

**STRATEGI PEMASARAN PADA PENJUALAN
MEUBEL UD JP PUTRA DESA KEPUHREJO
KECAMATAN GAMPENGREJO KABUPATEN
KEDIRI DITINJAU DARI *SYARIAH MARKETING***

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

Nurul Lailatul Ayshah

9.313.197.13

PRODI EKONOMI SYARI'AH

JURUSAN SYARI'AH

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI

(STAIN) KEDIRI

2017

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN PADA PENJUALAN MEUBEL UD JP PUTRA
DESA KEPUHREJO KECAMATAN GAMPENGREJO KABUPATEN KEDIRI
DITINJAU DARI SYARIAH MARKETING

NURUL LAILATUL AYSHAH
NIM: 9.313.197.13

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Kediri pada tanggal 20 Juni 2017

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc, M. EI
NIP. 197607082006041004

(.....)

2. Penguji I

H.Qomarz Zaman, Lc, M. Pd I
NIP. 196907142001121002

(.....)

3. Penguji II

Ali Samsuri, M.EI
NIP. 197610312009011003

(.....)



HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI PEMASARAN PADA PENJUALAN MEUBEL UD JP PUTRA
DESA KEPUHREJO KECAMATAN GAMPENGREJO KABUPATEN KEDIRI
DITINJAU DARI *SYARIAH MARKETING*

NURUL LAILATUL AYSHAH

NIM. 9.313.197.13

Disetujui oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

H. Qomaruz Zaman Lc. M. Pd. I
NIP. 196907142001121002

Ali Samsuri M. EI
NIP. 197610312009011003

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN PADA PENJUALAN MEUBEL UD JP PUTRA
DESA KEPUHREJO KECAMATAN GAMPENGREJO KABUPATEN KEDIRI
DITINJAU DARI *SYARIAH MARKETING*

NURUL LAILATUL AYSHAH
NIM: 9.313.197.13

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Kediri pada tanggal 20 Juni 2017

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc, M. EI (.....)
NIP. 197607082006041004

2. Penguji I

H.Qomarz Zaman, Lc, M. Pd I (.....)
NIP.196907142001121002

3. Penguji II

Ali Samsuri, M.EI (.....)
NIP.197610312009011003

Kediri,

Ketua STAIN Kediri

Dr. Nur Chamid, M.M.
NIP. 19680714 199703 1 002

NOTA DINAS

Kediri, 07 Juni 2017

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : **Bimbingan Skripsi**
Kepada
Yth, **Bapak Ketua STAIN Kediri**
Di-
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan bapak ketua untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : NURU LAILATUL AYSHAH
NIM : 9.313.197.13
Judul:STRATEGI PEMASARAN PADA PENJUALAN MEUBEL UD JP
PUTRA DESA KEPUHREJO KECAMATAN GAMPENGREJO
KABUPATEN KEDIRI DITINJAU DARI *SYARIAH
MARKETING*

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

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

H. Qomaruz Zaman Lc. M. Pd. I
NIP. 196907142001121002

Ali Samsuri M. EI
NIP. 197610312009011003

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 21 Juni 2017

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : **Penyerahan Skripsi**
Kepada
Yth, **Bapak Ketua STAIN Kediri**
Di-
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : NURU LAILATUL AYSHAH
NIM : 9.313.197.13
Judul : STRATEGI PEMASARAN PADA PENJUALAN MEUBEL UD
JP PUTRA DESA KEPUHREJO KECAMATAN
GAMPENGREJO KABUPATEN KEDIRI DITINJAU DARI
SYARIAH MARKETING

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 20 Juni 2017, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

H.Qomarz Zaman, Lc, M. Pd I
NIP. 196907142001121002

Ali Samsuri, M.EI
NIP. 197610312009011003

MOTTO

ي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

وَاللَّهُ
نَمُ تُفْلِحُونَ

“Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.(QS Al- Jumu’ah : 10)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT, karya tulis ini saya persembahkan kepada:

Teruntk kedua orang tuaku tercinta Bapak Achmad Sayuti Ali dan Ibu Umi Nur Hidayati yang telah memberikan kasih sayang, semangat, dukungan moril maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan anaknya.

Saudara-saudaraku yang telah memberikan semangat, do'a serta memberikan motivasi kepada saya demi penyelesaian karya ini.

RA Perwanida, MI PSM Kepuhrejo, MTsN Pagu, MA Arrahmah, dan STAIN Kediri yang telah memberikan ilmu hingga saya bisa sampai tahap ini.

Sahabatku yang sudah saya anggap saudaraku sendiri Lika, Hesti, Nur Jannah, Laila, Indah, Isna, Elvin, M. Mujab yang telah membantu dan memberikan semangat demi selesainya karya ini.

Teman-temanku seperjuangan Ekonomi Syariah angkatan 2013 khususnya kelas H.

Untuk segenap pihak yang telah memberikan dukungan untukku.

ABSTRAK

NURUL LAILATUL AYSHAH, Dosen Pembimbing H. Qomaruz Zaman Lc. M. Pd. I dan Ali Samsuri, M. Ei : *Strategi Pemasaran pada Penjualan Meubel UD. JP Putra Desa Kepuhrejo Kecamatan Gampengrejo Kabupaten Kediri ditinjau dari Syariah Marketing, Ekonomi Syariah, STAIN KEDIRI, 2017.*

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, *Syariah Marketing*

Strategi Pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Strategi pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting bagi perusahaan, meubel UD JP Putra merupakan usaha yang memproduksi meubel, berdiri tahun 2002 dan pemasarannya terus mengalami perkembangan. Hal ini menjadi menarik untuk dikaji mengingat tidak banyak perusahaan lain belum lama berdiri sudah mampu memasarkan produknya dengan cepat dan luas ditinjau dari *Syariah marketing* apakah strategi pemasaran sudah sesuai. Dengan demikian yang menjadi fokus masalah yang dapat diambil adalah bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan meubel UD JP Putra. Dan bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan di UD JP Putra ini ditinjau dari *syariah marketing*.

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif, dimana kehadiran peneliti di lapangan sangat diperlukan. Peneliti menggunakan penelitian deskriptif, yaitu metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan mengintegrestasi objek sesuai dengan apa adanya yakni strategi pemasaran pada penjualan meubel di UD JP Putra ditinjau dari *syariah marketing*. Dalam proses pengumpulan data penulis menggunakan metode observasi, metode wawancara, dan metode dokumentasi.

Hasil penelitian, Strategi Pemasaran pada Penjualan Meubel di UD. JP Putra Desa Kepuhrejo Kecamatan Gampengrejo Kabupaten Kediri menerapkan segmentasi pasar, *targeting*, dan *positioning*, selain itu juga menerapkan strategi bauran pemasaran yang beberapa pokok, harga, distribusi, dan promosi yang sudah sesuai dengan kemampuan perusahaan. Sedangkan ditinjau dari *syariah marketing* meubel UD JP Putra sudah mengamalkan karakteristik *syariah marketing* yang meliputi teistis (nilai ketuhanan), etis (etika), realistis (fleksibel), dan humanistis (universal) karena dalam melaksanakan strategi pemasaran hal lain seperti segmentasi pasar, *targeting, positioning*, penetapan harga, promosi dan distribusi sudah sesuai dengan *syariah marketing*.

PEDOMAN TRANSLITERASI

1. Huruf Transliterasi

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ء	'	ض	Ḍ
ب	B	ط	Ṭ
ت	T	ظ	Ẓ
ث	Th	ع	'
ج	J	غ	Gh
ح	H	ف	F
خ	Kh	ق	Q
د	D	ك	K
ذ	Dh	ل	L
ر	R	م	M
ز	Z	ن	N
س	S	و	W
ش	Sh	ه	H
ص	Ṣ	ي	Y

2. Konsonan Rangkap

- a. Konsonan rangkap (*Shaddah*), yang bersumber dari ya' nisbah (ya' yang ditulis sebagai penunjuk sifat) ditulis coretan di atasnya.

أحمدية : ditulis *Aḥmadiyah*

- b. Konsonan rangkap yang berasal dari bukan ya' nisbah ditulis double hurufnya.

دلّ : ditulis *dalla*

3. Ta' Marbūṭ ah

a. Bila dimatikan ditulis “ah”

جماعة : ditulis *jamā'ah*

b. Bila dihidupkan karena berangkai dengan kata lain (sebagai Muḍ'af), ditulis “at”

نعمة الله : ditulis *ni'mat Allah*

زكاة الفطرة : ditulis *zakāt al-fitr*

4. Vokal Pendek

Fathah ditulis a, kasrah ditulis i, dan dammah ditulis u, masing-masing dengan huruf tunggal.

5. Vokal Panjang (madd)

a panjang ditulis ā, i panjang ditulis ī, dan u panjang ditulis ū, masing-masing dengan coretan di atas huruf a, i, dan u.

6. Bunyi Hidup Dob

Bunyi hidup dobel (*diphthong*) Arab ditranliterasikan dengan menggabung dua huruf “ay” dan “aw” masing-masing untuk (أَي) dan (أَوْ)

7. Kata Sandang Alif + Lam

Jika terdapat huruf alif+lam yang diikuti huruf qamariyah maupun diikuti huruf shamsiyah, huruf al ditulis al-

الجامعة : ditulis *al-jāmi'ah*

الشيعة : ditulis *al-shi'ah*

8. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan EYD

9. Kata dalam Rangkaian Frase dan Kalimat

Tetap konsisten dengan rumusan di atas, kata dalam rangkaian frase dan kalimat ditulis kata perkata.

شيخ الإسلام : ditulis *Shaikh al-Islam*

10. Lain-lain

Kata-kata yang sudah dibakukan dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (seperti ijmak, nash, al-Qur'an, Hadis, dll), tidak mengikuti pedoman transliterasi ini dan ditulis sebagaimana dalam kamus tersebut.

KATA PENGANTAR

Bismilahirrahmanirrahim

Alhamdulillah penulis ucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran pada Penjualan MeubelUD JP Putra Desa Kepuhrejo Kecamatan Gampengrejo Kabupaten Kediri ditinjau dari *Syariah Marketing*. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Program Studi Ekonomi Syari’ah di Jurusan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Kediri.

Dalam menyusun skripsi ini penulis tidak akan berhasil dan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Nur Chamid, MM selaku ketua STAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihin, M. HI selaku ketua Jurusan Syariah STAIN Kediri.
3. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur, Lc, M. EI selaku ketua Prodi Ekonomi Syariah STAIN Kediri.
4. Bapak H. Qomaruz Zaman Lc. M. Pd. I dan Bapak Ali Samsuri, M. EI selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan, pengarahan, dan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
5. Semua Bapak dan Ibu dosen jurusan Syariah STAIN Kediri yang telah memberikan ilmu kepada penulis.
6. Orang tua tercinta Bapak Achmad Sayuti Ali dan Ibu Umi Nur Hidayati terima kasih atas do’a dan segala yang telah kalian berikan kepada anakmu ini, hanya Allah yang bisa membalasnya.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Penulis hanya mampu

mendo'akan, semoga semua amal yang tercurahkan kepada penulis ini diterima Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan tangan terbuka dan hati lapang penulis bersedia menerima kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat dalam rangka memperluas wawasan dan cakrawala untuk berfikir bagi penulis dan juga bagi para pembaca lainnya.

Kediri, 06 Juni 2017

Penulis

NURUL LAILATUL AYSHAH

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian	8
E. Telaah Pustaka	10
BAB II: LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran.....	12
1. Definisi Strategi Pemasaran	12
2. Aspek Strategi Pemasaran.....	15
3. Strategi Bauran Pemasaran	18
B. Penjualan	22
1. Definisi Penjualan	22
2. Tujuan Penjualan.....	25

3. Fakor-faktor yang mempengaruhi Penjualan	26
C. <i>Syariah marketing</i>	27
1. Definisi <i>Syariah marketing</i>	27
2. Konsep <i>Syariah marketing</i>	28
3. Karakteristik <i>Syariah marketing</i>	29
4. Etika <i>Syariah marketing</i>	34
5. Membangun bisnis dengan Nilai-Nilai <i>Syariah</i>	41

BAB III: METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	47
B. Kehadiran Peneliti.....	47
C. Lokasi Penelitian.....	48
D. Sumber Data.....	48
E. Pengumpulan Data	49
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	51
G. Analisis Data	52
H. Tahap-Tahap Penelitian	53

BAB IV: PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	55
B. Paparan Data	55
C. Temuan Penelitian.....	64

BAB V: PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran pada Penjualan Meubel UD JP Putra di Desa Kepuhrejo Kecamatan Gampengrejo Kabupaten Kediri.....	74
B. Strategi pemasaran pada Penjualan Meubel UD JP Putra di Desa Kepuhrejo Kecamatan Gampengrejo Kabupaten Kediri ditinjau dari <i>Syariah marketing</i>	83

BAB VI: PENUTUP

A. Kesimpulan	97
B. Saran.....	98

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Daftar Konsultasi

Lampiran 2: Surat Penelitian dari STAIN Kediri

Lampiran 3: Surat Balasan dari Meubel UD JP Putra

Lampiran 4: Pedoman Wawancara

Lampiran 5: Pedoman Dokumentasi

Lampiran 6: Daftar Riwayat Hidup