

**STRATEGI *MARKETING MIX* (4P) CAFE PRONGOS
UNTUK MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN
DI DESA JUGO KECAMATAN MOJO KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

BELA ANANDA PUTRI

NIM.21403080

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

2025

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI *MARKETING MIX* (4P) CAFE PRONGOS
UNTUK MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN
DI DESA JUGO KECAMATAN MOJO KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh:

BELA ANANDA PUTRI

NIM. 21403080

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

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul:

**STRATEGI *MARKETING MIX* (4P) CAFE PRONGOS
UNTUK MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN
DI DESA JUGO KECAMATAN MOJO KABUPATEN KEDIRI**

Ditulis oleh:

BELA ANANDA PUTRI

NIM: 21403080

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawaid, M,EL.
NIP. 199010202019031006

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, MEI
NIP.198310302023211007

NOTA DINAS

Kediri, 1 Juli 2025

Lampiran : 4 (empat) Berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07-Ngronggo, Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Bela Ananda Putri

NIM : 21403080

Judul : Strategi *Marketing Mix* (4p) Cafe Prongos Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan di Desa Jugo Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri.

Setelah diperbaiki 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 segera diujikan dalam sidang munaqasah.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak Dekan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawaid, M,El.
NIP. 199010202019031006

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, MEI
NIP.198310302023211007

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 1 Juli 2025

Lampiran : 4 (empat) Berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07-Ngronggo, Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Bela Ananda Putri

NIM : 21403080

Judul : Strategi *Marketing Mix* (4p) Cafe Prongos Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan di Desa Jugo Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak Dekan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawaid, M,El.
NIP. 199010202019031006

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, MEI
NIP.198310302023211007

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI *MARKETING MIX* (4P) CAFE PRONGOS UNTUK MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN DI DESA JUGO KECAMATAN MOJO KABUPATEN KEDIRI

BELA ANANDA PUTRI

NIM. 21403080

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri pada Tanggal 27 Juni 2025

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Mahfudhotin, M. Si.

NIP. 199010032019032010

()

2. Penguji I

Ulfi Dina Hamida. M. Pd.

NIP. 199002212023212039

()

3. Penguji II

Dr. Muhamad Wildan Fawaid. M.El.

NIP. 199010202019031006

()

Kediri, 1 Juli 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. H. Imam Annas Mushlih, M.H.I.

NIP. 197501011998031002

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobil'alamin, rasa syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkannya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Adapun skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Sunarwan dan Ibu Sumiatin, dua orang yang sangat berjasa dalam hidup saya. Kepada bapak saya terima kasih atas setiap cucuran keringat dan kerja keras yang engkau tukarkan menjadi sebuah nafkah demi anakmu bisa sampai kepada tahap ini dan terima kasih telah menjadi contoh untuk menjadi seorang laki-laki yang bertanggung jawab penuh terhadap keluarga. Untuk ibu saya, terima kasih atas segala motivasi, pesan, doa dan harapan yang diberikan kepada saya, terima kasih telah menjadi sumber kekuatan dan inspirasi dalam setiap langkah yang saya tempuh. Kebahagiaan dan rasa bangga kalian adalah tujuan hidup saya. Semoga Allah senantiasa memuliakan kalian didunia maupun diakhirat. Aminn
2. Teruntuk Kakek, Nenek, Adek saya dan segenap keluarga yang terus mendukung dalam menyelesaikan skripsi ini dengan untaian doa yang tiada henti terucap dan deretan nasehat-nasehatnya yang membangkitkan semangat saya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Dosen pembimbing, Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawaid, M,El. Selaku dosen pembimbing I dan Bapak Moch. Zainuddin, M,El. Selaku dosen pembimbing II yang dengan penuh kesabaran memberi bimbingan dan arahan yang terbaik kepada penulis dalam menyusun skripsi.
4. Owner Cafe Prongos Bapak Iwan Kurniawan yang telah memberikan izin kepada penulis melakukan penelitian dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi.
5. Untuk *My Best Friend* Shofi Elok dan Dela, teman seperjuangan terima kasih atas segala kebaikan dan waktu yang selalu kita habiskan bersama selama masa perkuliahan. Terima kasih sudah menjadi teman terbaik yang selalu mendengarkan keluh kesah penulis dan selalu memberikan dukungan serta motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

MOTTO

“Dan Bersabarlah Kamu, Sesungguhnya Janji Allah Adalah Benar”
(QS. Ar-Rum 60)

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”
(QS. Al Insyirah 5)

*“Keberhasilan Bukanlah Milik Orang Yang Pintar Keberhasilan Adalah
Kepunyaan Mereka Yang Senantiasa Berusaha ”*
(BJ Habibie)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Bela Ananda Putri

NIM : 21403080

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Strategi *Marketing Mix* (4p) Cafe Prongos Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan di Desa Jugo Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri” secara keseluruhan merupakan hasil sendiri dan bukan merupakan plagiasi. Jika dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas penelitian dengan bukti yang konkrit bahwa saya melakukan plagiasi, baik sebagian maupun keseluruhan tulisan, maka saya siap menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku.

Kediri, 1 Juli 2025

Yang membuat pernyataan



Bela Ananda Putri

NIM. 21403080

ABSTRAK

BELA ANANDA PUTRI, Dosen Pembimbing Dr. Muhamad Wildan Fawaid, M,El. dan Moch. Zainuddin, M,El. Strategi *Marketing Mix* 4p Cafe Prongos Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan di Desa Jugo Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri, Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri IAIN KEDIRI, 2025.

Kata Kunci: Strategi *Marketing Mix* 4p, Omzet Penjualan, *Syariah Marketing*

Perkembangan industri cafe di kawasan wisata pegunungan seperti Besuki menunjukkan potensi besar seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap tempat nyaman untuk bersantai dengan suasana alam yang indah. Cafe Prongos menjadi salah satu destinasi unggulan yang menawarkan konsep tradisional modern serta panorama alam yang menarik. Namun di tengah persaingan bisnis cafe yang semakin ketat di kawasan wisata Besuki di perlukan strategi pemasaran yang efektif sehingga akan meningkatkan omzet penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi *marketing mix* 4p Cafe Prongos untuk meningkatkan omzet penjualan dan menganalisis dalam perspektif *syariah marketing*.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dan dalam mengumpulkan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Data primer yaitu hasil wawancara dengan owner cafe prongos, karyawan dan pelanggan, sedangkan data sekunder dari hasil dokumentasi. Peneliti menganalisis data melalui tahap reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini adalah: 1) Strategi *marketing mix* produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*) yang dilakukan cafe prongos secara efektif mampu meningkatkan omzet penjualan, di mana keunikan produk, harga yang terjangkau, lokasi yang strategis di kawasan wisata besuki, serta promosi melalui media sosial dan rekomendasi dari pelanggan menjadi faktor utama yang mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan. 2) Strategi *marketing mix* 4p cafe prongos untuk meningkatkan omzet penjualan yang diterapkan sesuai dengan *Syariah Marketing* yaitu Teistis (*Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyah*), Realistis (*Al- Waqi'iyah*), dan Humanistis (*Insaniyah*) serta sesuai dengan ciri pemasar yaitu *shidiq* (jujur), amanah (dapat dipercaya), *tabligh* (transparan) dan *fathanah* (cerdas).

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahilahirabil'alamin, Puji Syukur Penulis Panjatkan Atas Kehadirat Allah Swt Yang Telah Memberikan Limpahan Berkah, Rahmat, Taufiq, Serta Hidayah-Nya Hingga Penulisan Skripsi Ini Dapat terselesaikan Dengan Baik. Skripsi Ini Membahas Tentang Strategi *Marketing Mix* 4p Cafe Prongos Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan di Desa Jugo Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri.

Penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
3. Ibu Nilna Fauza, M.H.I, selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.
4. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawaid, M,El. dan Bapak Moch. Zainuddin, M,El. selaku Dosen Pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi dalam penyelesaian skripsi.
5. Bapak dan Ibu Dosen beserta Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
6. Kedua orang tua saya dan segenap keluarga yang terus mendukung dalam menyelesaikan skripsi ini dengan untaian doa yang tiada henti terucap dan deretan nasehat-nasehatnya yang membangkitkan semangat saya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Bapak Iwan Kurniawan selaku Owner Cafe Prongos serta Karyawan dan Pelanggan di Cafe Prongos yang memberikan izin untuk melakukan penelitian dan bersedia menjadi informan hingga skripsi ini terselesaikan.
8. Teman- teman Angkatan 2021, khususnya Manajemen Bisnis Syariah dan berbagai pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah memberikan motivasi dan dukungan moril sehingga penulis dapat

menyelesaikan skripsi ini.

Penulis hanya mampu mendoakan, semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya, dan bagi pembaca umumnya. Amin.

Kediri, 21 Mei 2025

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
A. Konteks Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
B. Fokus Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
C. Tujuan Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
D. Manfaat Penelitian.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
E. Kegunaan Secara Praktis	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
F. Telaah Pustaka	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
BAB II LANDASAN TEORI	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
A. Pengertian Strategi Pemasaran	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
B. Pengertian Strategi <i>Marketing Mix</i> 4P.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
1. (<i>Product</i>) Produk	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
2. (<i>Price</i>) Harga	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
3. (<i>Place</i>) Tempat.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
4. (<i>Promotion</i>) Promosi	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
C. Teori Omzet Penjualan	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
1. Pengertian Penjualan.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
2. Fungsi dan Tujuan Penjualan.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
3. Pengertian Omzet Penjualan.....	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
D. Teori <i>Syariah Marketing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
1. Pengertian <i>Syariah Marketing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

2. Konsep *Syariah Marketing* **Kesalahan!** **Bookmark** **tidak**
ditentukan.
3. Karakteristik *Syariah Marketing* **Kesalahan!** **Bookmark** **tidak**
ditentukan.

BAB III METODE PENELITIANKesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
B. Kehadiran Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
C. Lokasi Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
D. Sumber Data	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
E. Teknik Pengumpulan Data	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
F. Analisis Data	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
G. Pengecekan Keabsahan Data	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
H. Tahap-Tahap Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
1. Profil Cafe Prongos	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
2. Visi dan Misi Cafe Prongos	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
3. Struktur Organisasi Cafe Prongos	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
B. Paparan Data	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
1. Strategi <i>Marketing Mix</i> 4P Produk Harga Tempat dan Promosi Cafe Prongos	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
2. Strategi <i>Marketing Mix</i> 4P Cafe Prongos Dalam Perspektif <i>Syariah Marketing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
C. Temuan Penelitian	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
1. Strategi <i>Marketing Mix</i> (4P) Cafe Prongos untuk Meningkatkan Omzet Penjualan	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
2. Strategi <i>Marketing Mix</i> 4P Cafe Prongos dalam Perspektif <i>Syariah Marketing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
BAB V PEMBAHASAN	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
1. Strategi <i>Marketing Mix</i> (4P) Cafe Prongos dalam Meningkatkan Omzet Penjualan	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
2. Strategi <i>Marketing Mix</i> (4P) Cafe Prongos dalam Perspektif <i>Syariah Marketing</i>	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
BAB VI PENUTUP	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
A. Kesimpulan	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
B. Saran	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
DAFTAR PUSTAKA	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
LAMPIRAN-LAMPIRAN	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Omzet Penjualan Cafe Prongos Tahun 2024-2025..... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

Tabel 2.1 Omzet Penjualan Cafe di Sekitar Kawasan Wisata Besuki **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

Tabel 3.1 Marketing Mix 4P Cafe Prongos **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

Tabel 4.1 Struktur Organisasi Cafe Prongos **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Menu Nasi Goreng Tiwul di Cafe Prongos**Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

Gambar 1. 2 Produk Kopi Hitam di Cafe Prongos**Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

Gambar 1. 3 Produk Baru Bakso Prongos**Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

Gambar 1. 4 Area Outdoor dan Indoor di Cafe Prongos**Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

Gambar 1. 5 Fasilitas Cafe Prongos serta Glamping di Cafe Prongos... **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

Gambar 1. 6 Promosi yang di Lakukan Cafe Prongos**Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran: 1 Pedoman Observasi

Lampiran: 2 Pedoman Wawancara

Lampiran: 3 Surat Izin Penelitian

Lampiran: 4 Dokumentasi

Lampiran: 5 Daftar Riwayat Hidup