

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA USAHA KULINER DAPOER UMA DI PAKIS,
KUNJANG, KEDIRI**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

Aminatul Laily

9313.021.18

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

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA USAHA KULINER DAPOER UMA DI PAKIS,
KUNJANG, KEDIRI**

Aminatul Laily

NIM. 931302118

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M

(NIP. 19740528 200312 2 001)

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, M.EI

(NIP. 19831030 202321 1 007)

NOTA DINAS

Kediri, 26 Juni 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 07- Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Untuk membimbing penyusunan Skripsi Mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Aminatul Laily

NIM : 931302118

Judul : **Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Kuliner Dapoer Uma Di Pakis, Kunjang, 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 skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah. Demikian agar maklum dan atas kesediaan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum. Wr.Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M

(NIP. 197405282003122001)

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, M.El

(NIP. 198310302023211007)

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 26 Juni 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 07- Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Bersama ini kami kirim berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Aminatul Laily

NIM : 931302118

Judul : **Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Kuliner Dapoer Uma Di Pakis, Kunjang, Kediri**

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

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

Wassalamu'alaikum. Wr.Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M

(NIP. 19740528 200312 2 001)

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, M.El

(NIP. 19831030 202321 1 007)

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA USAHA KULINER DAPOER UMA DI PAKIS,
KUNJANG, KEDIRI**

AMINATUL LAILY

NIM. 931302118

**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. H. Jamaludin Achmad Kholik, Lc., M.A

NIP. 19750913 200801 1 014

(.....)

2. Penguji I

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M

(NIP. 19740528 200312 2 001)

(.....)

3. Penguji II

Moch. Zainuddin, M.El

(NIP. 19831030 202321 1 007)

(.....)

Kediri, 26 Juni 2025



Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI

NIP. 19750101 199803 1 002

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aminatul Laily
NIM : 931302118
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan ini sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Kuliner Dapoer Uma Di Pakis, Kunjang, Kediri”** ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi sebagian atau seluruhnya. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya siap menerima sanksi atas perbuatan tersebut dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 26 Juni 2025

Yang membuat pernyataan



8BP06AMX339114340

Aminatul Laily

NIM. 931302118

MOTTO

إِنَّ لِلَّهِ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ...

“Sesungguhnya Allah SWT tidak merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri”

(QS.Ar-Rad (13): 11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT atas karunia-Nya, nikmat yang telah diberikan sehingga skripsi yang telah dibuat dapat terselesaikan dengan baik. Maka dengan ini saya persembahkan skripsi saya kepada:

1. Kepada Orang Tua saya tercinta Bapak Suwoko Dan Ibu Umayatun yang selalu memberikan kasih sayang, dukungan motivasi selalu, masukan, nasihat, support dan do'a yang tidak pernah putus sepanjang masa untuk kesuksesan putrinya di masa depan.
2. Untuk semua keluarga besar Kakak Perempuan saya Fitri Nur Maya, Keponakanku Aldan Tristan Mufazzal dan Adik Hafsa Mahya Al-Naira yang saya sayangi, yang begitu banyak cinta, support dan tawa setiap harinya.
3. Kepada Dosen Pembimbing Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M dan Bapak Moch. Zainuddin, M.EI yang telah memberikan ilmu, masukan, nasihat, serta meluangkan waktu untuk membimbing saya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Kepada sahabat saya Ria Muaxza Ula, Septia Rachmasari, Dan Prisca Debby N.R yang telah memberikan dukungan, semangat dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini..
5. Kepada diri saya sendiri yang selalu berusaha bagaimanapun proses yang akan dilalui dan selalu percaya bahwa bisa menyelesaikan apa yang telah dimulai.

ABSTRAK

Aminatul Laily. 2025. *Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Kuliner Dapoer Uma Di Pakis, Kunjang, Kediri*. Progam Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. Pembimbing (1) Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M (2) Moch. Zainuddin, M.El.

Kata Kunci: Peran, Strategi Promosi, Penjualan, Usaha Kuliner

Setiap usaha membutuhkan suatu strategi untuk bertahan di target pasar yang ketat akan persaingan. Strategi promosi adalah suatu strategi yang sangat penting untuk dijalankann setiap usaha. Strategi promosi adalah rencana kegiatan yang dilakukan secara mendasar dalam melaksanakan langkah-langkah promosi agar mampu mempengaruhi sikap, perilaku dan pengetahuan konsumen dengan tepat sasaran sehingga mencapai tujuan promosi yaitu terjadinya pembelian atas produk yang ditawarkan serta peningkatan penjualan. Tujuan utama penelitian ini adalah menelaah pelaksanaan strategi pasar untuk meningkatkan penjualan pada usaha kuliner Dapoer Uma di Pakis, Kunjang, Kediri dengan rumusan masalah sebagai berikut: (1) Bagaimana strategi promosi dalam meningkatkan penjualan pada usaha kuliner Dapoer Uma di Pakis, Kunjang, Kediri ? (2) Bagaimana peran strategi promosi dalam meningkatkan penjualan pada usaha kuliner Dapoer Uma di Pakis, Kunjang, Kediri?

Adapun metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Dalam mencari data, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, secara terstruktur dan dokumentasi yang kemudian dianalisis dengan langkah-langkah: penyajian, reduksi data dan penarikan kesimpulan. Sumber dari penelitian ini adalah Ibu Uma selaku Pemilik Usaha Dapoer Uma dan konsumen. Untuk memeriksa keabsahan data yang sudah dianalisis sebelumnya peneliti menggunakan teknik keikutsertaan pengamatan dan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Dapoer Uma menerapkan berbagai strategi promosi, seperti promosi melalui periklanan melalui media sosial (WhatsApp), promosi penjualan dengan memberikan potongan harga (price of deals), penjualan langsung secara tatap muka dan dari mulut ke mulut, serta keterlibatan dalam kegiatan masyarakat sebagai sponsor. Strategi ini terbukti mampu memperluas jangkauan pasar, membangun kepercayaan pelanggan, dan mendorong peningkatan penjualan secara signifikan. Selain itu, hubungan baik dengan pelanggan serta konsistensi pelayanan turut memperkuat posisi usaha di tengah persaingan.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim, Alhamdulillah. Segala puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, *taufiq*, serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Kuliner Dapoer Uma Di Pakis, Kunjang, Kediri”. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E).

Penulis menyadari bahwa dalam proses menyelesaikan penulisan skripsi ini tidak hanya karena usaha keras dari penulis saja, akan tetapi karena adanya dukungan, bimbingan, arahan, motivasi dan do’a dari berbagai pihak. Sehingga pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, M.Hum selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M dan Bapak Moch.Zainuddin, M.El. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi, dan saran kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi.

5. Seluruh Bapak Dan Ibu dosen, seluruh staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta seluruh civitas-civitas akademik Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
6. Ibu Uma selaku Pemilik Dapoer Uma yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
7. Kedua orang tua dan seluruh keluarga besar yang selalu memberikan do'a dan dukungan baik secara moril maupun materil.
8. Teman-teman Ekonomi Syariah angkatan 2018 yang telah memberikan bantuan, dukungan dan motivasi dalam penyelesaian skripsi.

Serta untuk seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, yang telah memberikan segala dukungan, motivasi dan semangat kepada penulis. Semoga segala bentuk bantuan dan dukungan yang diberikan kepada penulis dapat menjadi amal kebaikan yang nantinya mendapat balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Mudah-mudahan apa yang penulis sajikan dalam karya ini dapat bermanfaat untuk semua pihak.

Kediri, 26 Juni 2025

Aminatul Laily
NIM. 93130118

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Penelitian Terdahulu.....	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	12
A. Strategi.....	12
1. Pengertian Strategi.....	12

B. Promosi.....	13
1. Pengertian Promosi.....	13
2. Tujuan Promosi.....	14
3. Bauran Promosi.....	14
C. Penjualan.....	22
1. Pengertian Penjualan.....	22
2. Tujuan Penjualan.....	23
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	23
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	26
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	26
B. Kehadiran Peneliti.....	27
C. Lokasi Penelitian.....	27
D. Data dan Sumber Data.....	27
E. Teknik Pengumpulan Data.....	28
F. Analisis Data.....	30
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	31
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	33
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	34
A. Gambaran Objek Penelitian.....	34
1. Profil Usaha.....	34
2. Sejarah Berdirinya Dapoer Uma.....	34
3. Struktur Organisasi.....	36
4. Produk Yang Di Jual.....	36
B. Paparan Data.....	42
1. Strategi Promosi Pada Usaha Kuliner Dapoer Uma Di Pakis, Kunjang, Kediri.....	42
2. Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Kuliner Dapoer Uma Di Pakis, Kunjang, Kediri.....	48
C. Temuan Penelitian.....	50

BAB V PEMBAHASAN.....	53
A. Strategi Promosi Pada Usaha Kuliner Dapoer Uma Di Pakis, Kunjang, Kediri.....	53
B. Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Usaha Kuliner Dapoer Uma Di Pakis, Kunjang, Kediri.....	62
BAB VI PENUTUP.....	67
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA.....	70
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	73
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	85

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Usaha Kuliner Yang Ada di Pakis, Kunjang, Kediri	3
Tabel 1.2 Data Omset Penjualan Usaha Kuliner Dapoer Uma di Pakis, Kunjang, Kediri Bulan Juli – Desember Tahun 2024	5
Tabel 4.1 Daftar Menu Dan Harga Dapoer Uma.....	37
Tabel 4.2 Daftar Harga Tumpeng Dapoer Uma.....	39
Tabel 4.3 Daftar Varian Harga Snack Box Dapoer Uma.....	40
Tabel 4.4 Daftar Varian Harga Produk Per Pcs Dapoer Uma	42
Tabel 4.5 Data Omset Penjualan Usaha Kuliner Dapoer Uma di Pakis, Kunjang, Kediri Bulan Juli – Desember Tahun 2024.....	49
Tabel 5.1 Data Omset Penjualan Usaha Kuliner Dapoer Uma di Pakis, Kunjang, Kediri Bulan Juli – Desember Tahun 2024	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Nasi Box Dapoer Uma.....	36
Gambar 4.2 Tumpeng Dapoer Uma.....	38
Gambar 4.3 Snack Box Dapoer Uma	40
Gambar 4.4 Beberapa Produk Dapoer Uma.....	41

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	73
Lampiran 2 Surat Izin Penelitian.....	75
Lampiran 3 Surat Keterangan Penelitian.....	77
Lampiran 4 Lembar Bukti Konsultasi Dosen Pembimbing.....	78
Lampiran 5 Foto Dokumentasi.....	80
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup.....	85