

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN**  
**(Studi Kasus Nadilla Ms Glow Di Desa Pucuk Kecamatan Pucuk**  
**Kabupaten Lamongan)**

**SKRIPSI**

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



**Disusun Oleh :**

**SAFIRA ASROFIL AFIATI**  
**934101519**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**  
**2023**

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN**  
**(Studi Kasus Nadilla Ms Glow Di Desa Pucuk Kecamatan Pucuk**  
**Kabupaten Lamongan)**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada  
Institut Agama Islam Negeri Kediri  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan  
Dalam menyelesaikan program sarjana

**Oleh:**  
**SAFIRA ASROFIL AFIATI**  
**934101519**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**  
**2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN**  
**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN**  
**(Studi Kasus Nadilla MS Glow di Desa Pucuk Kecamatan Pucuk Kabupaten**  
**Lamongan)**


**SAFIRA ASROFIL AFIATI**


**934101519**

Disetujui Oleh :

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

  
**Dijan Novia Saka, SE, MM**  
**NIDN. 0714127001**

  
**Abdul Rosyid, S.Fil.L., MA**  
**NIP. 19930219 201903 1 007**

## NOTA DINAS

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kediri, 30 Mei 2023

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo

Kediri

Assalamua'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Safira Asrofil Afiati  
NIM : 934101519  
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS NADILLA MS GLOW DI DESA PUCUK KECAMATAN PUCUK KABUPATEN LAMONGAN)

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 munaqasah.


Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Pembimbing I**

  
**Dijan Novia Saka, SE, MM**  
**NIDN. 0714127001**

**Pembimbing II**

  
**Abdul Rosyid, S.Fil.I., MA**  
**NIP. 19930219 201903 1 007**

## NOTA PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kediri, 14 Juli 2023

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo

Kediri

Assalamua'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Safira Asrofil Afati  
NIM : 934101519  
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS NADILLA MS GLOW DI DESA PUCUK KECAMATAN PUCUK KABUPATEN LAMONGAN)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang telah dilakukan pada tanggal 6 Juli 2023 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Pembimbing I**



**Dijan Novia Saka, SE, MM**  
NIDN. 0714127001

**Pembimbing II**



**Abdul Rosyid, S.Fil.I., MA**  
NIP. 19930219 201903 1 007

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
(STUDI KASUS NADILLA MS GLOW DI DESA PUCUK KECAMATAN  
PUCUK KABUPATEN LAMONGAN)**

**SAFIRA ASROFIL AFIATI**

**NIM 934101519**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Kediri pada tanggal 6 Juli 2023

Tim Penguji,

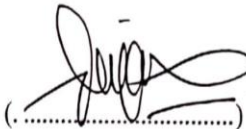
1. Penguji Utama

Nilna Fauza, M.HI  
NIP. 19861024 201503 2 003

()

2. Penguji I

Dijan Novia Saka, SE, MM  
NIDN. 0714127001

()

3. Penguji II

Abdul Rosyid, S.FilL., MA  
NIP. 19930219 201903 1 007

()

Kediri, 14 Juli 2023

Depan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



H. Imam Annas Muslih, M. HI  
NIP. 1975010111998031002

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa ayat 29).

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Safira Asrofil Afiati  
NIM : 934101519  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya dan bukan plagiat baik sebagian maupun seluruhnya. Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 25 Mei 2023  
Yang membuat pernyataan

**Safira Asrofil Afiati**  
NIM 934101519



## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya yang diberikan sehingga tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan. Terselesaikannya karya tulis yang berupa skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, yaitu Bapak Chafid dan Ibu Titik Zuliana yang selalu membimbing dan menggencarkan doa untuk anak-anaknya dengan tulus dan penuh kesabaran demi masa depan putra-putrinya.
2. Teruntuk Dosen Pembimbing Ibu Dijan Novia Saka, SE, MM dan Bapak Abdul Rosyid, S.Fil.I., MA yang dengan sabar dan tidak pernah lelah memberikan masukan yang sangat berarti dan mendukung demi terselesainya skripsi ini.
3. Teruntuk Abah Kirom dan Ama Munifah yang telah memberikan saya dukungan, nasihat, serta masukan untuk selalu semangat dalam mengerjakan skripsi ini.
4. Adikku Alan dan keluarga besar yang telah memberikan semangat, mendoakan, dan memberi dukungan penuh dalam menyelesaikan studi pendidikan ini..
5. Sahabat ku Elsa Maya yang selalu membantu, mendengarkan segala keluh kesah dan memberikan semangat dalam menyelesaikan studi pendidikan ini.
6. Teman-temanku ummu habibah 5 yaitu Azizah, Bitari, Dita dan teman-teman seperjuangan yang bersedia berbagi pengalaman, memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.

## ABSTRAK

Safira Asrofil Afiati, Dosen Pembimbing Dijan Novia Saka, SE. MM dan Abdul Rosyid, S.Fil.I., MA Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Nadilla MS Glow di Desa Pucuk Kecamatan Pucuk Kabupaten Lamongan), Provinsi Jawa Timur, Ekonomi Syariah, IAIN Kediri, 2023

Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, Meningkatkan Penjualan,

Strategi pemasaran adalah cara memperkenalkan sebuah produk kepada konsumen yang bertujuan untuk memperoleh laba yang ingin dicapai dan menjadi kunci utama keberhasilan dari suatu perusahaan. Strategi pemasaran dilakukan agar meningkatkan penjualan atau orientasi pada keuntungan. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan studi kasus Nadilla MS Glow di Desa Pucuk Kecamatan Pucuk Kabupaten Lamongan dengan rumusan masalah sebagai berikut : 1. Bagaimana Strategi Pemasaran Nadilla MS Glow?. 2. Bagaimana Strategi Pemasaran Nadilla MS Glow dalam Meningkatkan Penjualan?.

Adapun jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini merupakan penelitian lapangan karena peneliti dalam mengumpulkan data langsung dari lokasi penelitian. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Dalam memperoleh data, peneliti melakukan observasi, wawancara semiterstruktur dan dokumentasi yang kemudian dianalisis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Sedangkan sumber data dalam penelitian ini yaitu pemilik Nadilla MS Glow, admin Nadilla MS Glow, dan konsumen. Kemudian untuk memeriksa keabsahan data yang sudah dianalisis menggunakan teknik perpanjangan keikutsertaan, ketekunan pengamat, dan triangulasi data.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan Nadilla MS Glow adalah dengan menerapkan strategi bauran pemasaran 4P (*product, price, place, dan promotion*). Produk MS Glow yang dijual lengkap dan original serta harga yang ditawarkan juga terjangkau sesuai pasaran. Tempatnya yang cukup strategis dan mudah dijangkau serta promosi yang dilakukan dengan memanfaatkan media sosial. Selain pengoptimalan promosi melalui sosial media Nadilla juga menjual produknya di *marketplace* shopee dan pemberian gift atau hadiah setiap pembelian produknya. Strategi pemasaran yang diterapkan tersebut mampu meningkatkan penjualan hal ini bisa dilihat dari data penjualan yang meningkat setiap tahunnya.

## **KATA PENGANTAR**

*Bismillahirrohmanirrohim*

*Alhamdulillah* penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Nadilla MS Glow di Desa Pucuk Kecamatan Pucuk Kabupaten Lamongan).

Sholawat beserta salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya yang telah memberi jalan yang terang benerang untuk umat Islam dan seluruh alam semesta.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Maka dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihin, M. HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fil.I., M. Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Ibu Dijan Novia Saka, SE, MM selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Abdul Rosyid, S.Fil.I., M.A selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.

5. Seluruh Tenaga Dosen, Pegawai Staff Akademik, Tata Usaha khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas segala bantuan dan bimbingan selama ini.
6. Kedua orang tua dan keluargaku yang telah memberikan semangat, mendoakan, memberi perhatian dan dukungan penuh kepada penulis selama menyelesaikan studi.
7. Pemilik Nadilla MS Glow Lamongan yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Teman-teman seperjuangan Program Studi Ekonomi Syariah angkatan 2019.
9. Kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu hingga terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Kediri, 23 Mei 2023  
Penulis,

Safira Asrofil Afati

## DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS .....	iii
NOTA PEMBIMBING .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
MOTTO .....	vi
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
ABSTRAK .....	ix
KATA PENGANTAR .....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penelitian .....	8
1. Kegunaan secara teoritis .....	8
2. Kegunaan secara praktis.....	8
E. Telaah Pustaka .....	8
BAB II LANDASAN TEORI .....	13
A. Strategi Pemasaran .....	13
1. Pengertian Strategi .....	13
2. Pengertian Pemasaran .....	14
3. Strategi Pemasaran .....	15
B. Bauran Pemasaran.....	16
C. Penjualan .....	19
1. Pengertian Penjualan .....	19
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	21

3. Penjualan Menurut Pandangan Islam.....	22
BAB III METODE PENELITIAN.....	24
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	24
B. Kehadiran Peneliti.....	24
C. Lokasi.....	24
D. Sumber Data.....	25
1. Sumber Primer.....	25
2. Sumber Sekunder.....	25
E. Teknik Pengumpulan Data.....	25
1. Wawancara.....	26
2. Observasi.....	26
3. Dokumentasi.....	27
F. Analisis Data.....	27
1. Reduksi Data.....	27
2. Penyajian Data.....	28
3. Penarikan Kesimpulan.....	28
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	28
1. Keikutsertaan Peneliti.....	28
2. Ketekunan Pengamat.....	29
3. Triangulasi.....	29
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	29
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	31
A. Gambaran Umum.....	31
1. Sejarah Nadilla MS Glow.....	31
2. Visi dan Misi.....	33
3. Letak Geografis.....	33
4. Job Deskripsi.....	34
5. Produk yang Dijual.....	34
B. Paparan Data.....	37
1. Strategi Pemasaran Nadilla MS Glow.....	37
2. Strategi Pemasaran Nadilla MS Glow dalam Meningkatkan Penjualan.....	44
C. Temuan Penelitian.....	48
BAB V PEMBAHASAN.....	50

A. Strategi Pemasaran Nadilla MS Glow.....	50
B. Strategi Pemasaran Nadilla MS Glow dalam Meningkatkan Penjualan....	56
BAB VI PENUTUP .....	60
A. Kesimpulan .....	60
B. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA .....	62
LAMPIRAN.....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Shopee Nadilla MS Glow.....	47
Gambar 4. 2 Pemberian Gift/hadiah.....	47



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Outlet MS Glow Di Desa Pucuk Kecamatan Pucuk Kabupaten Lamongan Tahun 2022 .....	4
Tabel 1. 2 Data Penjualan Nadilla MS Glow Lamongan Tahun 2020-2022 .....	6
Tabel 4. 1 Data Penjualan Nadilla MS Glow Lamongan Tahun 2020-2022 .....	45
Tabel 5. 1 Data Penjualan Nadilla MS Glow Lamongan Tahun 2020-2022 .....	56

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran I Pedoman Wawancara .....	65
Lampiran II Surat Izin Penelitian .....	66
Lampiran III Surat Keterangan Penelitian .....	67
Lampiran IV Dokumentasi.....	68
Lampiran V Daftar Konsultasi Bimbingan Skripsi Dosen Pembimbing 1 .....	69
Lampiran VI Daftar Konsultasi Bimbingan Skripsi Dosen Pembimbing 2.....	70
Lampiran VII Daftar Riwayat Hidup .....	71