

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

(Studi Pada Tahu Sadis Mak Ling *Outlet* Joyoboyo Kota Kediri)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

YANUAR WIDIARTO

NIM. 931315018

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2025

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

(Studi Pada Tahu Sadis Mak Ling *Outlet* Joyoboyo Kota Kediri)

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

YANUAR WIDIARTO

9313.150.18

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

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

(Studi Pada Tahu Sadis Mak Ling *Outlet* Joyoboyo Kota Kediri)

Oleh :

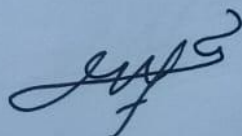
YANUAR WIDIARTO

9313.150.18

Disetujui oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II



Adin Fadilah, M.E.Sy
NIP. 1986031020191007



Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum
NIP. 199303062019032016

NOTA DINAS

Kediri, 26 Juni 2025

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.
Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Yanuar Widiarto
NIM : 9313.150.18
Judul : Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan
Penjualan (Studi Pada Tahu Sadis Makling *Outlet*
Joyoboyo Kota Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

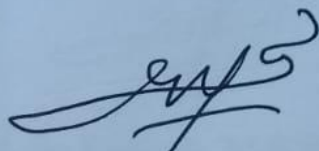
Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II



Adin Fadilah, M.E.Sy
NIP. 1986031020191007



Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum
NIP. 199303062019032016

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 26 Juni 2025

Lampiran : 4 (empat berkas)

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Yanuar Widiarto

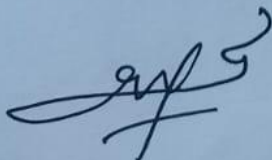
NIM : 9313.150.18

Judul : Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Pada Tahu Sadis Makling *Outlet* Joyoboyo Kota Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilakukan pada tanggal 16 Juni 2025 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Pembimbing I



Adin Fadilah, M.E.Sy
NIP. 1986031020191007

Pembimbing II



Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum
NIP. 199303062019032016

HALAMAN PENGESAHAN
STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN

(Studi Pada Tahu Sadis Mak Ling *Outlet Joyoboyo Kota Kediri*)

YANUAR WIDIARTO

9313.150.18

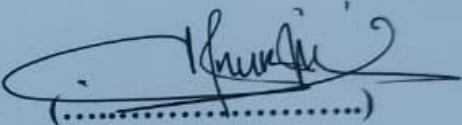
Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 16 Juni 2025

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I M.Hum

NIP. 198001312003122003

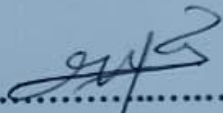


(.....)

2. Penguji 1

Adin Fadilah, M.E.Sy

NIP. 198603102019031007



(.....)

3. Penguji 2

Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum

NIP. 199303062019032016



(.....)

Kediri, 26 Juni 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI

NIP. 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

|| لَيْسَ بِشَيْءٍ يَكُونُ إِلَّا بِمَنْزِلَةٍ مِنْ رَبِّهِ ||

“Witing Mulyo Jalaran Soko Rekoso”

Kemuliaan serta keberhasilan adalah harga yang harus dibeli dengan kepayahan,
kesusahan hingga penderitaan

(Sanepan Jawa)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, rasa syukur yang tiada henti mengalir dalam hati atas segala nikmat yang telah Allah SWT limpahkan dalam kehidupan saya. Dengan berkah rahmat dan taufik-Nya, saya berhasil menyelesaikan skripsi ini dengan penuh dedikasi. Saya ingin mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bimbingan selama perjalanan ini.

Pertama-tama, kepada kedua orang tua saya, almarhumah ibu saya tercinta ibu Gemi Dwi Ratnawati yang selalu mengajarkan tata krama, kesabaran dan ketabahan dalam menjalankan kehidupan serta terima kasih atas kenangan yang tak terlupakan semasa hidup. Untuk bapak saya Murjito yang telah mengajarkan banyak hal terutama mengenai apa itu kemandirian serta tanggung jawab untuk diri sendiri ataupun keluarga. Doa dan kasih sayang mereka telah menjadi pendorong utama dalam setiap langkah perjalanan hidup saya.

Kedua, saya juga ingin menyampaikan cinta dan terima kasih kepada kakak saya tercinta Okta Suryanti, Endah Sasmita, serta seluruh keluarga yang selalu memberikan dukungan dan semangat dalam setiap langkah perjalanan hidup saya. Tak lupa doa dan dorongan mereka menjadi penyemangat dalam setiap tantangan yang saya hadapi.

Terakhir, kepada Galih Adi Nugroho serta Libraria Vega Oktava sebagai teman wara wiri serta berkeluh kesah, kemudian teman seperjuangan studi Ekonomi Syariah Angkatan 2018, semua wali privat dan murid les bimbil, saya mengucapkan terima kasih atas dukungan, semangat, dan keceriaan yang selalu mereka berikan tak lupa doa dan dukungan dari mereka menjadi penyemangat.

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yanuar Widiarto
NIM : 9313.150.18
Tempat/Tanggal Lahir : Kediri, 24 Januari 2000
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Jl. Veteran VI , Desa Gurah Kec. Gurah Kab.Kediri
Email : yanuarwidi456@gmail.com

Menyatakan dengan sungguh-sungguh dan penuh kesadaran menyatakan bahwa skripsi ini adalah benar hasil karya sendiri. Jika suatu saat nanti terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, atau plagiat, atau dibuat oleh orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya, maka saya bersedia menerima konsekuensi bahwa skripsi ini dan gelar yang saya peroleh akan dinyatakan batal demi hukum.

Kediri, 26 Juni 2025

Yang menyatakan



Yanuar Widiarto

ABSTRAK

Yanuar Widiarto, 2025. Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Pada Tahu Sadis Mak Ling *Outlet* Joyoboyo Kota Kediri) Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Dosen Pembimbing (1) Bapak Adin Fadilah, M.E.Sy (2) Ibu Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum

Kata Kunci : Pemasaran, Promosi, Strategi, Penjualan, Kuliner

Penggunaan strategi bauran pemasaran 4P (*product, price, promotion, place*) penting untuk diterapkan oleh pelaku usaha kuliner dalam menghadapi persaingan bisnis. Mengingat usaha bidang kuliner merupakan salah satu bisnis yang memiliki potensi menjanjikan. Melihat peluang usaha kuliner olahan tahu pedas yang potensial, maka penulis mengambil objek penelitian pada *outlet* Tahu Sadis Makling Jl. Joyoboyo no.8 Kota Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bauran pemasaran serta perannya terhadap penjualan Tahu Sadis Mak Ling *Outlet* Joyoboyo Kota Kediri.

Metode penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Tahapan penelitian mencakup persiapan pra lapangan, pelaksanaan di lapangan, analisis data, dan penulisan laporan. Proses pengumpulan data dilakukan melalui tiga metode pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Validitas data dipastikan melalui kehadiran peneliti, pengawasan terhadap pengamatan dalam observasi, dan penerapan triangulasi data. Data yang terkumpul kemudian dianalisis melalui proses reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Dalam menjalankan usaha kuliner Tahu Sadis Mak Ling memaksimalkan strategi bauran pemasaran (4P), yaitu dari variasi produk yang menarik, penetapan harga dengan *rapid skimming*, pemilihan aksesibilitas tempat dan memaksimalkan promosi *online* dan *offline* yang meliputi *endorsement* hingga pemaksimalan *event* pameran dan pemenuhan legalitas usaha. (2) Volume penjualan serta pendapatan mengalami peningkatan dari periode tahun 2022 hingga 2024 saat strategi bauran pemasaran dilaksanakan. Dengan grafik kenaikan jumlah produk yang pada setiap tahunnya, dan persentase kenaikan selama periode 2021 hingga 2024 dengan nilai persentase 2,17% sampai 17,74% menjadi bukti berpengaruhnya sistem bauran pemasaran 4P.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, peneliti panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang tidak pernah berhenti memberikan taufiq, hidayah, serta rahmat-Nya kepada peneliti sampai skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam tak lupa kita ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita dari jalan kegelapan menuju jalan yang terang benderang yakni *Addinul Islam*. Semoga dengan membaca sholawat kita dapat memperoleh syafaatnya di hari akhir nanti, Aamiin. Skripsi ini mengungkapkan tentang Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Pada Tahu Sadis Mak Ling *Outlet Joyoboyo Kota Kediri*)

Peneliti menyampaikan banyak-banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, baik dukungan langsung maupun tidak langsung. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I, M.Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri
4. Bapak Adin Fadilah, M.E.Sy serta Ibu Erawati Dwi Lestari, S.S, M.Hum selaku dosen pembimbing dalam penelitian ini yang dengan penuh kesabaran dalam

memberikan pengarahan dan bimbingan hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.

5. Bapak/Ibu dosen Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri
6. Tahu Sadis Mak Ling yang telah bersedia menjadi objek penelitian
7. Kedua orang tua yang telah mendukung memotivasi dan selalu mendoakan agar selalu diberi kelancaran
8. Teman-teman seperjuangan yang selalu mendukung penyusunan penelitian ini.
9. Semua pihak yang telah membantu, dan mendukung dalam penelitian ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Semoga jasa yang telah Bapak/Ibu/Saudara/i berikan mendapat balasan yang mulia di sisi Allah SWT dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Peneliti mohon maaf jika terjadi kesalahan dalam penulisan skripsi ini, penulis juga sangat mengharapkan saran dan kritik dari semua pembaca sekalian demi kesempurnaan skripsi ini.

Kediri, 12 Mei 2025
Penulis,

Yanuar Widiarto

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Kegunaan Penelitian.....	11
E. Telaah Pustaka	12
BAB II LANDASAN TEORI	17

A. Strategi Pemasaran	17
1. Pengertian Strategi	17
2. Pengertian Pemasaran.....	17
3. Strategi Bauran Pemasaran.....	19
B. Penjualan	27
1. Pengertian Penjualan	27
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan	28
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	30
B. Lokasi Penelitian.....	31
C. Subyek Penelitian.....	31
D. Teknik Pengumpulan Data	32
E. Teknik Analisis Data.....	33
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	34
G. Tahapan Penelitian	36
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	37
A. Paparan Data	37
1. Gambaran Umum Objek Penelitian	37
2. Bauran Pemasaran Tahu Sadis Mak Ling	41
3. Strategi Bauran Pemasaran Tahu Sadis Mak Ling dalam Meningkatkan Volume Penjualan	60
B. Temuan Penelitian.....	68
BAB V PEMBAHASAN	69
A. Strategi Bauran Pemasaran Pada Usaha Tahu Sadis Mak Ling Outlet Joyoboyo Kota Kediri	69
B. Peran Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tahu Sadis Mak Ling Outlet Joyoboyo Kota Kediri	75
BAB VI PENUTUP	79

A. Kesimpulan.....	79
B. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN-LAMPIRAN	84

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Distribusi Persentase Domestik Produk Regional Bruto Kota Kediri Atas Dasar Harga Menurut Lapangan Usaha, 2020-2024.....	4
Tabel 1. 2 Deskripsi Sampel Usaha Olahan Tahu Pedas di Kediri.....	7
Tabel 4. 1 Data Penjualan Tahu Sadis Mak Ling Kota Kediri Tahun 2021-2024.....	63
Tabel 4. 2 Data Pendapatan Tahu Sadis Mak Ling Kota Kediri Tahun 2021-2024	63
Tabel 5. 1 Data Kenaikan dan Persentase Penjualan Tahu Sadis Mak Ling Kota Kediri Tahun 2021-2024.....	76
Tabel 5. 2 Data Kenaikan dan Persentase Pendapatan Tahu Sadis Mak Ling Kota Kediri Tahun 2018-2022	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Tahu Sadis Mak Ling.....	39
Gambar 4. 2 Variasi Produk Tahu Sadis Mak Ling.....	42
Gambar 4. 3 Akses lokasi Usaha Tahu Sadis Mak Ling via Google Maps	48
Gambar 4. 4 <i>Outlet</i> Usaha Tahu Sadis Mak Ling	49
Gambar 4. 5 <i>Endors</i> Tahu Sadis Mak Ling oleh Selebgram sekaligus MC	54
Gambar 4. 6 <i>Endors</i> Tahu Sadis Mak Ling oleh Selebgram sekaligus MC	54
Gambar 4. 7 <i>Endors</i> Tahu Sadis Mak Ling oleh Selebgram Rara Sharma.....	54
Gambar 4. 8 Piagam Penghargaan Atas turut serta <i>Event</i> DISPERINDAG Kota Kediri.....	56
Gambar 4. 9 Sertifikat Halal MUI terkait Produk Tahu Sadis Mak Ling.....	56
Gambar 4. 10 Surat Perizinan Usaha Terkait Tahu Sadis Mak Ling	57
Gambar 4. 11 Sertifikat Merek Terkait Tahu Sadis Mak Ling	59
Gambar 5. 1 Grafik Penjualan Tahu Sadis Mak Ling Kota Kediri Tahun 2021-2024	76
Gambar 5. 2 Grafik Pendapatan Tahu Sadis Mak Ling Kota Kediri Tahun 2021-2024.....	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pertanyaan Wawancara	85
Lampiran 2 :Foto Dokumentasi Terkait Tahu Sadis Mak Ling	86
Lampiran 3: Surat Izin Penelitian	89
Lampiran 4: Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	90
Lampiran 5: Riwayat Hidup.....	91