

**PERAN BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN ROTI BAKAR ROYAL**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH WASIL
KEDIRI**

OLEH :

MUHAMMAD ANNAS FAHREZI

21403140

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI

2025

HALAMAN JUDUL

**PERAN BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN ROTI BAKAR ROYAL**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Dalam menyelesaikan program sarjana

OLEH :

MUHAMMAD ANNAS FAHREZI

21403140

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

**PERAN BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN ROTI BAKAR ROYAL**

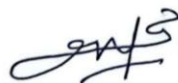
Ditulis Oleh

MUHAMMAD ANNAS FAHREZI

NIM.21403140

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Adin Fadilah, M.E.Sy.
NIP. 19860310 2019031007

Pembimbing II



Choiril Anam, M.E.I
NIP. 198403292023211012

NOTA DINAS

Kediri, 4 Desember 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada, Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri
Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : MUHAMMAD ANNAS FAHREZI

NIM : 21403140

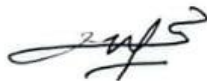
Judul : PERAN BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN ROTI BAKAR ROYAL

Setelah diperbaiki materi dan susunannya kami berpendapat bahwa skripsi telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya. Dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqosah. Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak dan ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Pembimbing I



Adin Fadilah, M.E.Sy.
NIP. 19860310 2019031007

Pembimbing II



Choiril Anam, M.E.I
NIP. 198403292023211012

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 4 Desember 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas
Islam Negeri Syekh Wasil Kediri Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : MUHAMMAD ANNAS FAHREZI

NIM : 21403140

Judul : PERAN BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN ROTI
BAKAR ROYAL

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

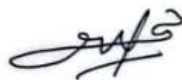
Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya. Dengan
harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam
Sidang Munaqosah.

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. 19860310 2019031007



Choiril Anam, M.E.I
NIP. 198403292023211012

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN ROTI BAKAR ROYAL**

**MUHAMMAD ANNAS FAHREZI
NIM.21403140**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
pada tanggal 4 Desember 2025
Tim Penguji

1. Penguji Utama:

Dr. Sri Anugrah Natalina, SE, MM (



)

NIP. 197712252009012006

2. Penguji 1:

Adin Fadilah, M.E.Sy. (



)

NIP. 19860310 2019031007

3. Penguji 2:

Choiril Anam, M.E.I (



)

NIP. 198403292023211012

Kediri, 22 Desember 2025
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri



Dr. H. Muhammad Annas Mushlih, M.HI.

NIP. 197501011998031002

HALAMAN MOTO

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا
كَالُواهُمْ أَوْ وَزَنُواهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Celakalah orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang)! (Mereka adalah) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi.

Surah Al-Muthaffifin (83)

مَنْ جَدَّ وَجَدَ

“Barang siapa bersungguh-sungguh, maka ia akan berhasil.”

PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MUHAMMAD ANNAS FAHREZI

NIM : 21403140

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benarbenar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian ataupun seluruhnya. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 4 Desember 2025

Yang membuat pernyataan


Muhammad Annas Fahrezi

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, karya sederhana ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, yang selalu memberikan kasih sayang, doa, dukungan, serta menjadi sumber kekuatan dalam setiap langkah hidupku. Semoga Allah senantiasa membalas segala pengorbanan dan cinta yang tiada batas.
2. Dosen pembimbing Adin Fadilah, M.E.Sy dan Bapak Choiril Anam, M.E.I Terimakasih atas bimbingan, ilmu dan kesabarannya dalam proses penyusunan skripsi ini
3. Seluruh dosen dan pihak Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri, yang telah memberikan ilmu pengetahuan, bimbingan, serta pengalaman berharga selama masa studi.
4. Teman-teman seperjuangan, Abil, Steven ,Indra, Misbah yang senantiasa memberi semangat, bantuan, dan kebersamaan selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Diriku sendiri, atas kesabaran dan usaha yang tak kenal lelah dalam menyelesaikan perjalanan panjang ini dengan penuh keyakinan bahwa Allah selalu memberikan jalan terbaik.

ABSTRAK

MUHAMMAD ANNAS FAHREZI, NIM 21403140. Dosen Pembimbing Adin Fadilah, M.E.Sy dan Choiril Anam, M.El. **“PERAN BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN ROTI BAKAR ROYAL”**. Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil.

Kata Kunci: Bauran pemasaran, 4P, strategi pemasaran, volume penjualan.

Skripsi ini bertujuan menganalisis peran strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan Roti Bakar Royal di Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri. Penerapan strategi pemasaran yang tepat penting bagi pelaku UMKM dalam menghadapi persaingan bisnis.

Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data diperoleh dari pemilik, karyawan, serta konsumen Roti Bakar Royal. Analisis dilakukan melalui penyajian dan penarikan kesimpulan data.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan bauran pemasaran meliputi produk, harga, distribusi, dan promosi (4P) berkontribusi pada peningkatan penjualan. Produk dikembangkan melalui inovasi varian rasa dan tambahan produk terang bulan. Harga disesuaikan dengan biaya bahan namun tetap terjangkau. Distribusi dilakukan melalui platform digital dan layanan pesan antar, sementara promosi dilakukan lewat penjualan langsung dan rekomendasi pelanggan. Dari keempat unsur tersebut, bauran produk paling berpengaruh dalam meningkatkan volume penjualan.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul: "Peran Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Roti Bakar Royal" Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa banyak pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan, serta doa. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Nilna Fauza, M.H.I. selaku Kepala Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
4. Bapak Adin Fadilah, M.E.Sy. selaku Dosen Pembimbing I, dan Bapak Choiril Anam, M.E.I. selaku Dosen Pembimbing II
5. Kedua orang tua tercinta, atas doa, kasih sayang, dan dukungan yang tiada henti, yang menjadi sumber kekuatan dan motivasi terbesar bagi penulis.
6. Pemilik dan karyawan Roti Bakar Royal, yang telah bersedia menjadi narasumber dan memberikan data yang diperlukan dalam penelitian ini.

7. Rekan-rekan seperjuangan Ekonomi Islam angkatan 2021, yang telah memberikan semangat, bantuan, dan kebersamaan selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi penyempurnaan karya ilmiah ini. Besar harapan penulis, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi tambahan pengetahuan, khususnya dalam bidang strategi pemasaran dalam perspektif ekonomi Islam. Akhirnya, penulis memohon semoga segala amal baik dan bantuan dari semua pihak mendapat balasan yang berlipat ganda dari Allah Subhanahu Wa Ta'ala.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Kediri, 4 Desember 2025

Peneliti

Muhammad Annas Fahrezi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	Error! Bookmark not defined.
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTO.....	vii
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
ABSTRAK.....	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
A. Bauran Pemasaran.....	11
B. Produk.....	13
C. Harga.....	15
D. Tempat / Distribusi (<i>Place</i>).....	18
E. Promosi	19
F. Bauran Pemasaran Dalam Perspektif Islam	23
G. Volume Penjualan	27
H. Sifat Dan Peran Penjualan	28
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	29
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	29
B. Kehadiran Penelitian.....	29
C. Lokasi Penelitian.....	30
D. Sumber Data.....	30
E. Teknik Pengumpulan Data.....	31

F.	Analisis Data	32
G.	Pengecekan Keabsahan Data	33
H.	Tahap – Tahap Penelitian.....	34
BAB IV PAPARAN DAN TEMUAN PENELITIAN.....		35
A.	PAPARAN DATA.....	35
1.	Sejarah Pendirian Roti Bakar Royal	35
2.	Visi dan Misi	36
3.	Lokasi Penelitian.....	37
4.	Penerapan Bauran Pemasaran	37
5.	Peran Strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan Roti Bakar Royal	45
B.	Temuan Penelitian	49
BAB V PEMBAHASAN.....		51
A.	Strategi Bauran Pemasaran Roti Bakar Royal	51
B.	Peran Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan	58
BAB VI PENUTUP		66
A.	KESIMPULAN	66
B.	SARAN	67
DAFTAR PUSTAKA.....		68
LAMPIRAN-LAMPIRAN		72
RIWAYAT HIDUP		83

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	UMKM Roti Bakar di Ngadiluwih 2025	4
Tabel 1. 2	Perbandingan Penerapan Bauran Pemasaran Antara Roti Bakar Royal Dengan Roti Bakar Adam dan Cak Nun	5
Tabel 1. 3	Omset Tahunan Roti Bakar Royal	6
Tabel 4. 1	Data Omset Penjualan Roti Bakar	47
Tabel 4. 2	Data Omset Penjualan Terang Bulan	47
Tabel 5. 1	Data Penjualan Roti Bakar 2022-2024.....	60
Tabel 5. 2	Data Penjualan Terang Bulan 2023-2024	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Harga Roti Bakar Royal	39
Gambar 4. 2 Produk Roti Bakar Royal	41
Gambar 4. 3 Grafik Omset Roti Bakar Royal	48
Gambar 5. 1 Grafik Penjualan Roti Bakar Royal.....	61

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Izin Riset Penelitian	72
Lampiran 2 : Surat Keterangan Meneliti.....	73
Lampiran 3 : Distribusi Secara Digital.....	74
Lampiran 4 : Hasil Dokumentasi	76
Lampiran 5 : Bukti Konsultasi Bimbingan Dosen Pembimbing I	81
Lampiran 6 : Bukti Konsultasi Bimbingan Dosen Pembimbing II.....	82
Lampiran 7 : Riwayat Hidup.....	83