

THE IMPLEMENTATION OF MARKETING MIX AT PENTOL ASIK SMALL ENTERPRISE IN PADANG CITY

UNDERGRADUATE THESIS

By

EKA APRILIA JUNAIDI

1910221040



**FACULTY OF AGRICULTURE
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2026**

IMPLEMENTASI BAURAN PEMASARAN DI UMKM PENTOL ASIK PADANG

Abstrak

Fluktuasi penjualan yang disertai penurunan omzet tahunan sebesar 28,1% pada UMKM Pentol Asik menunjukkan adanya tantangan dalam mempertahankan daya saing usaha. Kondisi tersebut mendorong perlunya evaluasi terhadap implementasi bauran pemasaran sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan profil usaha Pentol Asik serta menganalisis penerapan bauran pemasaran 4P (Product, Price, Place, dan Promotion) sebagai strategi dalam mempertahankan daya saing usaha di tengah fluktuasi penjualan. Penelitian dilaksanakan di UMKM Pentol Asik yang berlokasi di kawasan GOR H. Agus Salim, Kota Padang. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha dan karyawan, observasi langsung, serta dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi bauran pemasaran pada Pentol Asik telah diterapkan dengan baik. Dari aspek produk, strategi yang diterapkan meliputi kualitas produk, variasi produk, merek produk, dan kemasan. Dari aspek harga, strategi dilakukan melalui penetapan harga yang terjangkau, penyediaan paket menu, serta pemberian potongan harga pada periode tertentu. Dari aspek tempat, strategi didukung oleh lokasi usaha yang strategis, saluran distribusi, dan kemudahan akses. Sementara itu, dari aspek promosi, strategi dilaksanakan melalui pemasaran media sosial, penjualan personal, dan promosi penjualan. Namun demikian, kegiatan promosi masih perlu ditingkatkan karena belum dilaksanakan secara optimal dan konsisten. Kondisi ini dapat membatasi kesadaran merek (brand awareness) dan keterlibatan pelanggan (customer engagement), yang berpotensi menyebabkan fluktuasi penjualan dan penurunan omzet tahunan. Oleh karena itu, Pentol Asik disarankan untuk memperkuat kegiatan promosinya agar dapat meningkatkan daya saing dan kinerja penjualan.

Kata Kunci: Bauran pemasaran, fluktuasi penjualan, Pentol Asik Padang, UMKM

THE IMPLEMENTATION OF MARKETING MIX AT PENTOL ASIK PADANG SMALL ENTREPRISE IN PADANG

Abstract

The annual sales turnover of Pentol Asik Small Enterprise in Padang City declined by 28.1% in 2025 compared to 2024. This indicates sales volatility and challenges in maintaining business competitiveness. This condition highlights the need to evaluate the implementation of the marketing mix as a strategy to improve sales performance. This study aims to describe the business profile of Pentol Asik and to analyze the implementation of the marketing mix 4Ps (Product, Price, Place, and Promotion) as a strategy to maintain the enterprise's competitiveness. The research was conducted at the Pentol Asik Small Enterprise located in the GOR H. Agus Salim area, Padang City. This study employed a qualitative case study approach. Data were obtained through in-depth interviews with the business owner and employee, direct observation, and documentation. The results indicate that the marketing mix at Pentol Asik has been well implemented. In terms of product strategies, there are product quality, product variety, product branding, and packaging. Pricing strategies were implemented by setting affordable prices, offering menu packages, and offering discounts during certain periods. The place strategies were supported by a strategic location, distribution channel, and accessibility. Promotion strategies were implemented through social media marketing, personal selling, and sales promotion. However, promotion still needs to be improved because it has not been carried out optimally and consistently. This may have limited brand awareness and customer engagement, which potentially contributing to sales fluctuations and the decline in annual revenue. Therefore, Pentol Asik is encouraged to strengthen its promotional activities.

Keywords: Marketing mix, sales fluctuation, Pentol Asik Padang, small enterprise

