

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN  
OMZET PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID-19**

**(Studi Kasus Pada Home Industri AR Bakery Desa Garu Kecamatan Baron  
Kabupaten Nganjuk)**

**SKRIPSI**

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



Oleh:

**YURI PRASTIKA SARI**

9.313.006.18

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2022**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN  
OMZET PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID-19**

**(Studi Kasus Pada Home Industri AR Bakery Desa Garu Kecamatan Baron  
Kabupaten Nganjuk)**

Oleh:

**YURI PRASTIKA SARI**

**NIM. 9.313.006.18**

Disetujui Oleh:

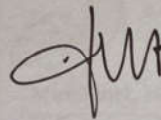
**Pembimbing I**



**Achmad Munif, SE, MM**

**NIP. 19691025 200312 1 001**

**Pembimbing II**



**Mundhori, M.E**

**NIP. 19870222 201903 1 004**

**NOTA DINAS**

Kediri, 13 Desember 2022

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Instiut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo  
Kediri

Assalamualaikum Wr.Wb

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : YURI PRASTIKA SARI

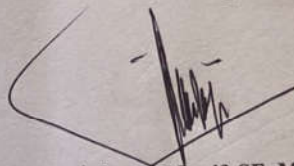
NIM : 9.313.006.18

Judul : STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM  
MEMPERTAHANKAN OMZET PENJUALAN DI  
MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus Pada Home  
Industri AR Bakery Desa Garu Kecamatan Baron  
Kabupaten Nganjuk).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan  
beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang  
Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 13 Desember 2022,  
kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

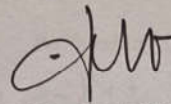
**Pembimbing I**



**Achmad Munif, SE, MM**

**NIP. 19691025 200312 1 001**

**Pembimbing II**



**Mundhori, M.E**

**NIP. 19870222 201903 1 004**

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 13 Desember 2022

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Instiut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo  
Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

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

Nama : YURI PRASTIKA SARI

NIM : 9.313.006.18

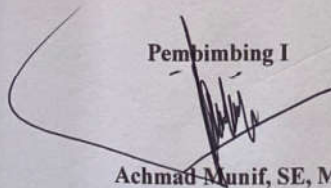
Judul : STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM  
MEMPERTAHANKAN OMZET PENJUALAN DI  
MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus Pada Home  
Industri AR Bakery Desa Garu Kecamatan Baron  
Kabupaten Nganjuk).

Setelah diperbaiki materi dan 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 kesediaan Bapak kami  
ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM

NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing II



Mundhori, M.E

NIP. 19870222 201903 1 004

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN  
OMZET PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID-19

(Studi Kasus Pada Home Industri AR Bakery Desa Garu Kecamatan Baron  
Kabupaten Nganjuk)

YURI PRASTIKA SARI

NIM : 9.313.006.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri  
(IAIN) Kediri pada tanggal 13 Desember 2022

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Amrul Mutaqin, M.EI  
NIP. 19760507 200801 1 013

(.....)

2. Penguji I

Achmad Munif, SE,MM  
NIP. 19691025 200312 1 001

(.....)

3. Penguji II

Mundhori, M.E  
NIP. 19870222 201903 1 004

(.....)

Kediri, 13 Desember 2022

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Sham Annas Mushlhin, MHI  
NIP. 19750101 199803 1 002

## MOTTO

وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مِنْ أَمْرِهِ يُسْرًا

**“Dan barangsiapa yang bertakwa kepada Allah, niscaya Allah menjadikan baginya kemudahan dalam urusannya.”**

**[Q.S Ath-Thalaq/65:4]**

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim

Dengan penuh syukur saya ucapkan kepada Allah SWT, atas segala Rahmat dan Kehendak-Nya skripsi ini dapat terselesaikan. Tak lupa shalawat serta salam kepada Rasulullah Muhammad SAW yang nantinya diharapkan syafaatnya dihari kiamat. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua sosok pahlawan didalam hidup saya Bapak Heri Setiawan dan Ibu Apriyanti, doa tulus dan ucapan terimakasih atas jasa, pengorbanan, mendidik, memberikan semangat, dukungan, dan tak pernah lelah memberikan bekal moral dan materil serta membesarkan saya dengan penuh kasih sayang.
2. Bapak/Ibu Dosen yang telah mengajarkan ilmunya, mendidik di setiap proses pembelajaran saya, sehingga saya dapat menyelesaikan salah satu tahap dalam menyongsong kehidupan yang lebih baik dan meraih cita-cita saya. Terkhusus kepada Bapak Achmad Munif, S.E, MM dan Bapak Mundhori, M.E.
3. Terimakasih kepada mas Afrian selaku pengelola home industri AR Bakery, mbak Kiki selaku admin AR Bakery, yang sangat ramah dan sangat membantu peneliti dalam menyelesaikan penelitian. Terimakasih atas ilmu pengalaman wawasan yang diberikan sehingga penyusunan skripsi dpat diselesaikan dengan baik.
4. Sahabat Troubel Makers Alda Novita Hafsari dan Sari Afrinda yang selalu menemani dan menguatkan dalam hal meraih asa, cita, dan kasih ditempat kita menuntut ilmu saat ini Kota Kediri Tercinta.
5. Untuk teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah 2018 kelas A pada khususnya, dan teman-teman seperjuanganku angkatan 2018 pada umumnya. Terimakasih atas kebersamaan dan bantuannya selama dibangku perkuliahan hingga selesainya perkuliahan ini.

## ABSTRAK

YURI PRASTIKA SARI, 2022. Dosen Pembimbing Achmad Munif, SE, MM dan Mundhori, M.E. Strategi Bauran Pemasaran Dalam Mempertahankan Omzet Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Home Industri AR Bakery Desa Garu Kecamatan Baron, Kabupaten Nganjuk). Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Inslam, Institut Agama Islam (IAIN) Kediri.

Kata Kunci: Strategi, Bauran Pemasaran, Omzet Penjualan

Dalam penelitian ini dilatarbelakangi dengan adanya pandemi Covid-19 yang membuat usaha home industri mengalami penurunan omzet penjualan. Semakin banyak dan meningkatnya para pelaku usaha home industri menimbulkan persaingan pasar yang semakin ketat dengan derasnya arus persaingan perdagangan bebas. Berdasarkan hal tersebut home industri AR Bakery menggunakan bauran pemasaran 7P untuk bisa bersaing serta mempertahankan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Bauran Pemasaran Dalam Mempertahankan Omzet Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Home Industri AR Bakery Desa Garu Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk. Fokus penelitian ini adalah : 1) Bagaimana strategi bauran pemasaran yang dilakukan home industri AR Bakery Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk. 2) Bagaimana strategi bauran pemasaran dalam mempertahankan omzet penjualan di masa pandemi Covid-19 pada home industri AR Bakery Desa Garu Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sumber data yang diperoleh berasal dari informan, situasi lokasi, serta berkas-berkas dokumentasi. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan yakni dengan wawancara, observasi, hingga dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut : 1) strategi bauran pemasaran yang dilakukan pemilik home industri AR Bakery adalah a) strategi produk, menjaga kualitas dan mempertahankan cirri khas produk, b) strategi harga, produk dijual sesuai kualitas barang, c) strategi tempat, cukup strategis, luas dan mudah dijangkau, d) strategi sumber daya manusia, memberikan pelatihan bagi karyawan baru, e) strategi bukti fisik, memberikan area yang luas serta pelayanan yang baik bagi konsumen. 2) strategi bauran pemasaran yang dilakukan untuk mempertahankan omzet penjualan di masa pandemi Covid-19 adalah dengan penerapan bauran pemasaran yang ditekankan pada *Promotion* melalui media sosial dan *Process* pelayanan yang baik dengan sistem *Delivery Order* dan pembayaran tunai maupun non tunai yang diterapkan home industri AR Bakery, secara keseluruhan telah berhasil mempertahankan usaha dan berdampak pada meningkatnya omzet penjualan.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur mendalam penulis panjatkan atas kehadiran Allah Swt yang telah memberikan berjuta-juta kenikmatan, kelimpahan, dan keberkahan yang luar biasa. Shalawat dan salam tercura atas nama Baginda Rasulullah Muhammad SAW, suri tauladan manusia sepanjang masa. *Alhamdulillahirobbil'alamin*, berkat rahmat, hidayah, dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik sebagai salah satu persyaratan memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) di IAIN Kediri.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak tantangan dan hambatan yang penulis alami, namun dengan kerja keras dan tekad yang kuat serta adanya bimbingan dan bantuan dari pihak-pihak yang turut memberikan andil, baik secara langsung maupun tidak langsung. Penulis juga mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membimbing dengan penuh sabar dan mendampingi penulis selama penyelesaian skripsi ini, antara lain:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlikhin, M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fill, MHum selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah
4. Bapak Achmad Munif, SE, MM dan Bapak Mundhori, M.E selaku dosen pembimbing yang senantiasa sabar dalam memberikan arahan, bimbingan, semangat, serta meluangkan waktunya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak dan Ibu dosen beserta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta seluruh civitas-civitas akademik IAIN Kediri.
6. Mas Afrian selaku Pengelola home industri AR Bakery, dan semua yang telah membantu kelancaran selama penelitian.
7. Kedua orang tuaku serta keluarga besar saya dan untuk semua sahabat-sahabat saya yang telah memberikan dukungan dan membantu terselesaikannya skripsi ini.

Atas semua bantuan, baik pengalaman, kebahagiaan, hingga semangat yang kalian torehkan, Jazakumullah Khairan Katsiran penulis ucapkan, semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut dapat menjadi amal shaleh serta diterima oleh Allah SWT, dan mendapat balasan yang lebih baik di dunia maupun akhirat kelak. Semoga skripsi ini bisa berguna untuk penulis maupun para pembacanya, Aamiin.

Kediri, 09 September 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Yuri Prastika Sari' in a cursive style.

YURI PRASTIKA SARI

## DAFTAR PUSTAKA

<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>i</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	9
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Manfaat Penelitian .....	10
E. Penelitian Terdahulu .....	11
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Strategi Pemasaran .....	16
1. Pengertian Strategi .....	16
2. Pengertian Pemasaran .....	16

3. Strategi Pemasaran .....	17
B. Bauran Pemasaran	
1. Pengertian Bauran Pemasaran.....	18
C. Omzet Penjualan	
1. Pengertian Omzet Penjualan .....	23
2. Faktor Penyebab Turunnya Omzet Penjualan.....	24
D. Home Industri	
1. Pengertian Home Industri .....	25
2. Karakteristik Home Industri.....	26
3. Jenis Home Industri .....	26

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	29
B. Kehadiran Peneliti.....	29
C. Lokasi Penelitian.....	30
D. Sumber Data.....	30
E. Teknik Pengumpulan Data.....	31
F. Analisis Data .....	32
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	34
H. Tahap-Tahap Penelitian .....	35

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

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	
1. Lokasi Penelitian.....	37
2. Sejarah Berdirinya Home Industri AR Bakery .....	37
3. Motto Home Industri AR Bakery.....	40
4. Struktur Organisasi Home Industri AR Bakery .....	40
5. Job Deskripsi Home Industri AR Bakery .....	41
6. Proses Produksi .....	42

B. Paparan Data	
1. Strategi Bauran Pemasaran yang dilakukan Home Industri AR Bakery Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk.....	44
2. Strategi Bauran Pemasaran Dalam Mempertahankan Omzet Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Home Industri AR Bakery Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk.....	51
C. Temuan Penelitian.....	55

## **BAB V PEMBAHASAN**

A. Strategi Bauran Pemasaran yang dilakukan Home Industri AR Bakery Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk.....	59
B. Strategi Bauran Pemasaran Dalam Mempertahankan Omzet Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Home Industri AR Bakery Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk.....	66

## **BAB VI PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	75
B. Saran.....	76

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>77</b>
-----------------------------	-----------

<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>82</b>
----------------------	-----------

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Home Industri Bakery Berdasarkan Rating dan Ulasan .....	3
Tabel 1.2 Perbandingan Home Industri AR Bakery Berdasarkan Bauran Pemasaran.....	4
Tabel 1.3 Data Penjualan AR Bakery Tahun 2017 – 2021 .....	7
Tabel 1.4 Data Omzet Penjualan AR Bakery Tahun 2017 – 2021 .....	8
Tabel 4.1 Jumlah Dusun di Desa Garu .....	38
Tabel 5.1 Harga Produk Home Industri AR Bakery Tahun 2020 – 2021 .....	62
Tabel 5.2 Tingkat Omzet Penjualan Home Industri AR Bakery Tahun 2017 – 2021 .....	73

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Peta Lokasi Home Industri AR Bakery .....	39
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Home Industri AR Bakery .....	41
Gambar 5.1 Data Omzet Penjualan Home Industri AR Bakery Tahun 2017 2021 .....	73

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Dokumentasi

Lampiran 3. Surat Izin Observasi

Lampiran 4. Surat Balasan dari Lokasi Penelitian

Lampiran 5. Bukti Konsultasi Dosen Pembimbing

Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup