1702519045 Program Studi : D4 Pemasaran Digital Tanggal Lulus : 04 Juni 2024			

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

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Promosi Warung Jepang Ci’jose” yang telah saya buat sebagai persyaratan untuk menyelesaikan Tugas Akhir Program Studi Sarjana Terapan Pemasaran Digital di Universitas Negeri Jakarta (UNJ) adalah sepenuhnya hasil karya Saya pribadi.

Adapun beberapa bagian tertentu yang saya kutip dari karya orang lain telah saya sertakan dengan jelas sesuai dengan norma, aturan, dan pedoman penulisan karya ilmiah.

Saya menyadari bahwa jika pada saat yang akan datang terbukti bahwa seluruh atau sebagian Skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau terdapat plagiasi dalam beberapa bagian, saya dengan sepenuh hati siap menerima sanksi yang berlaku, termasuk pencabutan gelar akademik yang saya peroleh sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Jakarta, 20 Desember 2023

Yang Membuat Pernyataan



Irfan Maulana Rafi

NIM.1702519045

ABSTRAK

Irfan Maulana Rafi, 2024: Analisis Strategi Promosi Warung Jepang Ci'Jose. Skripsi, Jakarta: Program Studi Sarjana Terapan Pemasaran Digital, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Tim pembimbing: Prof. Dr. Mohamad Rizan, S.E., M.M. dan Nofriskha Krissanya, S.E., M.B.A

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis strategi promosi yang dilakukan Warung Jepang Ci'Jose. Dalam penelitian ini Jumlah sampel yang digunakan adalah 5-10 orang, sampel diambil dengan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang didasarkan pada pertimbangan peneliti. Peneliti menyusun daftar pertanyaan yang terkait dengan bauran promosi, dan dari jawaban yang diberikan oleh konsumen Warung Jepang Ci'Jose, informasi tersebut akan dikembangkan menjadi pembahasan yang dapat dipahami. Penelitian ini menggunakan pendekatan wawancara semi-terstruktur, yang artinya peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan *interactive model*, yang dilakukan secara dinamis dan berkelanjutan, hingga datanya mencapai titik jenuh. Proses ini terdiri dari tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Warung Jepang Ci'Jose telah melakukan upaya promosi yang berhasil melalui iklan di Instagram dan promo khusus bagi pelajar. Namun, perlu peningkatan pada aspek seperti jumlah tenaga kerja untuk iklan konvensional, variasi menu, dan frekuensi promo di hari lain. Peningkatan kualitas pelayanan juga menjadi penting. Dengan mengoptimalkan strategi promosi, peningkatan kualitas pelayanan, memperhatikan aspek sosial ekonomi dan pemasaran langsung, Warung Jepang Ci'Jose memiliki potensi untuk menjadi ikon positif dalam komunitas, meningkatkan keuntungan, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Rekomendasi bagi penelitian selanjutnya adalah perlu dilakukan konfirmasi strategi promosi secara efektif melalui penelitian kuantitatif, dapat menyesuaikan jadwal wawancara dengan narasumber secara fleksibel, memungkinkan lokasi dan waktu yang beragam. Dan koordinasi yang lebih mendalam dengan narasumber diharapkan dalam penelitian berikutnya untuk mendapatkan jawaban yang lebih detail terkait objek yang ditanyakan.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Bauran Promosi, Promosi

ABSTRACT

Irfan Maulana Rafi, 2024: Promotional Strategy Analysis of Ci'Jose Japanese Warung. Thesis, Jakarta: Applied Undergraduate Study Program Digital Marketing, Faculty of Economics, Jakarta State University. Team supervisor: Prof. Dr. Mohamad Rizan, S.E., M.M. and Nofriska Krissanya, S.E., M.B.A

This research aims to determine the analysis of promotional strategies carried out by Warung Japan Ci'Jose. In this research, the number of samples used was 5-10 people, samples were taken using a purposive sampling technique, namely a sampling technique based on the researcher's considerations. Researchers compiled a list of questions related to the promotional mix, and from the answers given by consumers of Warung Japan Ci'Jose, this information will be developed into an understandable discussion. This research uses a semi-structured interview approach, which means the researcher does not use an interview guide that has been arranged systematically and completely for data collection. The data analysis technique in this research uses an interactive model, which is carried out dynamically and continuously, until the data reaches saturation point. This process consists of three stages, namely data reduction, data presentation, and drawing conclusions/verification. Ci'Jose Japanese Warung has carried out successful promotional efforts through advertising on Instagram and special promos for students. However, there is a need to increase aspects such as the number of workers for conventional advertising, menu variations and the frequency of promotions on other days. Improving service quality is also important. By optimizing promotional strategies, improving service quality, paying attention to socio-economic aspects and direct marketing, Warung Japan Ci'Jose has the potential to become a positive icon in the community, increase profits and strengthen relationships with customers. Recommendations for further research are that it is necessary to confirm effective promotional strategies through quantitative research, be able to adjust interview schedules with sources flexibly, allowing for various locations and times. And more in-depth coordination with sources is expected in the next research to get more detailed answers regarding the object in question.

Keywords: Promotion Strategy, Promotion Mix, Promotion

LEMBAR PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT atas berkah dan karunia-Nya, Penulis berhasil menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Promosi Warung Jepang Ci’Jose”. Penulisan skripsi ini dilakukan sebagai bagian dari syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Terapan Pemasaran Digital dari Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Selama menyusun skripsi ini, penulis memperoleh dukungan dan masukan dari berbagai pihak yang turut membantu penulis menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, dalam lembar persembahan penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Usep Suhud, M.Si., Ph.D. 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 Pemasaran Digital, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta yang telah meluangkan waktu untuk senantiasa membimbing dan memberikan saran kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Prof. Dr. Mohamad Rizan, S.E., M.M. sebagai dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, nasihat, dan motivasi, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan dengan baik.
4. Ibu Nofriska Krissanya, S.E., M.B.A sebagai dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, nasihat, dan motivasi, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan dengan baik.

5. Bapak Dr. Christian Wiradendi Wolor, SE., MM, selaku Ketua Penguji, Ibu Rahmi, S.E., M.S.M selaku Dosen Penguji 1 dan Bapak Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si., Ph.D selaku Dosen Penguji 2 yang telah meluangkan waktunya untuk menguji dan memberikan nasihat serta saran tambahan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Program Studi Sarjana Terapan Pemasaran Digital yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama perkuliahan.
7. Ibunda Susanti, Ayahanda Zainul Hafidh, Kakak tercinta Nila Rosyidah, Saudara dan seluruh kerabat serta keluarga yang selalu memberikan dukungan baik secara moril ataupun material, serta doa yang tak pernah putus, untuk keberhasilan saya.
8. Seluruh rekan sekantor di PT Aigra Insurance Brokers yang selalu memberikan *support* kepada penulis dan memaklumi ketidakhadiran penulis selama di kantor untuk melaksanakan bimbingan ditengah banyaknya pekerjaan yang menanti
9. Seluruh orang terdekat saya, khususnya Farah Putri Ferdiana, Tri Widodo, Agia Fika Dian Rizki, Devin Elmertian, dan Achmad Ardiansyah yang telah mengorbankan waktu dan tenaga untuk menjadi tempat keluh kesah di hari-hari yang tidak mudah selama pengerjaan skripsi ini dan menjadi bagian dari perjalanan hidup saya.
10. Terakhir, terima kasih kepada seluruh rekan-rekan D4 Pemasaran Digital Angkatan 2019 serta seluruh Civitas Akademika Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi serta seluruh pihak lainnya

yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan serta dorongan semangat kepada penulis selama tahap penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran demi kesempurnaan penulisan ini. Selain itu, penulis berharap bahwa penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak.

Jakarta, 03 Juni 2024
Hormat penulis,



Irfan Maulana Rafi

