

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN
VOLUME PENJUALAN DENGAN PENDEKATAN SWOT
(STUDI PADA TOKO AZMI JAYA BRENGGOLO)**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

RIKA NUR AVITA

21401109

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

2026

HALAMAN JUDUL

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN
VOLUME PENJUALAN DENGAN PENDEKATAN SWOT
(STUDI PADA TOKO AZMI JAYA BRENGGOLO)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Untuk Memenuhi Program Sarjana

Oleh:
Rika Nur Avita
21401109

**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 MEMPERTAHANKAN
VOLUME PENJUALAN DENGAN PENDEKATAN SWOT
(STUDI PADA TOKO AZMI JAYA BRENGGOLO)**

Ditulis Oleh

RIKA NUR AVITA

21401109

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Amrul Mutagiq, M.E.I
NIP. 19760572008011013

Pembimbing II



Irfan Harmoko, M.M.
NIP. 198505122020121007

NOTA DINAS

Kediri, 23 Desember 2025

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

Assalamualaikum Wr.Wb

Memenuhi Permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa dibawah ini :

Nama : Rika Nur Avita

NIM : 21401109

Judul : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Volume Penjualan Dengan Pendekatan SWOT (Studi Pada Toko Azmi Jaya Brenggolo)

Setelah diperbaiki materi susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

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

Demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Pembimbing I



Amrul Mutagiq, M.E.I
NIP. 19760572008011013

Pembimbing II



Irfan Harmoko, M.M
NIP. 198505122020121007

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 23 Desember 2025

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

Assalamualaikum Wr.Wb

Memenuhi Permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa dibawah ini :

Nama : Rika Nur Avita

NIM : 21401109

Judul : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Volume Penjualan Dengan Pendekatan SWOT (Studi Pada Toko Azmi Jaya Brenggolo)

Setelah diperbaiki materi susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

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

Demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Pembimbing I



Amrul Mutaqin, M.E.I

NIP. 19760572008011013

Pembimbing II



Irfan Harmoko, M.M

NIP. 198505122020121007

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN
VOLUME PENJUALAN DENGAN PENDEKATAN SWOT
(STUDI PADA TOKO AZMI JAYA BRENGGOLO)

RIKA NUR AVITA

21401109

Telah diujikan di depan sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 08 Januari 2026

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. Muhammad Wildan Fawaid, MEI

NIP. 199010202019031006

2. Penguji I

Amrul Mutaqin, M.EI

NIP. 197605072008011013

3. Penguji II

Irfan Harmoko, M.M

NIP. 198505122020121007

()
()
()

Kediri, 21 Januari 2026

(Dekan) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlihah, MHI

NIP. 197501011998031002

MOTTO

“Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan) tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain)”

(Q.S Al-Insyirah: 6-8)

“Direndahkan dimata manusia, ditinggikan dimata Tuhan, *prove them wrong*”

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rika Nur Avita

NIM : 21401109

Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis berjudul "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN PENDEKATAN SWOT (STUDI PADA TOKO AZMI JAYA BRENGGOLO)" benar-benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi sebagian atau seluruhnya. Apabila di kemudian hari terbukti dan dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi dari perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 23 Desember 2025

Yang Membuat Pernyataan



Rika Nur Avita

NIM. 21401109

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil alamiin, dengan penuh rasa syukur atas rahmat dan hidayahnya Allah SWT. saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya yang sangat saya sayangi berkat doa, dukungan, dan kasih sayang yang tiada henti sehingga saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini
2. Keluarga saya yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Dosen pembimbing saya, Bapak Amrul Mutaqin, M.E.I. dan Bapak Irfan Harmoko, M.M., yang telah membimbing dan memberikan arahan dalam menyusun skripsi dengan sabar.
4. Sahabat-sahabat seperjuangan yang tak dapat saya sebutkan satu per satu, yang selalu memberikan arahan, hiburan, semangat, dan bantian doa untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Mbak Nelis Tiana dan karyawan Toko Azmi Jaya Brenggolo yang telah mengizinkan saya untuk melakukan penelitian di toko.
6. Terakhir, untuk penulis yang telah berjuang sejauh ini, bertahan dalam proses, tidak menyerah meski banyak rintangan, dan berhasil menyelesaikan apa yang telah dimulai.

ABSTRAK

RIKA NUR AVITA, 2025, Analisis Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Volume Penjualan Dengan Pendekatan SWOT (Studi Pada Toko Azmi Jaya Brenggolo) Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, Dosen Pembimbing: (1) Amrul Mutaqin, MEI. dan (2) Irfan Harmoko, M.M

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Volume Penjualan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dalam mempertahankan volume penjualan di Toko Azmi Jaya Brenggolo dan untuk mengetahui analisis strategi pemasaran dalam mempertahankan volume penjualan dengan pendekatan SWOT di Toko Azmi Jaya Brenggolo. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memperoleh data. Analisis dilakukan melalui reduksi data, penyejian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Toko Azmi Jaya Brenggolo menerapkan bauran pemasaran 4P untuk mempertahankan volume penjualannya yang terdiri dari strategi produk yang menggunakan bahan yang berkualitas, menyediakan banyak varian rasa dan toping yang bermacam-macam, menyediakan berbagai macam kue, dan satu adonan donat yang bisa dibuat menjadi berbagai macam varian roti lainnya. Strategi harga yaitu dengan harga yang terjangkau dan penawaran paket. Strategi tempat yaitu lokasinya yang strategis di tepi jalan raya. Strategi promosi, promosi dilakukan melalui media sosial whatsapp dan facebook. Melalui analisis SWOT ditemukan bahwa kekuatan (*Strength*) dari Toko Azmi Jaya adalah kualitas bahan baku, variasi produk, harga yang kompetitif, dan lokasi yang strategis. Untuk kelemahannya (*Weakness*) adalah promosi yang masih terbatas, risiko kegagalan adonan, dan ruang produksi yang sempit. Untuk peluang (*Opportunity*) usahannya ditunjang oleh tren harga jajanan yang murah, potensi mengembangkan usaha dengan membuka cabang, dan jangkauan media sosial. Sedangkan untuk ancaman (*Threats*) yang dihadapi adalah persaingan yang ketat, kenaikan harga bahan baku, dan perubahan preferensi konsumen. Berdasarkan hasil dari matrik SWOT strategi pemasaran yang sudah dijalankan di Toko Azmi Jaya yaitu meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk, mengembangkan inovasi produk, dan meningkatkan kualitas pelayanan. Sedangkan yang belum diterapkan yaitu meningkatkan pemasaran produk dengan melakukan promosi kepada konsumen dan menambah fasilitas produk.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Rasulullah Saw. yang telah membawa kita dari alam jahiliyah menuju alam yang terang menerang penuh keilmuan seperti saat ini. Penulisan tugas akhir ini disusun untuk melengkapi tugas akhir program S1 Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri. adapun judul skripsi ini adalah “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Volume Penjualan Dengan Pendekatan SWOT (Studi Pada Toko Azmi Jaya Brenggolo)”.

Dalam penulisan tugas akhir skripsi ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membimbing dan mendukung penulis baik secara moral ataupun materil selama penyusunan skripsi ini. Dengan segala kemurahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M. HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fiil. M.Hum selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Bapak Amrul Mutaqin, M.E.I., selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Irfan Harmoko, M.M. selaku dosen pembimbing II.
5. Bapak dan Ibu Dosen Ekonomi Syariah beserta para staf Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri
6. Segenap keluarga besar penulis yang selalu memberikan dukungan terutama kedua orang tua yang senantiasa tulus memberikan motivasi, doa, kasih sayang, dan pengorbanan dan perhatian yang tak terhenti.
7. Sahabat dan teman-teman yang menjadi semangat yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu namanya, terimakasih telah memberikan motivasi dan

bantuan baik secara moril maupun materil demi kelancaran dalam mengerjakan skripsi ini sehingga terselesaikan dengan baik, semoga kita selalu dilancarkan dan dimudahkan dalam mencapai cita-cita masing-masing.

8. Mbak Nelis Tiana selaku Owner dari Toko Azmi Jaya Brenggolo dan karyawannya yang telah bersedia mengizinkan saya untuk melakukan penelitian di toko.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu, kritik dan saran dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi perbaikan-perbaikan kedepannya. Penulis berharap semoga hasil penelitian ini bisa bermanfaat bagi semua pihak.

Kediri, 23 Desember 2025

Penulis



Rika Nur Avita

NIM. 21401109

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	8
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Strategi Pemasaran.....	11
1. Pengertian Strategi	11
2. Pengertian Pemasaran.....	12
3. Pengertian Strategi Pemasaran.....	12
B. Bauran Pemasaran	13
C. Volume Penjualan.....	15
1. Pengertian Volume Penjualan.....	15
2. Tujuan Penjualan.....	15
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	16
D. Analisis SWOT.....	18
1. Pengertian Analisis SWOT	18
2. Faktor-Faktor Analisis SWOT	19
3. Matrik SWOT	21
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	21
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	21

B. Kehadiran Penelitian.....	22
C. Lokasi Penelitian.....	22
D. Sumber Data	23
E. Teknik Pengumpulan Data	22
F. Analisis Data.....	26
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	27
H. Tahap – Tahap Penelitian.....	30
BAB IV PEMAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	30
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	30
1. Sejarah Singkat Toko Azmi Jaya	30
2. Lokasi	31
3. Struktur Organisasi Toko Azmi Jaya	31
B. Paparan Data.....	32
1. Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Volume Penjualan Di Toko Azmi Jaya Brenggolo	32
2. Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman Di Toko Azmi Jaya Brenggolo.....	37
C. Temuan Penelitian	43
BAB V PEMBAHASAN	43
A. Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Volume Penjualan Di Toko Azmi Jaya Brenggolo	43
B. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Volume Penjualan Dengan Pendekatan SWOT Di Toko Azmi Jaya Brenggolo	46
C. Implikasi Penelitian	64
BAB VI PENUTUP	66
A. Kesimpulan.....	66
B. Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	73

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Tabel Penjualan Azmi Jaya Tahun 2024.....	5
Tabel 2. 1 Tabel Matrik SWOT.....	21
Tabel 4. 1 Tabel Matrik SWOT Toko Azmi Jaya	42
Tabel 5. 1 Tabel Matrik SWOT.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	73
Lampiran 2 Surat Permohonan Izin/Penelitian.....	74
Lampiran 3 Surat Balasan Penelitian	75
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup	80