

**SKRIPSI**

**ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN  
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN  
PADA GEPREK MANIA BUNGAH GRESIK**



Disusun oleh :  
LIDINUL KHAQ  
NIM : 190301112

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK  
2023**

**SKRIPSI**

**ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA GEPREK MANIA  
BUNGAH GRESIK**



Disusun oleh :  
LIDINUL KHAQ  
NIM:190301112

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK**

2023

**SKRIPSI**

**ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENUALAN PADA GEPREK MANIA  
BUNGAH GRESIK**

Disusun oleh :

**LIDINUL KHAQ**  
NIM : 190301112

Diterima dan disetujui pada tanggal : 10 Januari 2024

Mengetahui :  
Dosen Pembimbing,



**Dr. Sakaris, SE., M.S.M**  
NIP 0311.0506.119

**SKRIPSI  
ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA GEPREK  
MANIA BUNGAH GRESIK**

Oleh :  
**Lidinul Khaq**  
NIM : 190301112

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal : 18 Januari

Pembimbing I



**Dr. Sukaris, SE., M.S.M**  
NIP 0311. 0560.119

Penguji I



**Nur Cahyadi, SST, M.M**  
NIP. 11711907254

Penguji II



**Heru Baskoro, S.Sos., M.M**  
NIP. 1181.11907.249

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

  
**Dr. Tumirin, S.E., M.Si**  
NIP. 0321.0504.117

Ketua Program Studi Manajemen

  
**Elok Vilantika, S.E., M.M**  
NIP. 0321.2103.413

## PERNYATAAN ORISINILITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Lidinul Khaq  
NIM : 190301112  
Jurusan : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

### Universitas Muhammadiyah Gresik

Dengan ini menyatakan yang sebenar-benarnya bahwa :

1. Tugas akhir dengan judul “ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA GEPREK MANIA BUNGAH GRESIK” adalah hasil karya saya dan dalam naskah saya tidak terdapat karya ilmiah yang ditulis atau diterbitkan orang lain, baik sebagian maupun keseleruruhan, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.
2. Apabila ternyata di dalam naskah tugas akhir ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur **PLAGIASI**, saya bersedia **TUGAS AKHIR INI DIGUGURKAN** dan **GELAR AKADEMIK YANG TELAH SAYA PEROLEH DIBATALKAN**, serta diproses dengan ketentuan hukum yang berlaku.
3. Tugas akhir dari penelitian yang saya lakukan dapat dijadikan sebagai sumber pustaka.

Gresik, 10 Januari 2024

Yang



Lidinul Khaq

v

v

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur Kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan HidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan seminar proposal penelitian tentang “Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Geprek Mania Bungah Gresik”.

Tugas akhir ini adalah untuk memenuhi syarat dalam mencapai gelar sarjana (S1) pada fakultas ekonomi dan bisnis program studi manajemen Universitas Muhammadiyah Gresik. Dalam penyusunan seminar proposal penelitian ini peneliti perlu dukungan dari pihak – pihak yang terkait untuk kesempurnaan penelitian ini. Penulis juga menyadari dalam penyusunan seminar proposal penelitian ini banyak kekurangan dan kesalahan, mengingat kemampuan dan pengalaman yang terbatas, oleh karena itu kritik dan saran sangat diharapkan sekali dari pembaca.

Pada kesempatan ini peneliti menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang terkait yang memberikan semangat dan dorongan lebih kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan proposal penelitian ini. Peneliti mengucapkan terima kasih sebanyak – banyaknya kepada:

1. Nadhirotul Laily, S.Psi.,Ph.D. Psikolog selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Gresik yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk belajar di Universitas Muhammadiyah Gresik.
2. Dr. Tumirin, S.E.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas mengikuti program S1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
3. Elok Vilantika, S.E.,M.M selaku Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
4. Dr. Sukaris, SE., M.SM, selaku Dosen Pembimbing yang selama ini telah membimbing untuk menyelesaikan seminar proposal penelitian.
5. Mursyid Muttaqin selaku pemilik usaha kuliner Geprek Mania Bungah Gresik yang telah memberikan informasi terkait objek.

6. Orang tua, saudara dan sahabat saya yang selalu memberi dukungan secara moril maupun material.

Penulis juga menyadari masih banyak kekurangan dalam menyusun skripsi, baik dari teknik penyajian materi maupun pembahasan materi, maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna perbaikan dalam menyusun skripsi. Semoga skripsi penelitian ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan bagi pembaca.

Gresik 20 Desember 2022



Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN .....	
HALAMAN SAMPUL DALAM.....	
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iv
PERNYATAAN ORSINILITAS .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSRTRAKSI.....	xii
ABSTRACK .....	xiii
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian .....	9
1.4 Manfaat Penelitian .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Penelitian Terdahulu .....	11
2.2 Landasan Teori .....	15
2.2.1. Strategi Pemasaran .....	15
2.2.2. Volume Penjualan .....	24
2.3 Kerangka Penelitian .....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian .....	29
3.2 Lokasi Penelitian.....	30
3.3 Unit Analisis dan Informan .....	30
3.4 Sumber Data .....	31
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	31
3.6 Teknik Analisis Data.....	33
3.7 Keabsahan Data .....	34
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b>	
4.1 Gambaran Subjek Penelitian.....	36
4.2 Deskripsi Informan .....	39
4.3 Teknik Pengambilan Data .....	40
4.4 Analisis Hasil Penelitian.....	44
4.5 Reduksi Data.....	51
4.6 Penyajian Data .....	53
4.7 Verifikasi.....	54
4.8 Keabsahan Data.....	55
4.9 Interpretasi Hasil Penelitian.....	56
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1 Saran .....	59
5.2 Kesimpulan.....	59
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>61</b>



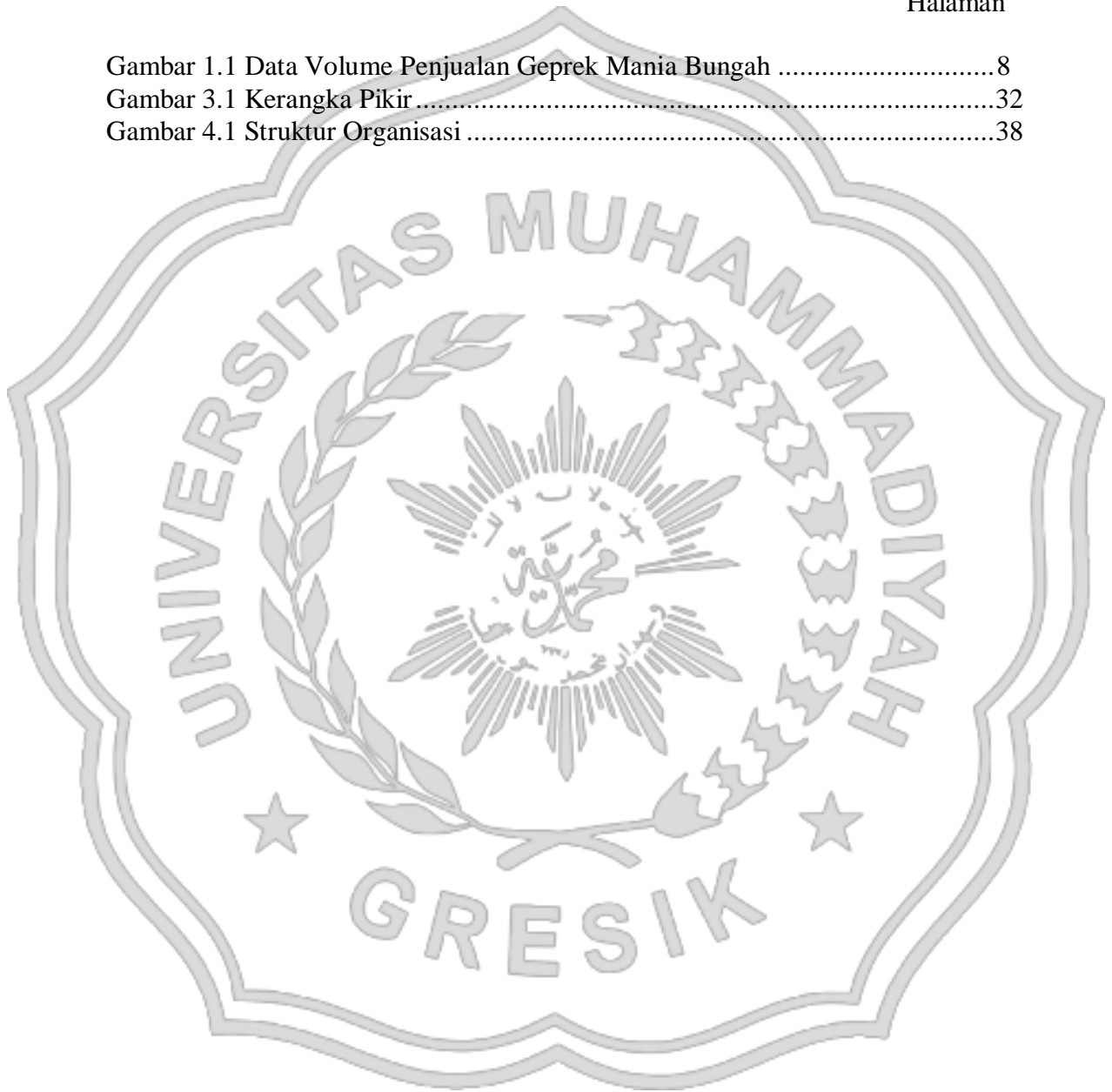
## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	12
Tabel 4.1 Daftar Nama Informan.....	40



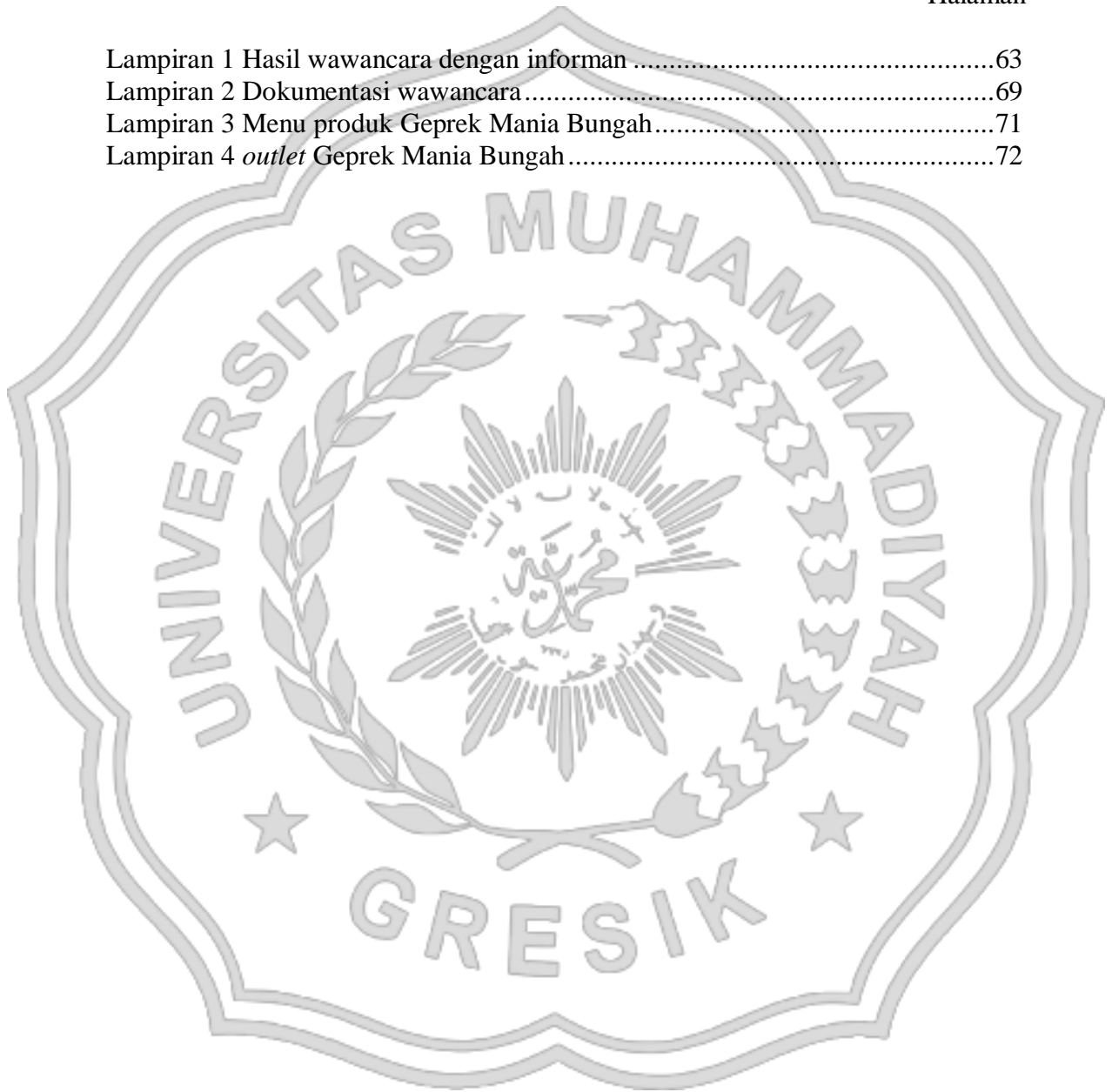
## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Data Volume Penjualan Geprek Mania Bungah .....	8
Gambar 3.1 Kerangka Pikir .....	32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi .....	38



## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Hasil wawancara dengan informan .....	63
Lampiran 2 Dokumentasi wawancara .....	69
Lampiran 3 Menu produk Geprek Mania Bungah .....	71
Lampiran 4 <i>outlet</i> Geprek Mania Bungah .....	72



Lidinul Khaq, 190301112, **Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Geprek Mania Bungah Gresik**, Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik, Desember, 2022.

## **ABTRAKSI**

Persoalan yang hendak dikaji dalam skripsi ini yaitu: Bagaimana Analisis strategi bauran pemasaran yang diterapkan di Geprek Mania Bungah Gresik dalam meningkatkan penjualan. Tujuan penelitian ini adalah untuk Mengetahui Analisis strategi bauran pemasaran yang diterapkan di Geprek Mania Bungah Gresik dalam meningkatkan penjualan.

Untuk menjawab persoalan diatas, maka peneliti menggunakan metodologi penelitian deskriptif. Penelitian yang dilakukan untuk menganalisis keadaan, kondisi atau hal yang lain yang sudah disebutkan, pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dan wawancara yang dideskripsikan dalam bentuk laporan penelitian.

Hasil temuan dan penelitian ini bahwa Geprek Mania Bungah telah mengimplementasikan strategi bauran pemasaran dengan menggunakan variabel 4P yaitu: *product*, *price*, *place* dan *promotion* yang menjadikan volume dalam penjualan Geprek Mania mengalami peningkatan volume penjualan, meningkatkan jumlah para konsumen serta dapat memberikan laba atau keuntungan bagi Geprek Mania Bungah.

**Kata kunci : Strategi, Bauran Pemasaran, Volume Penjualan**

Lidinul Khaq, 190301112, **Analysis Of Marketing Mix Strategy In Increasing Sales Volume At Geprek Mania Bungah Gresik**, Management, Architecture, Economics And Business, University Of Muhammadiyah Gresik, December, 2022.

### **ABSTRACT**

The problem to be studied in this thesis is: How to analyze the marketing mix strategy implemented at Geprek Mania Bungah Gresik in increasing sales. The purpose of this research is to determine the analysis of the marketing mix strategy implemented at Geprek Mania Bungah Gresik in increasing sales.

To answer the above questions, researchers used descriptive research methodology. Research is carried out to analyze circumstances, conditions or other things that have been mentioned, data collection is carried out by means of observation and interviews which are described in the form of a research report.

The results of these findings and research show that Geprek Mania Bungah has implemented a marketing mix strategy using the 4P variables, namely: product, price, place and promotion which makes Geprek Mania's sales volume increase, increase the number of consumers and can provide profits for Geprek Mania Bungah.

**Keywords : Strategy, Marketing Mix, Sales Volume.**

