

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN
WBN (WAROENG BU NANIK) KECAMATAN RINGINREJO
KEDIRI**

SKRIPSI



Oleh :

AMRINA ROSADA

20401018

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2024

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN
WBN (WAROENG BU NANIK) KECAMATAN RINGINREJO
KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Dalam menyelesaikan program sarjana

Oleh:

Amrina Rosada

20401018

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN
WBN (WAROENG BU NANIK) KECAMATAN RINGINREJO
KEDIRI**

Ditulis oleh:

Amrina Rosada

20401018

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikriyah, M. El
NIP. 19750419 200003 2 002

Pembimbing II



Ulfi Dina Hamida, M.Pd.
NIP. 19900221 202321 2 039

NOTA DINAS

Kediri, 18 September 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Amrina Rosada

NIM : 20401018

Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN
WBN (WAROENG BU NANIK) KECAMATAN RINGINREJO
KEDIRI

Setelah memperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I


Dr. Achfa Fikrivah, M. El
NIP. 19750419 200003 2 002

Pembimbing II


Ulf Dina Hamida, M.Pd.
NIP. 199002212023212039

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 18 September 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Amrina Rosada

NIM : 20401018

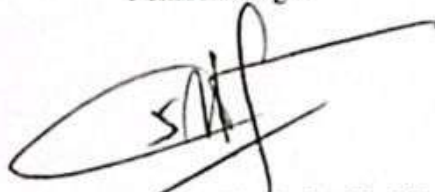
Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN
WBN (WAROENG BU NANIK) KECAMATAN RINGINREJO
KEDIRI

Setelah memperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan
petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah
yang telah dilakukan pada tanggal 31 Desember 2024 kami menerima dan
menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak, kami
ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikrivah, M. El
NIP. 19750419 200003 2 002

Pembimbing II



Ulfi Dipa Hamida, M.Pd.
NIP. 199002212023212039

HALAMAN PENGESAHAN
ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN WBN (WAROENG BU NANIK)
KECAMATAN RINGINREJO KEDIRI

AMRINA ROSADA
20401018

Telah diujikan didepan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri pada tanggal 31 Desember 2024

Tim penguji,

1. Penguji Utama

Yopi Yudha Utama, M.S.A
NIP. 19920622 201903 1 008

(.....)

2. Penguji I

Dr. Ashfa Fikriyah, M.El
NIP. 19750419 200003 2 002

(.....)

3. Penguji II

Ulfi Dina Hamida, M.Pd.
NIP. 19900221 202321 2 039

(.....)

Kediri, 8 Januari 2025
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M. III
NIP. 1975010111998031002

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rabbil 'alamin, terimakasih ya Allah dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya yang diberikan sehingga tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan.

Terselesaikannya karya tulis yang berupa skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, rahmat, hidayat, rizki, serta semua yang saya butuhkan dalam menggapai cita-cita dan menyusun skripsi ini.
2. Cinta pertamaku dan panutanku Ayahanda tercinta Samsul Bahri dan pintu surgaku Ibunda Nur Sa'idah yang senantiasa memberikan dukungan baik moral maupun material, serta selalu memberikan do'a yang setiap hari untuk untuk saya sampai pada hari ini saya dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi, kasing sayang yang tidak dapat terbalaskan semoga Allah SWT selalu memberikan kesehatan dan rizki kepada beliau.
3. Teruntuk Dosen Pembimbing Ibu Dr. Ashfa Fikriyah, M. EI dan Ibu Ulfi Dina Hamida, M. Pd yang dengan sabar dan tidak pernah lelah memberikan masukan dan arahan yang sangat berarti dan mendukung demi selesainya skripsi ini.
4. Teruntuk diriku sendiri Amrina Rosada terima kasih telah kuat dan mampu berjuang sampai detik ini, yang mampu mengendalikan diri dari tekanan orang lain. Terima kasih telah memilih hidup dan berusaha walaupun seringkali merasa tertinggal atas pencapaiannya. Terima kasih untuk tidak menyerah sesulit apapun rintangan kuliah maupun proses skripsi, yang mampu berdiri tegak ketika ada permasalahan. Semoga saya tetap sehat, tegar, rendah hati, mampu menenrma masukan-masukan dari orang lain, mampu memaafkan kesalahan orang lain, karena ini baru awal perjalanan dari semuanya.

5. Saudara perempuanku Assa Inaya Rahmatika serta keluarga besar Bani Muadzim dan keluarga besar Bani Basuri yang telah mensupport dan mendo'akan penulis dalam menyelesaikan studi pendidikan ini.
6. Kepada sahabat-sahabat kecilku Sifaun Nihayah, Ema Putri Rahayu dan Sri Wulandari, terima kasih selama ini sudah banyak-banyak mensupport dari awal proses kuliah sampai detik ini. Dan selalu memberikan semangat disaat penulis lagi tidak bersemangat. Terima kasih grup “Okey Bolo” yang selalu siap sedia menjadi pendengar keluh kesah penulis. Semoga kalian bertiga sehat selalu, sukses dan selamat atas gelar baru kalian.
7. Kepada teman-temanku Indah Rinawati, Khanana Imro'atul Fadhilah, dan Safira Puteri Maharani terima kasih sudah selalu ada dan mendengarkan segala keluh kesah penulis dikala patah hati dan menyusun skripsi. Semoga kalian sehat selalu dan sukses untuk kedepannya.
8. Kepada sahabat-sahabatku pejuang toga dan gelar sarjana “A Class” Terima kasih yang selalu memberikan semangat dan dukungan.
9. Terima kasih untuk Jeong Jaehyun, Mark Lee, Park Jeongseong, Cha Eunwoo, dan K-Pop *group* NCT 127, NCT DREAM, dan ENHYPEN yang selalu memberikan hiburan dan menjadi moodboster di saat penulis lelah mengerjakan skripsi ini.

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا, فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

*“Allah tidak mengatakan hidup ini mudah. Tetapi Allah berjanji, bahwa
sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.”*

(QS.Al-Insyirah:5-6)

“Setetes keringat orang tuaku yang keluar, ada seribu langkahku untuk maju”

“Semua akan berlalu, meskipun saat-saat yang sulit datang aku bertahan dan
berpikir bahwa itu akan berlalu”

(Lee Haechan)

SURAT PERNYATAAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Amrina Rosada

NIM : 20401018

Program Studi : Ekonomi Syari'ah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya dan bukan plagiasi baik sebagian maupun seluruhnya. Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 01 Oktober 2024

Yang membuat pernyataan



Amrina Rosada
NIM. 20401018

ABSTRAK

Rosada, Amrina. Dosen Pembimbing I Dr. Ashfa Fikriyah, M. EI dan Dosen Pembimbing II Ulfi Dina Hamida, M.Pd : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Makan WBN (Waroeng Bu Nanik) Kecamatan Ringinrejo Kediri, Ekonomi Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2024.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Meningkatkan Penjualan, WBN (Waroeng Bu Nanik).

Setiap bisnis ingin menonjol di tengah persaingan yang semakin ketat. Salah satu kunci keberhasilan adalah dengan memiliki strategi pemasaran. Strategi pemasaran mencakup *segmenting*, *targeting*, *positioning* dan *marketing mix* yang berjalan bersamaan dan setiap bagiannya tidak bisa berjalan sendiri tanpa ada bagian lain yang mendukung. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan rumah makan WBN (Waroeng Bu Nanik) dalam meningkatkan penjualan.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis analisis deskriptif, sedangkan sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder. Untuk metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Lalu untuk pengecekan keabsahan data yang digunakan yaitu perpanjangan keikutsertaan peneliti, ketekunan pengamatan dan triangulasi. Serta analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa rumah makan WBN (Waroeng Bu Nanik) sudah menerapkan strategi pemasaran yang tepat dengan selalu melakukan inovasi pada produknya dengan menambah varian menu dan mempertahankan kualitas produknya serta harga yang ditetapkan cukup terjangkau. Tidak hanya dengan selalu berinovasi pada produknya, rumah makan ini juga mengedepankan *service* atau layanan terbaik kepada konsumennya dan aktif mempromosikan produk secara *offline* maupun *online*. Penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada rumah makan WBN (Waroeng Bu Nanik) ini menggunakan 3 indikator yaitu volume penjualan yang dilihat dari penelitian ini dari kualitas produk yang tawarkan memiliki beragam menu makanan sehingga bisa menarik pelanggan untuk membeli produknya serta mengutamakan kualitas bahan baku yang premium, rumah makan WBN (Waroeng Bu Nanik) yang setiap tahun mengalami peningkatan laba karena memiliki strategi dengan mengambil keuntungan sedikit akan tetapi, mampu membuat pelanggan terus membelinya. Namun demikian terdapat pula sedikit kekecewaan yang dialami oleh konsumen mengenai jam buka yang tidak konsisten. Meskipun terdapat kekecewaan itu, pihak dari rumah makan WBN (Waroeng Bu Nanik) memberikan tanda maaf kepada konsumen berupa penambahan lauk kepada konsumen yang mengalami kekecewaan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ‘Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan pada Rumah Makan Mak Dah Kecamatan Ringinrejo Kediri’. sholawat serta salam semoga senantiasa kita sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai pembawa risalah ke-Islaman, semoga kelak kita mendapatkan syafaatnya.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag., selaku rektor IAIN Kediri atas segala kebijaksanaan dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini
2. Bapak Dr. H. Imam Anas Muslih, M. HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri atas segala kebijaksanaan dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini,
3. Ibu Dr. Ashfa Fikriyah, M. EI, selaku wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Dosen Pembimbing I yang telah memberi dukungan, motivasi dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini,
4. Ibu Ulfi Dina Hamida, M.Pd, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberi dukungan, motivasi dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini,

5. Seluruh Dosen Program Studi Ekonomi Syariah yang telah memberikan ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan,
6. Bapak Bagus Ardiansyah selaku owner rumah makan WBN (Waroeng Bu Nanik) yang telah memberikan izin peneliti untuk melakukan penelitian ini,
7. Sahabat, teman, dan semua pihak yang telah mendo'akan dan memberikan dukungan dalam menyusun skripsi ini

Semoga segala kebaikan dari semua pihak mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT, dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna, oleh karena penulis tidak menutup diri untuk menerima kritik dan saran yang membangun guna penyempurnaan skripsi ini.

Kediri, 10 September 2024



Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	viii
SURAT PERNYATAAN TULISAN	ix
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR BAGAN	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
BAB II LANDASAN TEORI	14
A. Konsep Umum Strategi Pemasaran	14
1. Definisi dan Urgensi Strategi Pemasaran	14
2. Tujuan Strategi Pemasaran	15
3. Konsep Strategi Pemasaran	16
3. Strategi Pemasar dalam Perspektif Islam	29
4. Etika Pemasaran Syariah	33

B. Penjualan	34
1. Definisi dan Urgensi Penjualan	34
2. Indikator Peningkatan Penjualan	35
3. Faktor-faktor yang Berpengaruh pada Peningkatan Penjualan	39
4. Penjualan Ditinjau Menurut Pandangan Islam	41
BAB III METODELOGI PENELITIAN	44
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	44
B. Kehadiran Peneliti	45
C. Lokasi Penelitian	45
D. Data dan Sumber Data	45
E. Teknik Pengumpulan Data	47
F. Pengecekan Keabsahan Data	48
G. Teknik Analisis Data	51
H. Tahap-tahap Penelitian	52
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	54
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	54
1. Sejarah Berdirinya WBN (Waroeng Bu Nanik)	54
2. Lokasi WBN (Waroeng Bu Nanik)	55
3. Profil Usaha	56
4. Struktur organisasi di Rumah Makan WBN (Waroeng Bu Nanik)	56
B. Paparan Data	59
1. Data Pemasaran WBN (Waroeng Bu Nanik)	59
2. Data Tentang Peningkatan Penjualan	78
C. Temuan Penelitian	86
BAB V PEMBAHASAN	88
A. Penerapan Strategi Pemasaran pada WBN (Waroeng Bu Nanik)	88
B. Strategi Pemasaran yang Digunakan dalam Meningkatkan Penjualan pada WBN (Waroeng Bu Nanik)	97
BAB VI PENUTUP	103
A. Kesimpulan	103
B. Saran	104

DAFTAR PUSTAKA	105
LAMPIRAN	109
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	117

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Usaha Rumah Makan di Kecamatan Ringinrejo.....	4
Tabel 1.2 Data Penjualan pada WBN (Waroeng Bu Nanik).....	6
Tabel 4.1 Daftar Harga Menu di WBN (Waroeng Bu Nanik).....	69
Tabel 4.2 Data Penjualan WBN (Waroeng Bu Nanik).....	81

DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1 Struktur Organisasi di Rumah Makan WBN (Waroeng Bu Nanik)...56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Jarak RM WBN dengan pasar Sambi.....	60
Gambar 4.2 Additional Produk.....	64
Gambar 4.3 Contoh Produk Makanan.....	66
Gambar 4.4 Tempat WBN (Waroeng Bu Nanik).....	75
Gambar 4.5 Akun Media Sosial Faacebook WBN (Waroeng Bu Nanik).....	77
Gambar 4.6 Ulasan Konsumen RM WBN.....	83

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara.....	109
Lampiran 2 : Dokumentasi Penelitian.....	111
Lampiran 3 : Bukti Konsultasi Bimbingan.....	113
Lampiran 4 : Bukti Konsultasi Bimbingan.....	114
Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian.....	115
Lampiran 6 : Surat Keterangan Penelitian.....	116