

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN USAHA KELUARGA
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO
SEMBAKO AMANAH 2 KOTA PASURUAN**

S K R I P S I

Disusun Untuk Memenuhi Sebagian
Persyaratan Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

Disusun oleh:

FATIN IMAMAH

NPM : 2261201003107



**UNIVERSITAS MERDEKA PASURUAN
FAKULTAS EKONOMI**

2026

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Fatin Imamah
NPM : 2261201003107
Universitas : Merdeka Pasuruan
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Bauran Pemasaran Usaha Keluarga dalam
Meningkatkan Penjualan pada Toko Sembako Amanah 2
Kota Pasuruan

Pasuruan, 23 Juli 2026

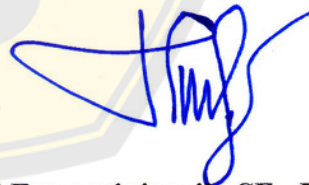
DISETUJUI DAN DITERIMA

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



(Dra. Sri Hastari, M.M.)



(Eni Erwantiningsih, SE., MM.)

Dekan Fakultas Ekonomi



(Dr. Ir. Bambang Sutikno., M.M.)

TANDA PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Telah di uji dan dipertahankan di hadapan tim penguji skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan dan dinyatakan memenuhi syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen, pada tanggal 23 Juli 2026.

TIM PENGUJI:

1. Dr. Ir. Bambang Sutikno., M.M.

1. Ketua.....

2. Dra. Sri Hastari, M.M.

2. Sekretaris.....

3. Eni Erwantiningsih, SE., MM

3. Anggota.....

Mengesahkan
Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Pasuruan

Dekan



Dr. Ir. Bambang Sutikno., M.M.

PERNYATAAN ANTI PLAGIAT (ORISINALITAS)

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fatin Imamah
NPM : 2261201003107
Alamat : Jl. Gatot Subroto, RT.4/RW.7, Kel Bukir, Kec.
Gadingrejo, Kota Pasuruan, Jawa Timur, 67138

Dengan ini menyatakan Skripsi yang berjudul :

“Analisis Bauran Pemasaran Usaha Keluarga dalam Meningkatkan Penjualan pada Toko Sembako Amanah 2 Kota Pasuruan ”

Adalah hasil kerja tulisan saya sendiri bukan hasil plagiat dari Karya Tulis Ilmiah Orang lain berupa Artikel : Thesis ataupun Disertasi.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika dikemudian hari ternyata terbukti bahwa skripsi yang kami tulis adalah hasil plagiat maka kami bersedia menerima sangsi. Dan saya bertanggung jawab secara mandiri tidak ada sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan.

Pasuruan, 23 Juli 2026

Yang Membuat



Fatin Imamah

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, atas ridho-Nya saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Analisis Bauran Pemasaran Usaha Keluarga dalam Meningkatkan Penjualan pada Toko Semboko Amanah 2”**. Skripsi dimaksudkan untuk memenuhi sebagai syarat guna memperoleh gelas Sarjana Ekonomi di Universitas Merdeka Pasuruan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak skripsi ini tidak dapat tersusun. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, kekuatan dan kesabaran kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penelitian dengan tepat waktu serta memberikan kelancaran dalam proses penulisan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Muhammad Misdram, S.kom,M.M., M.Kom Selaku Rektor Universitas Merdeka Pasuruan yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di Universitas Merdeka Pasuruan.
3. Bapak Dr. Ir. Bambang Sutikno., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan sekaligus sebagai Dosen Penguji saya, yang sudah bersedia memberikan bimbingan, arahan dan kesempatan kepada saya untuk menyelesaikan belajar ilmu pengetahuan di Fakultas Ekonomi.
4. Ibu Dra. Sri Hastari M.M Selaku dosen pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktu dalam membimbing selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Eni Erwantiningsih, SE., MM. Selaku dosen pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan saran serta masukan dalam penyusunan skripsi ini.

Serta, segenap dosen dan staff Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan yang telah mendampingi dan membantu selama proses perkuliahan.

6. Bapak Mudhofar dan Ibu Emi Susiati, selaku orang tua tercinta, beserta kakak dan adik penulis. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala doa, kasih sayang, dukungan, pengorbanan, serta motivasi yang tiada henti diberikan kepada penulis. Berkat doa dan restu kedua orang tua, penulis dapat melewati berbagai proses, hambatan, dan tantangan selama penyusunan skripsi ini. Segala bentuk dukungan tersebut menjadi kekuatan besar bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan, keberkahan, dan kebahagiaan kepada keluarga penulis.
7. Wahyu Sugianto, terima kasih telah hadir dan menjadi bagian penting dalam perjalanan hidup penulis. Terima kasih atas waktu, perhatian, doa, tenaga, pikiran, serta semangat yang selalu diberikan. Terima kasih telah menjadi tempat penulis berbagi cerita, tempat berkeluh kesah, dan sosok rumah yang selalu mampu memberikan ketenangan. Kehadiran dan dukungan yang diberikan menjadi salah satu kekuatan bagi penulis untuk terus melangkah, bertahan, dan menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak Andriansyah, selaku Pemilik Toko Amanah 2 beserta keluarga besar yang telah memberikan izin, informasi, dan kerja sama sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik.
9. Teman-teman seperjuangan yang telah memberikan dukungan dan semangat selama proses penyusunan skripsi ini. Sekaligus semua pihak yang telah

membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

10. Terakhir, Penulis mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri yang telah berjuang, bertahan, dan tidak menyerah dalam menghadapi setiap proses dan tantangan selama penyusunan skripsi ini. Terima kasih telah tetap kuat, sabar, dan percaya bahwa setiap usaha yang dilakukan akan membuahkan hasil. Semoga pencapaian ini menjadi awal dari langkah-langkah baik selanjutnya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan guna melengkapi segala kekurangan dan keterbatasan dalam penyusunan skripsi ini. Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Pasuruan, 23 Juli 2026

Fatin Imamah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
TANDA PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN ANTI PLAGIAT (ORISINALITAS).....	iv
SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN.....	v
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A.Latar Belakang	1
B.Rumusan Masalah	8
C.Tujuan Penelitian.....	8
D.Kegunaan Penelitian.....	9
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
A.Teori yang Melandasi Permasalahan.....	11
1. Pemasaran	11
2. Bauran Pemasaran	15

3. Usaha Keluarga	21
4. Penjualan.....	24
5. Analisis VRIO	30
B.Penelitian Terdahulu	40
C.Kerangka Konseptual	42
BAB III METODE PENELITIAN	45
A.Definisi Operasional Subjek Dan Objek Penelitian	45
B.Ruang Lingkup Penelitian	48
C.Lokasi Penelitian	49
D.Subjek dan Objek Penelitian.....	49
E.Jenis Data	51
F.Jenis Pengumpulan Data	52
G.Teknik Analisis Data	54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	64
A.Gambaran Umum Objek Penelitian	64
B.Pembahasan Hasil Penelitian	71
1. Analisis Bauran Pemasaran 7P pada Toko Sembako Amanah 2..	71
2. Matriks Analisis VRIO Toko Sembako Amanah 2	78
3. Hasil Analisis VRIO Toko Sembako Amanah 2 Terhadap Bauran Pemasaran 7P	81
4. Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan	89
5. Kendala dalam Meningkatkan Penjualan	91
6. Rencana Pengembangan Usaha	93

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	96
A.Kesimpulan	96
B.Saran	100

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 1 VRIO Framework	37
Tabel 2 Penelitian Terdahulu	40
Tabel 3 Definisi Operasional Subjek dan Objek Penelitian	46
Tabel 4 Matriks VRIO.....	60
Tabel 5 Matriks Analisis VRIO Toko Sembako Amanah 2.....	78



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Konseptual.....	42
Gambar 2 Peta Lokasi Toko Sembako Amanah 2 Kota Pasuruan.....	67



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 PEDOMAN PERTANYAAN WAWANCARA

LAMPIRAN 2 PERTANYAAN DAN JAWABAN WAWANCARA

LAMPIRAN 3 DOKUMENTASI WAWANCARA

LAMPIRAN 4 DOKUMENTASI POOL TOKO AMANAH 2

LAMPIRAN 5 WAKTU KEGIATAN PENELITIAN



ANALISIS BAURAN PEMASARAN USAHA KELUARGA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO SEMBAKO AMANAH 2 KOTA PASURUAN

Fatin Imamah¹, Dra. Sri Hastari², Eni Erwantiningsih³

¹Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan

^{2,3}Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan

Email: fatinimamah04@gmail.com¹, sri.hastari@gmail.com²,
enierwantiningsih@unmerpas.ac.id³

ABSTRAK

Persaingan dalam usaha perdagangan kebutuhan pokok mendorong pelaku usaha keluarga untuk mengelola strategi pemasaran dan sumber daya internal secara tepat agar mampu mempertahankan pelanggan serta meningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan bauran pemasaran 7P serta menilai kemampuan sumber daya dan kapabilitas internal Toko Sembako Amanah 2 Kota Pasuruan dalam membentuk keunggulan bersaing yang mendukung peningkatan penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Data diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha sebagai informan kunci, observasi nonpartisipan, dan dokumentasi yang diperkuat melalui triangulasi metode. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan, serta penerapan kerangka VRIO yang mencakup aspek *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *organized*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Sembako Amanah 2 telah menerapkan seluruh unsur bauran pemasaran yang meliputi produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik. Berdasarkan hasil analisis VRIO, unsur orang menjadi kompetensi inti karena memenuhi seluruh kriteria *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *organized* sehingga menghasilkan keunggulan bersaing berkelanjutan. Unsur harga dan promosi menghasilkan keunggulan bersaing sementara karena memberikan nilai dan memiliki karakteristik tertentu dalam penerapannya, tetapi masih dapat ditiru atau disamai oleh pesaing. Sementara itu, unsur produk, tempat, proses, dan bukti fisik berada pada posisi kesetaraan bersaing karena memberikan nilai bagi pelanggan, tetapi belum bersifat langka dan juga dapat diterapkan oleh usaha sejenis. Penerapan bauran pemasaran tersebut berkontribusi terhadap peningkatan penjualan secara bertahap yang terlihat dari bertambahnya volume penjualan, pendapatan, jumlah pelanggan, dan pembelian ulang. Namun, pengelolaan promosi, pencatatan penjualan, pengendalian persediaan, dan pemisahan dana usaha masih perlu ditingkatkan agar kegiatan usaha dapat dikelola secara lebih efektif dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran 7P, Usaha Keluarga, Analisis VRIO, Keunggulan Bersaing, Penjualan.