

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN  
(STUDI KASUS PADA DAPOER MIKAILA DI BANGKINGAN TIMUR  
KECAMATAN LAKARSANTRI SURABAYA)**

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi (S.E)



Oleh:

**AYU PERTIWI**

**9.313.158.18**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2022**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

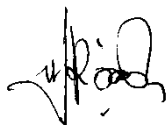
**SKRIPSI  
STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN  
(STUDI KASUS PADA DAPOER MIKAILA DI BANGKINGAN TIMUR  
KECAMATAN LAKARSANTRI SURABAYA)**

Oleh:

**AYU PERTIWI  
9.313.158.18**

**Disetujui oleh:**

Dosen Pembimbing I



Rofik Efendi, S.Kom., MM  
NIP: 196906171998031002

Dosen Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya U. S.Pd.I., M.Pd.  
NIDN: 2007048203

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 30 September 2022

Nomor :  
Lampiran :4 berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Jl. Sunan Ampel No. 07, Ngronggo, Kediri

Assalamualaikum Wr.Wb

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

Nama : Ayu Pertiwi

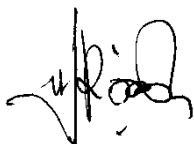
Nim : 931315818

Judul : Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Dapoer Mikaila Di Bangkingan Timur Kecamatan Lakarsantri Surabaya)

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan Dalam ujian Munaqasah.. Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kamiucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Dosen Pembimbing I



Rofik Efendi, S.Kom., MM  
NIP: 196906171998031002

Dosen Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya U. S.Pd.I., M.Pd.  
NIDN: 2007048203

## NOTA DINAS

Kediri, 3 Oktober 2022

Nomor :  
Lampiran :4 berkas  
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Jl. Sunan Ampel No. 07, Ngronggo, Kediri

Assalamualaikum Wr.Wb

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswi:

Nama : Ayu Pertiwi

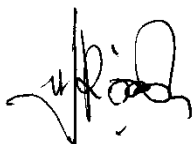
Nim : 931315818

Judul : Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Dapoer Mikaila Di Bangkingan Timur Kecamatan Lakarsantri Surabaya)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaasah yang dilaksanakan pada tanggal 15 Desember 2022 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Dosen Pembimbing I



Rofik Efendi, S.Kom., MM  
NIP: 196906171998031002

Dosen Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya U. S.Pd.I., M.Pd.  
NIDN: 2007048203

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN**  
**PENJUALAN**  
**(STUDI KASUS PADA DAPOER MIKAILA DI BANGKINGAN**  
**TIMUR KECAMATAN LAKARSANTRI SURABAYA)**

**AYU PERTIWI**  
**NIM : 931315818**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam  
Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 15 Desember 2022  
Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Andriani, SE., MM

NIP. 197301132003122001

(.....)

2. Penguji I

Rofik Efendi, S.Kom., MM

NIP: 196906171998031002

(.....)

3. Penguji II

Ulin Ni'mah Rodliya U.SPd.I.,M.Pd

NIDN: 2007048203

(.....)

Kediri, 15 Desember 2022

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr.H. Imam Abbas Mushlihin.MHI

NIP. 197501011998031002

v

v

## **MOTTO**

*Bekerjalah untuk akhiratmu seolah-olah kamu akan mati esok hari, dan  
bekerjalah untuk kehidupan duniamu seolah-olah kamu akan hidup selamanya*

**(Ali Bin Abi Thalib)**

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah SWT, serta sholawat salam saya haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kepada kedua orang tua tercinta saya, Ibu Erwahyuni dan Bapak Slamet. Terimakasih karena telah sabar menunggu skripsi saya sampai selesai, mendoakan saya setiap saat, serta memberikan dukungan dan motivasi saya saat mengalami kesusahan dan kesedihan.
2. Bapak Ibu dosen pembimbing, penguji, dan pengajar yang selama ini telah tulus meluangkan dan membantu dalam mengarahkan saya, memberikan bimbingan yang tak ternilai harganya.
3. Kepada adik saya Dwi Abdul Aziz, terimakasih karena selalu membantu saya saat sedang menyelesaikan skripsi ini sampai selesai.
4. Terimakasih kepada Ibu Rahmawati, selaku pemilik Dapoer Mikaila yang sangat membantu saya saat melakukan proses penelitian. Sampai skripsi saya dapat terselesaikan dengan baik.
5. Dan terimakasih kepada semua teman-teman Ekonomi Syari'ah angkatan 2018 yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, serta selalu memberikan semangat satu sama lain.

Semoga kebaikan dan ketulusan kalian semua mendapatkan balasan terbaik dari Allah SWT

## ABSTRAK

AYU PERTIWI, Dosen Pembimbing Rofik Efendi, S.Kom., MM dan Ulin Ni'mah Rodliya U. S.Pd.I., M.Pd. Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Dapoer Mikaila Di Bangkingan Timur Kecamatan Lakarsantri Surabaya) Program Studi Ekonomi Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri, IAIN KEDIRI, 2022.

Kata kunci : Strategi, Bauran Pemasaran, Penjualan.

Dapoer Mikaila dalam meningkatkan penjualan yaitu melakukan bauran pemasaran 7P. Dapoer Mikaila dalam setiap tahun mengalami peningkatan jumlah pemesanan produknya, sehingga mempengaruhi ke peningkatan penjualan . Tujuan dari penelitian ini yakni: 1. Untuk mengetahui bauran pemasaran Dapoer Mikaila 2. Untuk mengetahui peran bauran pemasaran Dapoer Mikaila dalam meningkatkan penjualan

Metode dalam penelitian ini menggunakan penelitian studi kasus dengan pendekatan deskriptif kualitatif, sumber data yang diperoleh dari lokasi, informan, dokumentasi, e-book. Teknik pengumpulan data yang diperoleh yakni wawancara, dokumentasi, dan observasi. Uji keabsahan data dengan melakukan perpanjangan pengamatan dan triangulasi data. Dan teknik analisis data dengan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini: 1. Bauran pemasaran Dapoer Mikaila dengan menerapkan 7P yaitu *Product, Price, Promotion, Place, People, Physical evidence*, dan *Process* sudah berjalan dengan baik, karena sudah mengalami peningkatan pemesanan setiap produknya. 2. Peran Bauran Pemasaran Dapoer Mikaila dalam meningkatkan penjualan dengan 7P dikatakan berhasil karena pada tahun 2019-2020 Dapoer Mikaila mengalami peningkatan persentase sebesar 24,03% menjadi 33,00%. Pada tahun 2020-2021 mengalami peningkatan persentase sebesar 33,00% menjadi 42,97%.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan nikmat, rahmat, dan karunia-Nya kepada, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ **STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA DAPOER MIKAILA DI BANGKINGAN TIMUR KECAMATAN LAKARSANTRI SURABAYA** “ dengan baik dan lancar.

Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah mengantarkan kita dari kegelapan menuju jalan yang terang benderang. Semoga membaca sholawat kita bisa mendapatkan syafa'at nya di hari akhir nanti, Aamiin Ya Robbal ‘ Alamiin.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak lepas dari adanya motivasi dan bimbingan dari berbagai pihak, untuk itu penulis sampaikan terimakasih yang tulus kepada semua pihak antara lain:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Imam Annas Mushlihin, M. HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN Kediri). Beserta Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE., MM. dan Ibu Dr. Andriani, SE., MM. selaku wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN Kediri).
4. Ibu Nuril Hidayati., M. Hum, selaku ketua Program Studi Ekonomi Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN KEDIRI).
5. Bapak Mohammad Bakir, S. Ag., M.Fil.I, selaku Wali Dosen yang telah membantu dan mengarahkan saya.
6. Bapak Rofik Efendi, S.Kom., MM dan Ibu Ulin Ni’mah Rodliya U. S. Pd.I., M. Pd., selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan waktu untuk bimbingan dan saran sehingga terselesaikannya skripsi ini.

7. Ibu Rahmawati selaku pemilik Dapoer Mikaila yang telah membantu kelancaran dalam penelitian.
8. Dan kedua orang tua saya beserta adik saya, yang telah memberikan doa dan dukungan sehingga skripsi saya bisa terselesaikan dengan baik.

Saya sadar masih banyak kekurangan dalam melakukan pengerjaan skripsi ini, serta dalam pembuatan. Namun saya telah berusaha semaksimal mungkin dalam melakukan tugas saya. Oleh karena itu, saran dan kritik sangat kami perlukan. Semoga pengerjaan skripsi ini bisa menambah ilmu dan pengalaman kami dalam dunia kerja.

Kediri, 19 September 2022

Ayu Pertiwi

931315818

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>II</b>
<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>III</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>IV</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>V</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>VI</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>VII</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>VIII</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>IX</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>X1</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>XIV</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>XV</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>XVI</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian .....	7
E. Penelitian Terdahulu .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Pemasaran .....	12

1. Pengertian Pemasaran .....	12
2. Strategi Bauran Pemasaran .....	15
B. Penjualan .....	20
1. Pengertian Penjualan .....	20
2. Tujuan Penjualan.....	22
3. Penjualan Menurut Pandangan Islam.....	22

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	24
B. Kehadiran Peneliti .....	24
C. Lokasi Penelitian .....	25
D. Data dan Sumber Data .....	25
E. Teknik Pengumpulan Data .....	26
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	26
G. Teknik Analisis Data.....	27
H. Tahap-Tahap Penelitian .....	28

### **BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN**

A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	30
1. Profil Usaha Dapoer Mikaila .....	30
2. Sejarah Dapoer Mikaila.....	30
3. Lokasi Dapoer Mikaila.....	31
4. Visi dan Misi Dapoer Mikaila.....	32
5. Logo Dapoer Mikaila .....	32

6. Struktur Organisasi Dapoer Mikaila .....	33
7. Produk Dapoer Mikaila .....	35
8. Sumber Daya Fisik Usaha .....	35
B. Paparan Data .....	36
C. Temuan Penelitian.....	54

## **BAB V PEMBAHASAN**

A. Bauran Pemasaran Dapoer Mikaila.....	59
B. Peran Bauran Pemasaran Dapoer Mikaila dalam Meningkatkan Penjualan .....	66

## **BAB VI PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	69
B. Saran.....	70

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>71</b>
-----------------------------	-----------

<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>74</b>
----------------------	-----------

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Usaha Makan dan Kue di Kecamatan Lakarsantri Surabaya.....	2
Tabel 1.2 Produk Dapoer Mikaila, Neng Ti, Ida, BFC, Ade Jaya, dan Dapur Online.....	3
Tabel 1.3 Data Jumlah Pemesanan Produk Dapoer Mikaila mulai tahun 2019-2021 .....	4
Tabel 1.4 Data Penjualan Dapoer Mikaila tahun 2019-2021 .....	5
Tabel 4.1 Produk Dapoer Mikaila.....	35
Tabel 4.2 Sumber daya Fisik yang dimiliki Dapoer Mikaila.....	36
Tabel 4.3 Macam Produk Dapoer Mikaila.....	39
Tabel 4.4 Harga Produk Dapoer Mikaila .....	43
Tabel 4.5 Persentase Peningkatan Pemesanan Produk Dapoer Mikaila 2019-2021 .....	53
Tabel 4.6 Data Persentase Penjualan Dapoer Mikaila tahun 2019 -2021 .....	54
Tabel 4.7 Persentase Peningkatan Pemesanan Produk Dapoer Mikaila 2019-2021 .....	57
Tabel 4.8 Data Persentase Penjualan Dapoer Mikaila tahun 2019 -2021 .....	58
Tabel 5.1 Persentase Peningkatan Pemesanan Produk Dapoer Mikaila 2019-2021 .....	67

Tabel 5.2 Data Persentase Penjualan Dapoer Mikaila tahun 2019

-2021 .....68

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 Tempat usaha Dapoer Mikaila .....	30
Gambar 4.2 Lokasi Pembuatan Produk Dapoer Mikaila.....	31
Gambar 4.3 Logo Dapoer Mikaila .....	33
Gambar 4.4 Contoh Produk Dapoer Mikaila .....	40
Gambar 4.5 Akun Instagram Dapoer Mikaila .....	44



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

Lampiran 2: Surat Izin Penelitian dari Kampus

Lampiran 3: Surat Balasan dari Dapoer Mikaila

Lampiran 4: Dokumentasi Usaha Dapoer Mikaila

Lampiran 4: Foto Dokumentasi dengan Pihak Dapoer Mikaila,

Pihak Pemasar, dan Konsumen

Lampiran 6: Lembar Konsultasi Skripsi

Lampiran 7: Daftar Riwayat Hidup