

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN KOPI KAMPUNG TORAJA DI BUNTAO'



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Budaya dan Kepemimpinan Kristen
Institut Agama Kristen Negeri (IAKN) Toraja sebagai Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Agama (S.Ag.)**

**ITEOR TAPPI' CIA'BA
3020218499**

**Program Studi Kepemimpinan Kristen
FAKULTAS BUDAYA DAN KEPEMIMPINAN KRISTEN
INSTITUT AGAMA KRISTEN NEGERI (IAKN) TORAJA
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Kopi Kampung
Toraja Di Buntao'

Disusun oleh :

Nama : Iteor Tappi' Cia'ba
NIRM : 3020218499
Program Studi : Kepemimpinan Kristen
Fakultas : Budaya dan Kepemimpinan Kristen

Setelah dikonsultasikan, dikoreksi, dan diperbaiki berdasarkan arahan dosen pembimbing maka skripsi ini disetujui untuk dipertahankan pada ujian skripsi yang diselenggarakan oleh Fakultas Budaya dan Kepemimpinan Kristen, Institut Agama Kristen Negeri (IAKN) Toraja.

Tana Toraja, 16 Januari 2026

Dosen Pembimbing

Pembimbing I,



Sernilia Malino, S.Pd., M.Pd.
NIDN. 2209108901

Pembimbing II,



Sriyanti Rahayu Pabebang, M.M.
NIDN. 2202049701

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Strategi Pemasaran terhadap Penjualan Kopi Kampung Toraja di Buntao'

Disusun oleh :

Nama : Iteor Tappi' Cia'ba
NIRM : 30218499
Program Studi : Kepemimpinan Kristen
Fakultas : Budaya Dan Kepemimpinan Kristen

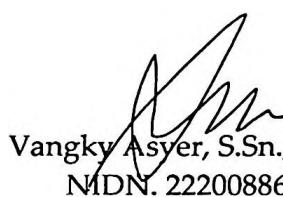
Dibimbing oleh :

I. Sernilia Malino, M.Pd.
II. Sriyanti Rahayu Pabebang, M.M.

Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada ujian sarjana (S-1) Institut Agama Kristen Negeri (IAKN) Toraja tanggal 17 Desember 2025 dan diyudisium tanggal 29 Desember 2025.

Dewan Penguji

Penguji Utama,


Vangky Asyer, S.Sn., M.Sn.
NIDN. 2220088601

Penguji Pendamping,


Stephani Intan M. Siallangan, S.Sn., M.Pd.
NIDN. 2221099201

Panitia Ujian Skripsi

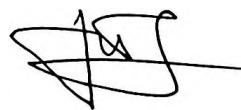
Ketua,


Markus Sakke Pauranan, S.E., M.Ag.
NIDN. 2229039301

Sekretaris,


Andres Barata Yudha, Ph.D.
NIDN. 2013108601

Mengetahui
Dekan,


Dr. Calvin Sholla Rupa, M.Th.
NIDN. 2208108201

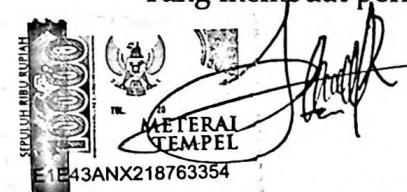
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :Iteor Tappi Cia'ba
Nirm :3020218499
Fakultas :Budaya dan Kepemimpinan Kristen
Program studi :Kepemimpinan Kristen
Judul Skripsi :Analisis Strategi Pemasaran Terhadap
Penjualan Kopi Kampung Toraja Di Buntao'

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi tersebut adalah merupakan hasil karya sendiri, kecuali kutipan-kutipan yang dengan jelas disebutkan sumber rujukannya. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi merupakan hasil saduran atau jiplakan dari karya orang lain, maka pihak kampus IAKN Toraja melalui rektor, berhak untuk mencabut gelar dan ijazah yang telah diberikan kepada saya.

Tana Toraja, 16 Januari 2026
Yang membuat pernyataan



Iteor Tappi' Cia'ba
NIRM. 3020218499

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Iteor Tappi' Cia'ba
NIRM : 3020218499
Fakultas/ Program Studi : Budaya dan Kepemimpinan Kristen/
Kepemimpinan Kristen

Dengan ini menyetujui untuk memberikan ijin kepada pihak IAKN Toraja yaitu **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah skripsi yang berjudul:

Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Kopi Kampung Toraja Di Buntao'

Dengan ini pihak **IAKN Toraja** berhak menyimpan, mengelolanya dalam pangkalan data (*database*), mendistribusikannya dan menampilkan atau mempublikasikan sebagian dari skripsi ini (Bab 1 dan Bab 5) pada repository Perguruan Tinggi untuk kepentingan akademis dengan tetap mencantumkan nama sebagai penulis skripsi ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tana Toraja, 26 Januari 2026
Yang Membuat Pernyataan



Iteor Tappi' Cia'ba
NIRM. 3020218499

HALAMAN PERSEMPAHAN

Dengan rendah hati dan rasa Syukur yang mendalam, penulis menyampaikan penghargaan dan rasa terima kasih kepada kedua orang tua, saudara dan segenap keluarga yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam menyelesaikan skripsi yang berjudul *"Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Kopi Kampung Toraja Di Buntao"*.

Melalui kesempatan ini dengan kesempatan ini dengan ketulusan hati dan rasa terima kasih yang begitu dalam penulis persembahkan skripsi ini kepada Bapa Penulis Obed Ca'ba, Ibu Penulis Maria Denne' Tappi', serta kepada semua rumpun keluarga besar penulis yang tiada henti memberikan dukungan serta doa selama penulis menempuh Pendidikan di IAKN Toraja.

Tiada hal yang mampu penulis berikan selain ucapan terima kasih yang begitu dalam dan besar kepada orang tua penulis dan seluruh keluarga. Penulis menyadari tanpa dukungan, doa serta motivasi dari kedua orang tua, keluarga dan penyertaan Tuhan penulis tidak akan pernah mampu sampai pada tahap ini.

HALAMAN MOTTO

**“Dalam setiap proses, aku memilih berjalan Bersama Tuhan yang memimpin
langkahku”
“Amsal 3:5-6”**

ABSTRAK

Iteor Tappi' Cia'ba. "Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Kopi Kampung Toraja Di Buntao'. (Dibimbing oleh Ibu Sernelia Malino, S.Pd, M.Pd dan Ibu Sri Rahayu Pabebangan, M.M., S.M).

Masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah efektifitas strategi pemasaran terhadap penjualan Kopi pada Kopi Kampung Toraja Di Buntao', dalam menarik beli konsumen serta menjangkau target pasar. Tujuan penelitian ini adalah dapat menganalisis bagaimana strategi pemasaran menggunakan teknik penjualan dalam menarik minat beli para konsumen dan menjangkau target pasar. Peneliti menggunakan metodologi kualitatif, yang terdiri dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teori utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori dari Kotler dan Armstrong, yang mencakup mencakup produk, harga, promosi, tempat, saluran distribusi, strategi kompetitor, mengenal perjalanan konsumen, dan juga beberapa indikator penjualan yang mencakup mengetahui kebutuhan pelanggan, menjaga kualitas produk, melakukan inovasi produk, jujur dalam penawaran, mengajak persepsi pada pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran terhadap penjualan yang diterapkan oleh Kopi Kampung Toraja Di Buntao', telah memberikan keuntungan. Dapat disimpulkan bahwa dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan sebuah keuntungan, mencapai target pasar, serta membangun hubungan dengan pelanggan.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Penjualan, Kopi, Pelanggan.

ABSTRACT

Iteor Tappi Cia'ba. "Analysis of Marketing Strategies on the Sales of Toraja Village Coffee in Buntao". (Supervised by Ms. Sernelia Malino and Ms. Sri Rahayu Pabebangan).

The research problem investigated the effectiveness of marketing strategies on coffee sales at Kopi Kampung Toraja in Buntao' in attracting consumers and reaching the target market. The research objective was to analyze how marketing strategies using sales techniques attract consumers and reach the target market. The researcher used a qualitative methodology, consisting of observation, interviews, and documentation. The main theory used was Kotler and Armstrong's marketing mix, encompassing product, price, promotion, place, distribution channels, competitor strategies, understanding the consumer journey, and several sales indicators including understanding customer needs, maintaining product quality, product innovation, honest offerings, and shaping customer perception. The results showed that the marketing strategies implemented by Kopi Kampung Toraja in Buntao' have yielded profits. It can be concluded that the strategies successfully met consumer needs and desires, generated profits, reached the target market, and built customer relationships.

Keywords: Marketing Strategy, Sales, Coffee, Consumers.