

**PERAN *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(Studi Pada Toko Bangunan Makmur Kecamatan Tanjunganom Kabupaten
Nganjuk Provinsi Jawa Timur)**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

LULUK HOSNAINI

22401084

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

**PERAN *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(Studi Pada Toko Bangunan Makmur Kecamatan Tanjunganom Kabupaten
Nganjuk Provinsi Jawa Timur)**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh :

LULUK HOSNAINI

22401084

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(Studi Pada Toko Bangunan Makmur Kecamatan Tanjunganom Kabupaten
Nganjuk Provinsi Jawa Timur)**

Ditulis Oleh

LULUK HOSNAINI

22401084

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



**Sidanatul Janah, M.H
NIP.199303162019032010**

Pembimbing II



**Toni Adhitya, M.S.A
NIP.198312082019031000**

NOTA DINAS

Kediri, 23 April 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo, Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Luluk Hosnaini
NIM : 22401084
Judul : Peran *Marketing Mix* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Toko Bangunan Makmur Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa Timur)

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.

Pembimbing I



Sidanatul Janah, M.H
NIP. 199303162019032010

Pembimbing II



Toni Adhitya, M.S.A
NIP. 198312082019031000

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 23 April 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo, Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Luluk Hosnaini
NIM : 22401084
Judul : Peran *Marketing Mix* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Toko Bangunan Makmur Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa Timur)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 22 Juni 2026 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Sidanatul Janah, M.H
NIP. 199303162019032010

Pembimbing II



Toni Adhitya, M.S.A
NIP. 198312082019031000

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Pada Toko Bangunan Makmur Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa Timur)

LULUK HOSNAINI
22401084

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Pada Tanggal 22 Juni 2020

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Adin Fadilah, ME.Sy.
NIP. 198603102019031007
2. Penguji I
Sidanatul Janah, M.H
NIP. 199303162019032010
3. Penguji II
Moch. Zainuddin, M. EI
NIP. 198310302023211007

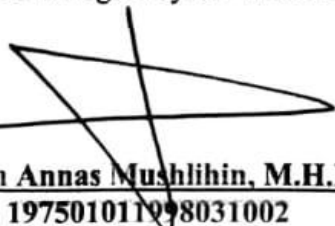
(..........)

(..........)

(..........)

Kediri, 30 Juni 2026
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri




Dekan Annas Mughlihin, M.H.I.
NIP. 197501011998031002

MOTTO

“Berjalan dalam proses dengan sabar dan tawakal kepada Allah adalah bagian dari ibadah. Apa yang hari ini diusahakan dengan sungguh-sungguh, kelak akan Allah gantikan dengan hasil yang terbaik menurut-Nya”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Pertama saya ucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat kesehatan, kekuatan, dan hidayah-Nya dalam proses penyelesaian skripsi ini. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada berbagai pihak yang telah mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tersayang, Bapak Mujiono dan Ibu Solatin, yang selalu mendo'akan dan membimbing anak-anaknya dengan penuh ketulusan dan keikhlasan, yang selalu mengusahakan yang terbaik untuk anak-anaknya terutama penulis dengan tanpa kenal lelah demi kebaikannya dimasa depan. Terimakasih juga atas nasihat yang selalu diberikan meskipun terkadang pemikiran kita tidak sejalan. Semoga tetap sehat selalu dan panjang umur untuk kedua orang tua tercinta.
2. Kakak perempuan tersayang, yang turut memberikan do'a, memberikan motivasi dan memberikan dukungan agar penulis terus berusaha dan pantang menyerah dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
3. Semua dosen UIN Syekh Wasil Kediri yang telah mengajarkan dan mendidik penulis dengan penuh rasa ikhlas dan sabar, sehingga nantinya ilmu yang didapat penulis bisa bermanfaat dan diterapkan dikehidupan mendatang.
4. Teman-teman, sahabat angkatan 2022 (Jenny, Farida, Nabilah Fitri, Nabilah Chintya, Qoyum, Ismaya, Marlisa, Sika, Saskia, Arum, Dini) dan sahabat kajian dakwah yang terus memotivasi dan menemani penulis hingga bisa menyelesaikan perjalanan penyusunan skripsi ini.
5. Terakhir semua keluarga besar dan teman-teman lainya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih telah memberikkan motivasi, semangat dan dukungan tanpa henti sehingga secara tidak langsung membantu penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

ABSTRAK

LULUK HOSNAINI. Dosen Pembimbing SIDANATUL JANAH, M.H dan TONI ADHITYA, M.S.A. Peran *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Toko Bangunan Makmur Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa Timur). Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri. 2026.

Kata Kunci: *Marketing Mix*, Volume Penjualan, Toko Bangunan

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin ketatnya persaingan usaha toko bangunan yang menuntut pelaku usaha untuk menerapkan strategi pemasaran yang tepat agar mampu meningkatkan volume penjualan. Salah satu strategi yang dapat digunakan adalah *marketing mix* yang meliputi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). TB. Makmur Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk merupakan salah satu usaha toko bangunan yang menerapkan strategi *marketing mix* dalam menjalankan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *marketing mix* pada TB. Makmur serta mengetahui peran *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini terdiri dari pemilik usaha, karyawan, dan konsumen TB. Makmur. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, sedangkan keabsahan data diuji melalui triangulasi sumber dan teknik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan *marketing mix* pada TB. Makmur telah berjalan dengan baik melalui empat unsur bauran pemasaran. Dari aspek produk, TB. Makmur menyediakan variasi produk yang lebih lengkap seperti pasir cucian dan pasir biasa, batako dengan dua kualitas, paving, semen berbagai merk, gorong-gorong, besi berbagai ukuran, dan huruk, serta memproduksi sendiri beberapa produk unggulan. Dari aspek harga, perusahaan menerapkan harga yang fleksibel dan memberikan potongan harga untuk pembelian dalam jumlah besar. Dari aspek tempat, lokasi usaha yang strategis dan adanya enam armada pengiriman mempermudah distribusi barang kepada konsumen. Dari aspek promosi, TB. Makmur memanfaatkan media sosial seperti whatsapp dan facebook serta promosi dari mulut ke mulut. Penerapan *marketing mix* terbukti mampu meningkatkan volume penjualan, yang terlihat dari meningkatnya penjualan produk batako press dan biasa dari 3.000 unit pada tahun 2021 menjadi 18.000 unit pada tahun 2025, paving segi empat dari 2.500 unit menjadi 18.000 unit, serta paving segi enam dari 2.800 unit menjadi 20.000 unit. Selain itu, peningkatan penjualan juga berdampak pada meningkatnya laba usaha dan pertumbuhan perusahaan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, sujud syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang tidak pernah berhenti memberikan nikmat dan rahmat-Nya sampai skripsi ini dapat diselesaikan dengan sempurna. Sholawat serta salam tak lupa kita ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW, nabi yang membawa kita dari jalan kegelapan menuju jalan yang terang benderang yakni agama islam. Semoga dengan membaca sholawat kita dapat memperoleh syafaatnya di hari akhir nanti, Aamiin. Skripsi ini mengungkapkan tentang Peran *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Toko Bangunan Makmur Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa Timur).

Skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri. Dalam penulisan skripsi ini, segala hambatan yang ada dapat teratasi berkat bimbingan, arahan, dan dorongan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada pihak yang membantu, terutama yang terhormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor UIN Syekh Wasil Kediri, beserta segenap jajaran wakil Rektor I,II,III.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.E.I., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah
4. Ibu Sidanatul Janah, M.H dan Bapak Toni Adhitya, M.S.A, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dorongan, dan semangat sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik.
5. Ibu Sari, selaku pemilik TB. Makmur, yang telah memberi izin penulis untuk mengadakan penelitian di perusahaan tersebut.
6. Kedua orang tua dan segenap keluarga serta orang-orang yang senantiasa mendo'akan.

7. Sahabat-sahabat di UIN Syekh Wasil Kediri, serta pihak-pihak yang terlibat yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah membantu dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan, karena itulah penulis berharap semua pihak yang membaca, agar memberikan saran dan kritik demi perbaikan pada penelitian selanjutnya.

Penulis berharap semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat bagi penulis dan bagi para pembaca umumnya.

Kediri, 23 April 2026

Penulis

Luluk Hosnaini

NIM. 22401084

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
A. Konteks Penelitian	Error! Bookmark not defined.
B. Fokus Penelitian	Error! Bookmark not defined.
C. Tujuan Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
D. Manfaat Penelitian	Error! Bookmark not defined.
E. Penelitian Terdahulu	Error! Bookmark not defined.
BAB II LANDASAN TEORI	Error! Bookmark not defined.
A. <i>Marketing Mix</i> (Bauran Pemasaran)	Error! Bookmark not defined.
B. Volume Penjualan	Error! Bookmark not defined.
1. Pengertian Volume Penjualan	Error! Bookmark not defined.
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan	Error! Bookmark not defined.
BAB III METODE PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
B. Kehadiran Penelitian	Error! Bookmark not defined.
C. Lokasi Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
D. Data dan Sumber Data	Error! Bookmark not defined.
E. Teknik Pengumpulan Data.....	Error! Bookmark not defined.
F. Analisis Data	Error! Bookmark not defined.
G. Pengecekan Keabsahan Data	Error! Bookmark not defined.

H. Tahap-Tahap Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
BAB IV PAPARAN DATA DAN PENEMUAN PENELITIAN.....	Error!
Bookmark not defined.	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	Error! Bookmark not defined.
1. Sejarah Berdirinya TB. Makmur	Error! Bookmark not defined.
2. Visi dan Misi TB. Makmur	Error! Bookmark not defined.
3. Struktur Organisasi TB. Makmur	Error! Bookmark not defined.
B. Paparan Data	Error! Bookmark not defined.
1. Strategi <i>Marketing Mix</i> pada TB Makmur	Error! Bookmark not defined.
2. Peran <i>Marketing Mix</i> Pada TB. Makmur dalam Meningkatkan Volume Penjualan.....	Error! Bookmark not defined.
C. Temuan Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
BAB V PEMBAHASAN	Error! Bookmark not defined.
A. Peran Marketing Mix pada TB. Makmur....	Error! Bookmark not defined.
B. Peran <i>Marketing Mix</i> pada TB. Makmur dalam Meningkatkan Volume Penjualan	Error! Bookmark not defined.
BAB VI PENUTUP	Error! Bookmark not defined.
A. Kesimpulan	Error! Bookmark not defined.
B. Saran- Saran	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR PUSTAKA	Error! Bookmark not defined.
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Kontribusi Sektor Perdagangan dan Pertumbuhan Ekonomi Antar Kabupaten	Error! Bookmark not defined.
Tabel 1.2 Perbandingan Aktivitas Perdagangan Antar Kecamatan di Kabupaten Nganjuk	Error! Bookmark not defined.
Tabel 1.3 Perbandingan Jumlah Konsumen Harian Toko Bangunan di Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa Timur	Error! Bookmark not defined.
Tabel 1.4 Perbandingan <i>Marketing Mix</i> Toko Bangunan di Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa Timur	Error! Bookmark not defined.
Tabel 3.1 Informan Penelitian.....	40
Tabel 4.1 Data Penjualan Produk Unggulan TB. Makmur Sebelum dan Sesudah Menerapkan <i>Marketing Mix</i>	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi TB. Makmur.....**Error! Bookmark not defined.**

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I : Pedoman Wawancara
- Lampiran II : Surat Izin Penelitian
- Lampiran III : Surat Balasan Penelitian
- Lampiran IV : Dokumentasi Penelitian
- Lampiran V : Daftar Riwayat Hidup

