

**PERAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN AYAM BROILER**

(Studi Pada UD Bumi Ayu Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri)

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh

Nadya Putri Yanuar

NIM: 20401121

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

2026

HALAMAN JUDUL

**PERAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN AYAM BROILER**

**(Studi Pada UD Bumi Ayu Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten
Kediri)**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

NADYA PUTRI YANUAR

20401121

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

**PERAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN AYAM BROILER**

**(Studi Pada UD Bumi Ayu Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten
Kediri)**

Ditulis oleh:

NADYA PUTRI YANUAR

20401121

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Yuliani, SE, MM

NIP. 198407102019032009

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE., M.M.

NIP. 197012142023212004

NOTA DINAS

Kediri, 09 Juni 2026

Lampiran : 4 (empat) lembar
Hal : Bimbingan skripsi
Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Jl. Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Nadya Putri Yanuar
NIM : 20401121
Judul : Peran Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada UD Bumi Ayu Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri)

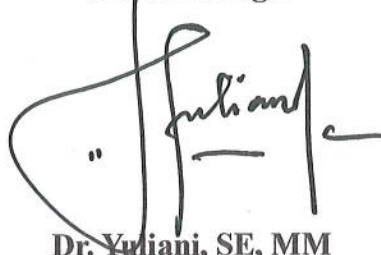
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan akhir sarjana strata satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan segera diujikan dalam sidang munaqasah.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Yuliani, SE, MM

NIP. 198407102019032009

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE., M.M.

NIP. 197012142023212004

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 09 Juni 2026

Lampiran : 4 (empat) lembar
Hal : Penyerahan skripsi
Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Jl. Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Nadya Putri Yanuar
NIM : 20401121
Judul : Peran Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada UD Bumi Ayu Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah pada tanggal 01 Juli 2026, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Yuliani, SE, MM

NIP. 198407102019032009

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE., M.M.

NIP. 197012142023212004

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN**

**(Studi Pada UD Bumi Ayu Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten
Kediri)**

Disusun Oleh:

NADYA PUTRI YANUAR

NIM: 20401121

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada 01 Juli 2026

Tim Penguji:

1. Penguji Utama

Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, MEI
NIP: 199010202019031006

(.....)

2. Penguji I

Dr. Yuliani, SE, MM
NIP. 198407102019032009

(.....)

3. Penguji II

Dijan Novia Saka, SE., M.M.
NIP. 197012142023212004

(.....)

Kediri, 08 Juli 2026



Dr. Imam Annas Mushlih, M.H.I

NIP. 197501011998031002

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Nadya Putri Yanuar

NIM : 202401121

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Kediri, 18 Juni 2026
Yang membuat pernyataan



Nadya Putri Yanuar

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillaahirrahmaanirrahim. Alhamdulillah rabbil alamin

Rasa Syukur saya ucapkan keada Allah SWT. atas limpahan Rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peran Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan” dengan baik. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan kebenaran. Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, serta bimbingan berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan hormat, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua saya, yang selalu memberikan semangat dan motivasi untuk tidak menyerah. Terima kasih atas segala cinta dan perjuangan serta doa yang dipanjatkan tanpa henti dalam setiap langkah. Segala dukungan dan pengorbanan yang diberikan menjadi kekuatan bagi penulis untuk tetap bertahan dan menyelesaikan pendidikan.
2. Kedua sahabat baik saya, Yuni Eka Pratiwi dan Elisa Bila Fitranti. yang telah menemani perjalanan saya selama masa perkuliahan. Terima kasih atas dukungan, semangat, perhatian, serta kebersamaan yang telah diberikan. Terima kasih telah menjadi tempat berbagi cerita, keluh kesah, dan berbagai pengalaman yang menjadikan perjalanan ini lebih bermakna. Kehadiran kalian menjadi salah satu bagian berharga dalam proses penyelesaian skripsi ini.
3. Untuk diri saya sendiri, terima kasih telah bertahan, berjuang, dan tidak menyerah dalam menghadapi berbagai tantangan selama masa perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas setiap usaha, kesabaran, dan kerja keras yang telah diberikan. Semoga pencapaian ini menjadi langkah awal menuju keberhasilan dan impian yang lebih besar di masa depan.

MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ

“bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya,”

(QS. An-Najm: 38)

“It always seems impossible until it's done”

(Nelson Mandela)

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT. atas limpahan rahmat, taufiq, serta hiadayah-Nya yang diberikan pada setiap makhluk, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Peran Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada UD Bumi Ayu Desa Blabak Kcamatan Kandat Kabupaten Kediri)”. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muahmmad SAW. Beserta seluruh keluarga, sahabat, dan pengikutnya sampai akhir zaman.

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam terselesainya penelitian ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Unversitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
3. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, MEI selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Unversitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
4. Ibu Dr. Yuliani, SE, MM dan Ibu Dijan Novia Saka, SE., M.M., selaku dosen pembimbing yang dengan sabar dan tidak pernah lelah memberikan masukan, bimbingan dan juga motiasi kepada penulis.
5. Seluruh dosen dan staff UIN Kediri, terkhusus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas bimbingan dan juga pelayanan ilmiahnya.
6. Pemilik UD Bumi Ayu, Ibu Henny dan Bapak Feri, beserta karyawan dan konsumen yang telah meluangkan waktunya untuk membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh keluarga yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang selalu mendorong dan memberikan dukungan sejauh ini.
8. Sahabat baik dan seluruh rekan seperjuangan Ekonomi Syariah Universitas Islam Syekh Wasil Kediri angkatan 2020 serta pihak-pihak lain yang tidak disebutkan penulis atas bantuan dan doa untuk penyelesaian skripsi ini.

Semoga Allah senantiasa memberikan balasan akan kebaikan kepada seluruh pihak dan juga pahala berlipat ganda dari-Nya, semoga karya ilmiah ini mampu memberikan manfaat bagi siapa pun yang membacanya, Amin.

Kediri, 18 Juni 2026
Penulis

Nadya Putri Yanuar

ABSTRAK

Yanuar, Nadya Putri. 2026. Peran Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada UD Bumi Ayu Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri), Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri. Pembimbing: (1) Dr. Yuliani, SE, MM dan (2) Dijan Novia Saka, SE., M.M.

Kata kunci: *Marketing Mix, Volume Penjualan, Ayam Broiler*

UD Bumi Ayu merupakan pemasok ayam broiler di Desa Blabak, Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri, yang menghadapi persaingan usaha, fluktuasi permintaan konsumen, serta ketidakstabilan harga ayam di pasar. kondisi tersebut mendorong perusahaan untuk menerapkan strategi bauran pemasaran guna mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bauran pemasaran yang diterapkan UD Bumi Ayu serta perannya dalam meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan sumber data primer dari direktur, putri pendiri, karyawan dan konsumen UD Bumi Ayu, serta data sekunder dari berbagai literatur terkait. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD Bumi Ayu menerapkan strategi bauran pemasaran (produk, harga, tempat dan promosi) dengan menyediakan ayam broiler berkualitas, menetapkan harga yang mengikuti kondisi pasar, mendukung distribusi yang efisien, serta memanfaatkan WhatsApp dan pemasaran dari mulut ke mulut sebagai media promosi. Penerapan strategi tersebut berkontribusi terhadap peningkatan volume penjualan yang mengalami kenaikan dari 614.700 kg pada tahun 2022 menjadi 695.300 kg pada tahun 2025. serta mendukung profitabilitas dan pertumbuhan usaha meskipun Perusahaan tidak menetapkan target penjualan formal.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
MOTTO	ix
KATA PENGANTAR.....	x
ABSTRAK	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	11
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
E. Penelitian Terdahulu	12
BAB II LANDASAN TEORI	16
A. Strategi Pemasaran.....	16
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	16
2. Tujuan Strategi Pemasaran.....	17
3. Komponen Strategi Pemasaran	18
B. Bauran Pemasaran	21
1. Pengertian Bauran Pemasaran.....	21
2. Elemen Bauran Pemasaran	23
C. Volume Penjualan	30
1. Pengertian Volume Penjualan	30

2. Faktor-faktor Yang Memengaruhi Volume Penjualan.....	32
3. Indikator Volume Penjualan.....	34
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	37
B. Kehadiran Peneliti	38
C. Lokasi Penelitian	38
D. Sumber Data	39
E. Teknik Pengumpulan Data.....	39
F. Analisis Data.....	41
G. Pengecekan Keabsahan Data	42
H. Tahapan Penelitian.....	44
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	45
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	45
1. Sejarah Berdirinya UD Bumi Ayu	45
2. Lokasi Usaha UD Bumi Ayu.....	46
3. Visi dan Misi UD Bumi Ayu	47
4. Struktur Organisasi UD Bumi Ayu	47
B. Paparan Data.....	49
1. Strategi Bauran Pemasaran di UD Bumi Ayu	49
2. Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UD Bumi Ayu	66
C. Temuan Penelitian	70
BAB V PEMBAHASAN	73
A. Strategi Bauran Pemasaran UD Bumi Ayu Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.....	73
B. Peran Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UD Bumi Ayu.....	80
BAB VI PENUTUP	85
A. Kesimpulan.....	85
B. Saran	87
DAFTAR PUSTAKA.....	89
LAMPIRAN.....	94

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Daftar Bisnis Supplier Ayam Broiler Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri Tahun 2025.....	6
Tabel 1.2. Strategi Bauran Pemasaran Usaha Supplier Ayam Broiler Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri Tahun 2025	7
Tabel 1.3. Catatan Volume Penjualan UD Bumi Ayu Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri Periode 2022-2025	9
Tabel 4.1. Data Rata-Rata Volume Penjualan UD Bumi Ayu	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD Bumi Ayu.....	49
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	94
Lampiran 2 Surat Izin Observasi dari UIN Syekh Wasil	97
Lampiran 3 Surat Izin Riset / Penelitian	98
Lampiran 4 Surat Balasan Penelitian	99
Lampiran 5 Daftar Konsultasi Skripsi.....	99
Lampiran 6 Dokumentasi.....	101
Lampiran 7 Daftar Riwayat Hidup.....	103