

**STRATEGI SEGMENTASI, TARGETING, POSITIONING DALAM  
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN  
(Studi Pada Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri)**

**SKRIPSI**

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

**DESTA ELCI URIAVITA**

**22403102**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

**2026**

**HALAMAN JUDUL**

**STRATEGI SEGMENTASI, TARGETING, POSITIONING DALAM  
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN**  
(Studi Pada Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri)

**Skripsi**

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

**Oleh:**  
**DESTA ELCI URIAVITA**  
**22403102**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARI'AH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**  
**2026**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Skripsi dengan judul

**STRATEGI SEGMENTASI, TARGETING, POSITIONING DALAM  
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN  
(Studi Pada Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri)**

Ditulis Oleh

**DESTA ELCI URIAVITA**


**22403102**

Disetujui Oleh :

**Pembimbing I**

  
**Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.H.I.**  
**NIP. 197208292001121002**

**Pembimbing II**

  
**Moch. Zainuddin, M.E.I.**  
**NIP. 198310302023211007**

**NOTA DINAS**

Kediri, 8 Mei 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnia Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama :Desta Elci Uriavita

NIM :22403102

Judul :Strategi Segmentasi, Targeting, Positioning Dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Pada Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten 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*

**Dosen Pembimbing I**



**Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.H.I.**  
NIP. 197208292001121002

**Dosen Pembimbing II**



**Moch. Zainuddin, M.E.I.**  
NIP.198310302023211007

**NOTA PEMBIMBING**

Kediri, 1 Juli 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnia Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama :Desta Elci Uriavita

NIM :22403102

Judul :Strategi Segmentasi, Targeting, Positioning Dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Pada Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah pada tanggal 23 Juni 2026, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

**Pembimbing I**



**Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.H.I.**  
NIP. 197208292001121002

**Pembimbing II**



**Moch. Zainuddin, M.E.I.**  
NIP.198310302023211007

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI SEGMENTASI, TARGETING, POSITIONING DALAM  
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN  
(Studi Pada Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri)

DESTA ELCI URIAVITA

22403102

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 23 Juni 2026

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Nilna Fauza, M.H.I.  
NIP. 198610242015032003

  
(.....)

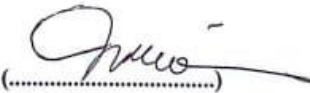
2. Penguji I

Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.H.I.  
NIP. 197208292001121002

  
(.....)

3. Penguji II

Moch. Zainuddin, M.E.I.  
NIP. 198310302023211007

  
(.....)

Kediri, 3 Juli 2026

Di depan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri



Dr. H. Imam Annas Mughlihin, M.H.I.  
NIP. 197501011998031002

## HALAMAN MOTTO

”Pengusaha harus memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan, berinovasi, dan terus meningkatkan kualitas produk dan layanan”

-Chairul Tanjung-

“Bisnis yang baik adalah bisnis yang memberi solusi, bukan sekadar mencari keuntungan”

-Ahmad Zaky-

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi, gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan.”

-Boy Chandra-

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Desta Elci Uriavita

NIM : 22403102

Program Studi: Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul Strategi Segmentasi, Targeting, Positioning Dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Pada Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri) dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sungguh tanpa paksaan dari pihak manapun.

Kediri, 7 Mei 2026  
Yang membuat pernyataan,



Desta Elci Uriavita  
NIM. 22403102

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji dan syukur senantiasa saya panjatkan ke hadirat Allah SWT. atas limpahan rahmat, karunia, serta petunjuk-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam tak henti-hentinya tercurah kepada junjungan kita, Nabi Muhammad SAW, yang selalu dirindukan dan diharapkan syafaatnya kelak.

Saya persembahkan skripsi ini dengan penuh cinta dan ketulusan kepada:

1. Teruntuk kedua orangtuaku, cinta pertama dan panutanku Bapak Sudarto dan Ibu Warti. Terima kasih atas setiap tetes keringat dalam setiap langkah pengorbanan dan kerja keras yang dilakukan untuk memberikan yang terbaik, mengusahakan segala kebutuhan, membimbing, dan selalu memberikan kasih sayang yang tulus serta dorongan dan doa kepada penulis sehingga penulis mampu bertahan untuk melangkah dalam meraih mimpi dan masa depan.
2. Kedua adik saya Devina Kayla Agustin dan Mufida Dwi Chazya serta seluruh keluarga saya yang selalu menjadi motivasi saya untuk selalu bersemangat dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini bisa menjadi motivasi bagi adik penulis agar terus semangat dalam menuntut ilmu.
3. Teruntuk Nenek dan Kakekku yang juga merawat, menafkahi, serta mendidik saya dengan penuh kesabaran dan kasih sayang. Terima kasih atas doa yang tak pernah putus, pengorbanan yang tak terhitung, serta nasihat yang selalu menjadi penguat dalam setiap langkah hidup saya. Semoga karya sederhana ini menjadi salah satu bentuk bakti dan kebanggaan untuk nenek dan kakek.
4. Bapak Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI dan Bapak Moch. Zainuddin, MEI, selaku dosen pembimbing saya. terima kasih atas bimbingan, arahan, dan ilmu yang telah diberikan sepanjang proses penyusunan tugas akhir ini. Saran, motivasi, dan kesabaran Bapak sangat berarti dalam membantu penulis menyelesaikan penelitian ini dengan baik.
5. Kepada Bapak Steven sebagai pemilik usaha dan Tim Kedai Kopimoe, terima kasih sudah memberikan izin penulis untuk penelitian di sana. Bantuan dan data yang diberikan sangat berarti untuk penelitian ini.

6. Kepada temanku dari semester satu “Girls Sukses” yaitu Rohmatul Ula Silfiani, Ayu Halmi Laeli, Lia Khoiriyah yang telah banyak membantu dan kebersamai proses penulis dari awal perkuliahan sampai tugas akhir. Terima kasih atas segala bantuan, waktu, support, dan kebaikan yang diberikan kepada penulis selama ini. *See you on top, guys.*
7. Kepada Sisca Intan Pratiwi, Bahjatul Hikmah dan Teman-teman seperjuangan prodi MBS angkatan 2022 dan MBS kelas C, terima kasih atas kebersamaannya, bantuan, dan dukungan selama ini.
8. Kepada seseorang yang namanya tidak bisa tertulis dilembaran ini. Terima kasih telah menjadi bagian dalam proses perjalanan penulis dari masa sekolah menengah pertama hingga akhirnya sampai di titik ini. Berkontribusi baik waktu, dukungan, doa, kesabaran, serta menghibur penulis dalam kesedihan, mendengarkan keluh kesah dan meyakinkan penulis untuk pantang menyerah hingga penyusunan skripsi ini terselesaikan.
9. Kepada Mita Nur Rohma, Terima kasih atas bantuan, dukungan, tawa dan semua cerita yang kita bagi sejak masa kecil hingga aku sampai di titik ini.
10. *Last but not least!* untuk diri saya sendiri, Desta Elci Uriavita. Terima kasih telah bertahan, tetap melangkah, dan terus percaya meski sering merasa ragu dan lelah. Meski hasil tak selalu sejalan dengan usaha, kamu tetap memilih untuk tidak menyerah. Terima kasih telah kuat hingga akhirnya menyelesaikan skripsi ini dan meraih gelar yang telah lama diperjuangkan. Ini adalah bukti nyata bahwa kamu mampu. Rayakan pencapaian ini dengan bangga. Tak apa jika tak sempurna yang penting kamu telah memberi yang terbaik.

Terimakasih kepada semua pihak–pihak yang sudah memberi bantuannya semoga Allah SWT membalas segala kebaikan yang telah diberikan, Aamiin. Semoga karya tulis ilmiah ini dapat menambahkan wawasan dan bermanfaat baik bagi penulis dan membaca.

## ABSTRAK

Uriavita, Desta, Elci, 2026. Pembimbing (1) Bapak Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI. (2) Bapak Moch. Zainuddin, MEI. *Strategi Segmentasi, Targeting, Positioning Dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Pada Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri)*. Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri. 2026.

**Kata Kunci: Segmentasi, Targeting, Positioning, Omset Penjualan, Kedai Kopimoe**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya penerapan strategi penjualan yang tepat dalam meningkatkan omset penjualan pada usaha kuliner di tengah persaingan yang semakin ketat, khususnya pada Kedai Kopimoe di Desa Sukorejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penjualan yang digunakan serta perannya dalam meningkatkan omset penjualan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan tahapan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, serta analisis data melalui reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Subjek penelitian meliputi pemilik, karyawan, dan konsumen, sedangkan objek penelitian adalah strategi penjualan Kedai Kopimoe Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kedai Kopimoe menerapkan strategi penjualan berbasis Segmentasi, Targeting, dan Positioning (STP). Segmentasi dilakukan berdasarkan aspek geografis, demografis, dan psikografis, targeting menggunakan strategi *Full Market Coverage (mass market)* dengan menysasar berbagai kalangan konsumen, sedangkan positioning dibangun melalui penawaran harga yang terjangkau, kualitas produk yang konsisten, suasana café yang nyaman, serta pelayanan yang ramah. Strategi tersebut berperan dalam meningkatkan omset penjualan melalui peningkatan volume penjualan, pertumbuhan pendapatan usaha, dan perkembangan usaha yang ditunjukkan oleh bertambahnya jumlah konsumen, meningkatnya omzet penjualan dari tahun ke tahun, serta inovasi produk dan penguatan promosi untuk mempertahankan daya saing. Meskipun demikian, omset penjualan masih mengalami fluktuasi pada periode tertentu akibat faktor musiman dan kondisi eksternal. Dengan demikian, penerapan strategi STP terbukti mendukung peningkatan omset penjualan sekaligus menjaga keberlangsungan dan pertumbuhan usaha Kedai Kopimoe.

## KATA PENGANTAR

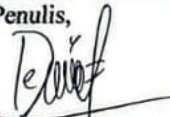
Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Strategi Segmentasi, Targeting, Positioning Dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Pada Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri)”, atas disusun sebagai kelengkapan guna memenuhi sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi (S.E). Penulis mengucapkan terima kasih, khususnya kepada beliau yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Universitas Negeri Syekh Wasil Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihah, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Syekh Wasil Kediri
3. Ibu Nilna Fauza, M.HI. selaku Kaprodi Studi Manajemen Bisnis Syariah Universitas Negeri Syekh Wasil Kediri
4. Bapak Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI selaku pembimbing I dan Bapak Moch. Zainuddin, MEI. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Syekh Wasil Kediri
6. Pihak informan lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan informasi dan pemikiran terkait skripsi ini.

Dengan ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi dapat bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Kediri, 7 Mei 2026

Penulis,



Desta Elci Uriavita

NIM. 22403102

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iiiv</b>
<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian .....	11
C. Tujuan Penelitian.....	12
D. Manfaat Penelitian.....	12
E. Penelitian Terdahulu.....	13
<b>BAB II .....</b>	<b>29</b>
<b>LANDASAN TEORI.....</b>	<b>29</b>
A. Teori Segmentasi, Targeting, Positioning.....	29
B. Omset Penjualan.....	37
<b>BAB III.....</b>	<b>46</b>
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>46</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	46
B. Kehadiran Penelitian .....	47
C. Lokasi Penelitian.....	47
D. Data dan Sumber Data.....	48
E. Prosedur Pengumpulan Data .....	49
F. Analisis Data .....	50
G. Pengecekan Keabsahan Temuan .....	52
<b>BAB IV .....</b>	<b>54</b>

<b>PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN .....</b>	<b>54</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	54
1. Sejarah Berdirinya Kedai Kopimoe.....	54
2. Visi dan Misi .....	58
3. Lokasi .....	59
4. Logo Kedai Kopimoe .....	59
5. Struktur Organisasi Kedai Kopimoe .....	61
6. Produk Yang Di Jual .....	63
B. Paparan Data.....	63
1. Strategi Segmentasi, Targeting, Positioning Yang Di Gunakan Kedai Kopimoe .....	64
2. Omset Penjualan Kedai Kopimoe .....	79
C. Temuan Penelitian .....	82
1. Strategi Segmentasi, Targeting, Positioning Yang Digunakan Oleh Kedai Kopimoe di Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri. ....	82
2. Peran strategi Segmentasi, Targeting, Positioning yang digunakan oleh Kedai Kopimoe di Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri dalam meningkatkan omset penjualan. ....	86
<b>BAB V .....</b>	<b>88</b>
<b>PEMBAHASAN .....</b>	<b>88</b>
A. Strategi segmentasi, targeting, positioning yang digunakan oleh kedai kopimoe di Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri .....	88
B. Peran strategi segmentasi, targeting, positioning yang digunakan oleh Kedai Kopimoe Jl. Soekarno Hatta No. 22, Kabupaten Kediri dalam meningkatkan omset penjualan. ....	100
<b>BAB VI .....</b>	<b>110</b>
<b>PENUTUP .....</b>	<b>110</b>
A. Kesimpulan .....	110
B. Saran .....	111
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>113</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Data Perbandingan Jumlah Pelanggan per-hari ke-3 café yang berada di Desa Sukorejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri

Tabel 1.2 Data Perbandingan 3 Cafe Yang Berada Di Lokasi Sukorejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri

Tabel 1.3 Data Omset Penjualan Kedai Kopimoe Tahun 2022-2025

Tabel 4.1 Data Informan Penelitian di Kedai Kopimoe di Desa Sukorejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri

Tabel 5.1 Data Per- Tahun Omset Penjualan Kedai Kopimoe Tahun 2022-2025

Tabel 5.2 Temuan Pertumbuhan Usaha Kedai Kopimoe

Tabel 5.3 Analisis Pengaruh Cuaca dan Waktu Pada Kedai Kopimoe

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1 Data Sumber Pertumbuhan Ekonomi Jawa Timur Tahun 2024

Gambar 1.2 Data Jumlah Fasilitas Perdagangan Kecamatan Ngasem Tahun 2025

Gambar 1.3 Data Grafik Omset Penjualan Kedai Kopimoe Tahun 2022-2025

Gambar 4.1 Profil Usaha Kedai Kopimoe Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri

Gambar 4.2 Logo Kedai Kopimoe Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri

Gambar 4.3 Daftar Menu & Harga Makanan Minuman di Kedai Kopimoe

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Surat Izin Observasi
- Lampiran 2 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 3 Dokumentasi Informan
- Lampiran 4 Lembar Konsultasi Dosen Bimbingan I
- Lampiran 5 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing II
- Lampiran 5 Daftar Riwayat Hidup