

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

(Studi Pada Rumah Makan Bundo Minang Ngronggo, Kecamatan Kota,
Kota Kediri)

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH WASIL
KEDIRI**

Oleh :

AVRIEL DHENTA VADANA

22401094

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI

2026

HALAMAN JUDUL

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

**(Studi Pada Rumah Makan Bundo Minang Ngronggo, Kecamatan Kota,
Kota Kediri)**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

untuk memenuhi salah satu persyaratan

dalam menyelesaikan program Sarjana

Oleh :

Avriel Dhenta Vadana

22401094

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul :

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

**(Studi Pada Rumah Makan Bundo Minang Ngronggo, Kecamatan
Kota, Kota Kediri)**

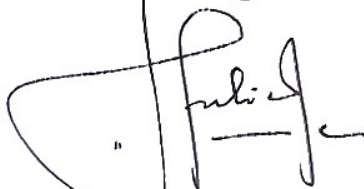
Ditulis Oleh

AVRIEL DHENTA VADANA

22401094

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Dr. Yuliani, S.E., M.M
NIP. 198407102019032009

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya U, M.Pd.
NIP. 198204072023212026

NOTA DINAS

Kediri, 23 April 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Di Jln. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : Avriel Dhenta Vadana

NIM : 22401094

Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM

MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Pada Rumah

Makan Bundo Minang Ngronggo, Kecamatan Kota, Kota

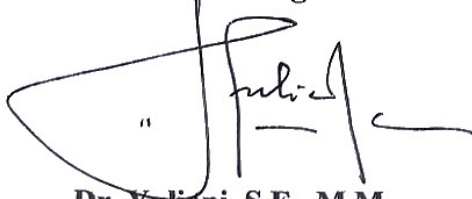
Kediri)

Setelah memperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1). Bersama dengan ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Yuliani, S.E., M.M
NIP. 198407102019032009

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya U, M.Pd.
NIP. 198204072023212026

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 20 Mei 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Di Jln. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : Avriel Dhenta Vadana

NIM : 22401094

Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM

MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Pada Rumah

Makan Bundo Minang Ngronggo, Kecamatan Kota, Kota

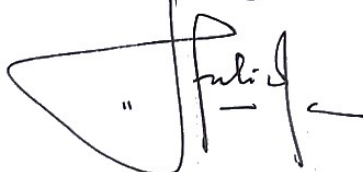
Kediri)

Setelah memperbaiki materi dan susunannya, sesuai petunjuk dan tuntunan yang diberikan dalam sidang munaqosah. Yang dilaksanakan pada Selasa, 12 Mei 2026 , kami dapat menerima dan menyetujui perbaikannya.

Demikian harap maklum dan atas kesediaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Yuliani, S.E., M.M
NIP. 198407102019032009

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya U, M.Pd.
NIP. 198204072023212026

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

**(Studi Pada Rumah Makan Bundo Minang Ngronggo, Kecamatan Kota,
Kota Kediri)**

AVRIEL DHENTA VADANA

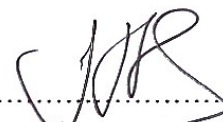
22401094

Telah Diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri Pada tanggal 12 Mei 2026.

Tim Penguji,

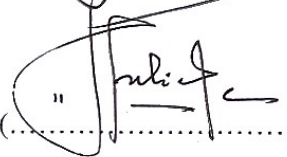
1. Penguji Utama

Dr . H. Jamaludin Acmad Kholik, MA
NIP. 197509132008011014

()

2. Penguji I

Dr. Yuliani, S.E., M.M.
NIP. 198407102019032009

()

3. Penguji II

Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd.
NIP. 198204072023212026

()

Kediri, 25 Mei 2026



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Imam Annas Mushlihin, M.H.I.
NIP. 197501011998031002

HALAMAN PERSEMBAHAN

Saya mengucapkan rasa syukur ke hadirat Allah Swt. karena atas rahmat dan karunia-Nya skripsi ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu. Penyusunan skripsi ini juga tidak terlepas dari dukungan serta bantuan berbagai pihak yang telah berkontribusi dalam proses pengerjaannya.

Dengan rasa hormat, saya menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan karya tulis ini, antara lain :

1. Teruntuk Allah SWT., saya mengucapkan rasa syukur atas kelancaran, rahmat, berkah, serta kesehatan yang telah diberikan, sehingga saya dapat menyelesaikan karya tulis ini dan menggapai cita-cita.
2. Kepada keluarga saya, terutama kedua orang tua saya yaitu Ibunda Heni Nunung Sunarti dan Ayahanda Anis Gunawan, saya mengucapkan terima kasih atas dukungan, baik secara moral maupun material, serta doa yang senantiasa dipanjatkan demi kelancaran saya dalam menyusun skripsi ini.
3. Teruntuk dosen pembimbing saya, yaitu Ibu Dr. Yuliani, S.E., M.M. dan Ibu Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah., M.Pd., saya mengucapkan terima kasih atas kesabaran dalam membimbing serta memberikan arahan selama proses penulisan skripsi ini.
4. Teruntuk diri saya sendiri yaitu Avriel Dhenta Vadana, yang telah berusaha untuk mengerjakan skripsi ini dan menyelesaikan apa yang sudah dimulai.
5. Teruntuk Rumah Makan Bundo Minang baik pemilik maupun karyawan-

karyawannya yang telah bersedia membantu pada saat proses penelitian ini berlangsung.

6. Tidak lupa pula, saya mengucapkan terima kasih kepada Muhammad Rizqi Firmansyah yang telah mendukung baik melalui support, fasilitas, materi, dan tenaga dalam mengerjakan skripsi ini.
7. Kepada sahabat saya yaitu Azkiyatul Khusna, Abeliya Nur Sabila, dan Adinda Varadisa Putri, serta teman-teman saya yang telah bersama-sama untuk maju dan berbagi ilmu pada saat mengerjakan skripsi masing-masing.

MOTTO

Ketika kesulitan datang, manusia sering kali merasa seolah tidak ada jalan keluar.

Namun, dalam pandangan Allah Swt., selalu ada jalan bagi hamba-Nya yang berusaha dan berserah diri. Sebagaimana firman-Nya :

“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.”

(QS. Al-Insyirah ayat 5)

Maka, jangan pernah berputus asa, karena setiap masalah pasti memiliki solusi.

Apa yang tampak mustahil bagi manusia, sangatlah mungkin bagi Allah Swt.

“Pada Akhirnya, ini semua, hanyalah permulaan”

(Nadin Amizah)

“Tidak ada kata terlambat untuk memulai sesuatu. Setiap orang memiliki jalannya masing-masing. Hidup bukan perlombaan yang dimenangkan segera. Kesuksesan bukan tentang siapa yang lebih dulu mencapainya, tapi bagaimana seseorang mampu berjuang dengan caranya sendiri.”

(Avriel Dhenta Vadana)

SURAT PERNYATAAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Avriel Dhenta Vadana

Nim : 22401094

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Pada Rumah Makan Bundo Minang Ngronggo, Kecamatan Kota, Kota Kediri)” secara keseluruhan merupakan hasil sendiri, dan bukan merupakan plagiasi kecuali bagian tambahan yang menjadi sumber rujukan peneliti. Jika dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas penelitian dengan bukti yang konkrit bahwa saya melakukan plagiasi, baik Sebagian atau keseluruhan tulisan, maka saya siap menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku.

Kediri, 23 April 2026

Yang membuat pernyataan



Avriel Dhenta Vadana

ABSTRAK

AVRIEL DHENTA VADANA, Dosen pembimbing Dr. Yuliani, S.E.,M.M. dan Ulin Ni'mah Rodliya U, M.Pd., "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Pada Rumah Makan Bundo Minang Ngronggo, Kecamatan Kota, Kota Kediri)", Program Studi Ekonomi Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, 2026.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, STP, Bauran Pemasaran, Volume Penjualan, Rumah Makan.

Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, setiap pelaku usaha dituntut untuk memiliki strategi pemasaran yang tepat agar mampu bertahan dan berkembang. Rumah Makan Bundo Minang merupakan salah satu usaha kuliner yang mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ada. Keberhasilan tersebut tidak terlepas dari strategi pemasaran yang diterapkan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh Rumah Makan Bundo Minang dalam meningkatkan volume penjualan.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Sumber data diperoleh dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Sedangkan, pengecekan keabsahan data yang digunakan yaitu dengan perpanjangan penelitian, ketekunan pengamatan, dan menggunakan triangulasi sumber. Tahap - tahap penelitian ini dimulai dari tahap pra-lapangan, tahap pelaksanaan lapangan, dan analisis data.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Rumah Makan Bundo Minang menerapkan strategi pemasaran yang meliputi *segmentasi*, *targeting*, dan *positioning*. Rumah makan ini melakukan segmentasi dengan mengelompokkan pasar berdasarkan aspek geografis, demografis, segi perilaku, dan dari segi psikografis. Kemudian, target pasar menyasar berbagai kalangan, namun lebih memfokuskan pada segmen pelajar dan mahasiswa. Pembentukan citra positif melalui peningkatan kualitas pelayanan, menjaga kualitas produk, dan harga terjangkau. Rumah makan ini juga menerapkan bauran pemasaran (4P) yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan tempat. Selain itu, penerapan strategi dengan menyesuaikan produk juga dilakukan yang sesuai dengan selera masyarakat sekitar, serta menetapkan harga yang disesuaikan dengan biaya bahan baku dan kemampuan daya beli konsumen di lingkungan tujuan usaha. Oleh karena itu, penyesuaian produk dan harga lebih menonjol dari konsep 4P. Strategi tersebut didukung dengan pemanfaatan media sosial dan *word of mouth* sebagai sarana promosi serta adanya promosi yang dilakukan oleh pihak lain. Rumah makan ini juga menerapkan prinsip pemasaran berbasis nilai-nilai Islam seperti kejujuran dalam memasarkan produk. Penerapan strategi tersebut terbukti mampu meningkatkan volume penjualan dari tahun ke tahun meskipun mengalami fluktuasi pada waktu tertentu.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Rumah Makan Bundo Minang” dengan baik dan tepat waktu. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang benderang.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

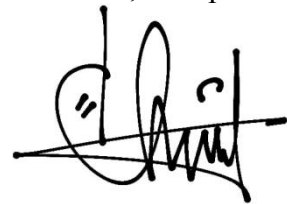
1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Anas Muslihin, M. HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
3. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.E.I., Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
4. Ibu Dr. Yuliani, S.E.,M.M., selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah., M.Pd., selaku Dosen Pembimbing II yang dengan sabar telah memberi arahan, bimbingan, motivasi serta masukan selama
5. Seluruh dosen dan staf yang telah membantu memberikan ilmu dan

bantuan selama masa perkuliahan hingga skripsi ini dapat diselesaikan.

6. Kedua orang tua dan keluarga saya yang telah membantu serta memberikan dukungan, do'a, dan pengertian selama proses penyusunan skripsi ini.
7. Ibu Irma Irda Wati dan Bapak Indra selaku pemilik dari Rumah Makan Bundo Minang yang telah memberikan izin serta membantu untuk melakukan penelitian, serta seluruh karyawan yang turut membantu kelancaran pelaksanaan penelitian ini.
8. Sahabat, teman-teman, dan semua pihak yang telah membantu, mendo'akan, serta memberikan dukungan dalam Menyusun skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Kediri, 23 April 2026



(Avriel Dhenta Vadana)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
NOTA DINAS.....	iv
NOTA PEMBIMBING.....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
MOTTO.....	ix
SURAT PERNYATAAN TULISAN.....	x
ABSTRAK.....	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR BAGAN.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	12
C. Tujuan Penelitian.....	13
D. Manfaat Penelitian.....	13
E. Penelitian Terdahulu.....	14
BAB II LANDASAN TEORI.....	20
A. Strategi Pemasaran.....	20
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	20

2.	Strategi Pemasaran STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>)	21
3.	Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	27
4.	Pemasaran dalam Perspektif Islam	32
B.	Penjualan	32
1.	Pengertian Penjualan	32
2.	Tujuan Penjualan	33
3.	Indikator Peningkatan Volume Penjualan	34
4.	Pengukuran Penjualan	36
BAB III METODE PENELITIAN		37
A.	Pendekatan dan Jenis Penelitian	37
B.	Kehadiran Peneliti	38
C.	Lokasi Penelitian	38
D.	Data dan Sumber Data	38
E.	Teknik Pengumpulan Data	40
F.	Analisis Data	41
G.	Pengecekan Keabsahan Data	43
H.	Tahap - Tahap Penelitian	46
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN		48
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian	48
1.	Profil Usaha	48
2.	Sejarah Usaha	48
3.	Struktur Organisasi Usaha	49
B.	Paparan Data	52
1.	Data Tentang Strategi Pemasaran	52
2.	Data Tentang Peningkatan Penjualan	82
C.	Temuan Penelitian	91

BAB V PEMBAHASAN.....	94
A. Strategi Pemasaran Rumah Makan Bundo Minang.....	94
B. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan.....	105
BAB VI PENUTUP.....	110
A. Kesimpulan.....	110
B. Saran.....	112
DAFTAR PUSTAKA.....	113
LAMPIRAN.....	118
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	125

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perbandingan Beberapa Rumah Makan Padang di Ngronggo Kec. Kota	6
Tabel 1. 2 Perbandingan Spesifik pada Beberapa Rumah Makan Padang di Ngronggo, Kec. Kota.....	8
Tabel 1. 3 Data Penjualan Rumah Makan Bundo Minang Tahun 2022-2025.....	9
Tabel 4. 1 Daftar Menu Rumah Makan Bundo Minang.....	69
Tabel 4. 2 Peningkatan Penjualan Rumah Makan Bundo Minang Tahun 2022- 2025.....	90

DAFTAR BAGAN

Bagan 4. 1 Struktur Organisasi pada Rumah Makan Bundo Minang.....	49
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Lokasi Rumah Makan Bundo Minang.....	54
Gambar 4. 2 Penataan Lauk di Rumah Makan Bundo Minang.....	59
Gambar 4. 3 Penilaian Rumah Makan Bundo Minang.....	67
Gambar 4. 4 Akun Media Sosial Tiktok Rumah Makan Bundo Minang.....	75
Gambar 4. 5 Akun Sosial Media Facebook Rumah Makan Bundo Minang.....	76
Gambar 4. 6 Rumah Makan Bundo Minang di Akun Promosi Sosial Media.....	78
Gambar 4. 7 Ulasan Konsumen Rumah Makan Bundo Minang di Akun Sosial Media.....	79
Gambar 4. 8 Rumah Makan Bundo Minang Pada Tahun 2017-2024.....	89
Gambar 4. 9 Rumah Makan Bundo Minang Mulai Pada Tahun 2025	89

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumentasi Penelitian.....	118
Lampiran 2 Pedoman Wawancara.....	120
Lampiran 3 Surat Permohonan Observasi.....	122
Lampiran 4 Surat Izin Riset.....	123
Lampiran 5 Surat Keterangan Pelaksanaan Penelitian.....	124