

**PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN KERAJINAN MARMER**

(Studi Kasus Usaha Pabrik Batu Rosy Marmer Desa Sawo Kecamatan
Campurdarat Tulungagung)

SKRIPSI



Oleh

Renny Nabela Azizy

NIM : 931332415

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
2022**

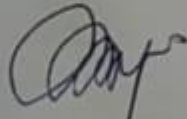
HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN KERAJINAN MARMER**
(Studi Kasus Usaha Pabrik Batu Rosy Marmer Desa Sawo Kecamatan Campurdarat
Tulungagung)

RENNY NABELA AZIZY
9.313.324.15

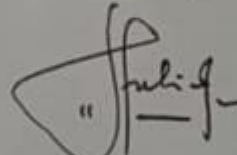
Disetujui Oleh:

Pembimbing I



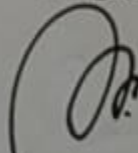
Nilna Fauza, MHI
NIP.198610242015032003

Pembimbing II



Dr. Yuliani, MM.
NIP. 198407102019032009

Penguji



Dr. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP. 197405282003122001

NOTA DINAS

Kediri, 14 Desember 2022

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo - Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

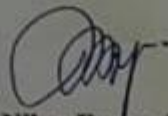
Nama : RENNY NABELA AZIZY
NIM : 9.313.324.15
Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
KERAJINAN MARMER (Studi Kasus Usaha Pabrik
Batu Rosy Marmer Desa Sawo Kecamatan
Campurdarat Tulungagung)

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.

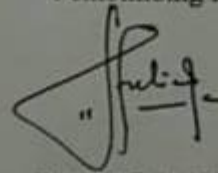
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Nilna Fauza, MHI
NIP. 198610242015032003

Pembimbing II



Dr. Yuliani, MM.
NIP. 198407102019032009

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 14 Desember 2022

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo - Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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


Nama : RENNY NABELA AZIZY
NIM : 9.313.324.15
Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
KERAJINAN MARMER (Studi Kasus Usaha Pabrik
Batu Rosy Marmer Desa Sawo Kecamatan
Campurdarat Tulungagung)

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.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

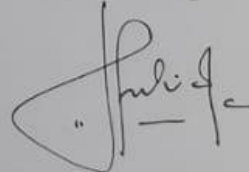
Pembimbing I



Nilna Fauza, MHI

NIP. 198610242015032003

Pembimbing II



Dr. Yuliani, MM.

NIP. 198407102019032009

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN KERAJINAN MARMER
(Studi Kasus Usaha Pabrik Batu Rosy Marmer Desa Sawo Kecamatan Campurdarat
Tulungagung)

RENNY NABELA AZIZY

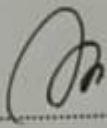
9.313.324.15

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 06 Desember 2022

Tim Penguji,

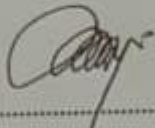
1. Penguji Utama

Dr. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP. 197405282003122001

()

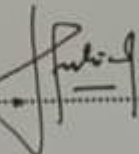
2. Penguji I

Nilna Fauza, MHI
NIP.198610242015032003

()

3. Penguji II

Dr. Yuliani, MM.
NIP. 198407102019032009

()

Kediri, 06 Desember 2022

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI

NIP.197501011998031002



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
PERPUSTAKAAN

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Renny Nabela Azizy
NIM : 931332415
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah
E-mail address : rennynabela5@gmail.com
Jenis Karya Ilmiah : Skripsi Tesis Disertasi
 Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kerajinan Marmer (Study Kasus Usaha Pabrik Batu Rosy Marmer Desa Sawo Kecamatan Campur Darat Tulungagung).

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut diatas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri,

Penulis

(Renny Nabela Azizy)

nama terang dan tanda tangan

HALAMAN MOTTO

وَمَا أَنْفَقْتُمْ مِّنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّزَاقِينَ

Dan apa saja yang kamu infakkan, Allah akan menggantinya dan Dialah pemberi rezeki yang terbaik.

Q.S. Saba' (34) : 39

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillaahirrahmaanirrahiim...

Karya tulis ini kupersembahkan untuk:

1. Teruntuk seluruh keluargaku yang tercinta, terkhusus kedua orangtua saya tercinta Ayahanda Ichwani dan Ibunda Siti Masithoh serta kakak saya Rendi Ardiansyah Saputra dan adik saya Adelia Ichtara Kholbi dan Rosalwa Ardiantita Zunaidah, yang selalu mengarahkan, membimbing, memotivasi dengan penuh kesabaran dan ketulusan dan juga sudah terus mendo'akan dengan tiada henti, hingga saya dapat tumbuh sempurna sampai saat ini. Saya bukanlah siapa-siapa jika tanpa kehadiran mereka dalam kehidupan ini.
2. Kepada dosen pembimbing Ibu Nilna Fauza, M.H.I dan Ibu Yuliani, MM yang senantiasa mengarahkan, menuntun, membimbing, mengingatkan demi terselesaikannya skripsi ini.
3. Kepada seluruh dosen Fakultas Ekonomi Bisnis Islam terkhusus di program studi Ekonomi Syariah, terimakasih banyak atas ilmu dan pengetahuan yang telah diberikan sampai saat ini.
4. Kepada semua sahabat-sahabatku dan teman-teman mahasiswa khususnya mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2015 IAIN Kediri yang tak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih atas segalanya.

ABSTRAK

Renny Nabela Azizy, Dosen Pembimbing Nilna Fauza, MHI. Dan Dr. Yuliani. MM, Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kerajinan Marmer (Studi Kasus Usaha Pabrik Batu Rosy Marmer Desa Sawo Kecamatan Campurdarat Tulungagung) Ekonomi Syariah, IAIN Kediri, 2022.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Volume Penjualan

Pemasaran merupakan suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai dengan yang lain. Pemasaran melibatkan proses perencanaan dan penetapan konsepsi, penetapan harga, promosi dan distribusi gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan individu dan organisasi. Tujuan pemasaran yang dilakukan oleh Pabrik Rosy Marmer bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran strategi pemasaran pabrik rosy marmer Tulungagung dalam meningkatkan volume penjualan. Jenis penelitian ini deskriptif kualitatif yaitu data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan laporan peneliti berupa kutipan-kutipan atau untuk memberi gambaran penyajian laporan dengan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pabrik Rosy Marmer adalah dengan menentukan segmentasi, targeting dan positioning. Untuk segmennya pabrik rosy lebih kepada masyarakat yang membutuhkan untuk hiasan dan juga bangunan, kemudian untuk targetingnya lebih kepada toko-toko bangunan. Volume penjualan Pabrik Rosy Marmer mengalami peningkatan sebagai hasil dari manajemen pemasaran yang diterapkan selama 3 tahun terakhir ini dimana Tahun 2019 terdapat 27 pesanan, Tahun 2020 terdapat 31 pesanan, Tahun 2021 terdapat 39 pesanan, dan Tahun 2022 ini sudah jalan 22 Pesanan. Pendapatan Pabrik Rosy Marmer juga mengalami peningkatan pada Tahun 2019 sampai tahun 2022. Hasil pesanan dan pendapatan tersebut dapat dikatakan bahwa volume penjualan terus meningkat, dan strategi pemasaran yang dipakai bisa mempertahankan volume penjualan di tahun berikutnya.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah penulis ucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang

berjudul “Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kerajinan Marmer (Studi Kasus Usaha Pabrik Batu Rosy Marmer Desa Sawo Kecamatan Campurdarat Tulungagung). Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Srata 1 (S1) Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN 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. H. Imam Annas Mushlihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
2. Ibu Nuril Hidayati, S.FI, M.Hum selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
3. Bapak Ibu Nilna Fauza, MHI dan Ibu Yuliani, MM selaku pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam menyusun skripsi.
4. Semua Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri yang telah memberikan ilmu kepada penulis.
5. Orang tua dan teman-teman yang memberikan do’a semangat dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi.
6. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan karya tulis ilmiah penulis Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karenanya dengan tangan terbuka dan hati lapang penulis bersedia menerima kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Kediri, 14 Desember 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN Error! Bookmark not defined.

HALAMAN MOTTO **3**

| | |
|--|-------------------------------------|
| HALAMAN PERSEMBAHAN | 7 |
| ABSTRAK..... | 8 |
| KATA PENGANTAR | 9 |
| DAFTAR ISI | 10 |
| PENDAHULUAN..... | Error! Bookmark not defined. |
| A. Konteks Penelitian | Error! Bookmark not defined. |
| B. Fokus Penelitian..... | Error! Bookmark not defined. |
| C. Tujuan Penelitian | Error! Bookmark not defined. |
| D. MANFAAT PENELITIAN | Error! Bookmark not defined. |
| E. KAJIAN TERDAHULU | Error! Bookmark not defined. |
| BAB II..... | Error! Bookmark not defined. |
| LANDASAN TEORI..... | Error! Bookmark not defined. |
| A. Pengertian Peran | Error! Bookmark not defined. |
| B. Strategi | Error! Bookmark not defined. |
| 1. Pengertian Strategi | Error! Bookmark not defined. |
| 2. Jenis- jenis Strategi | Error! Bookmark not defined. |
| a. Strategi penetrasi pasar | Error! Bookmark not defined. |
| b. Strategi pengembangan produk | Error! Bookmark not defined. |
| c. Strategi pengembangan pasar..... | Error! Bookmark not defined. |
| d. Strategi intergrasi | Error! Bookmark not defined. |
| e. Strategi diversifikasi..... | Error! Bookmark not defined. |
| C. Pengertian Pemasaran | Error! Bookmark not defined. |
| 1. Pengertian Pemasaran | Error! Bookmark not defined. |
| D. Volume Penjuala..... | Error! Bookmark not defined. |
| 1.Pengertian Penjualan..... | Error! Bookmark not defined. |
| a. Penjualan Tunai | Error! Bookmark not defined. |
| c. Diskon Penjualan..... | Error! Bookmark not defined. |

METODE PENELITIAN Error! Bookmark not defined.

- A. Pendekatan dan Jenis Penelitian **Error! Bookmark not defined.**
- B. Kehadiran Peneliti..... **Error! Bookmark not defined.**
- C. Lokasi Penelitian **Error! Bookmark not defined.**
- D. Sumber Data..... **Error! Bookmark not defined.**
- E. Metode Pengumpulan Data **Error! Bookmark not defined.**
- F. Analisis Data **Error! Bookmark not defined.**
- G. Pengecekan Keabsahan..... **Error! Bookmark not defined.**
- H. Tahap-Tahap Penelitian **Error! Bookmark not defined.**

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.... Error! Bookmark not defined.

- A. Gambaran Umum Objek Penelitian **Error! Bookmark not defined.**
- B. Paparan Data **Error! Bookmark not defined.**
- C. Temuan Penelitian **Error! Bookmark not defined.**

BAB V **Error! Bookmark not defined.**

PEMBAHASAN **Error! Bookmark not defined.**

- A. Strategi Pemasaran Di Pabrik Rosy Marmer Tulungagung.**Error! Bookmark not defined.**
 - a. *Segmentation* **Error! Bookmark not defined.**
 - b. *Targeting* **Error! Bookmark not defined.**
 - c. *Positioning* **Error! Bookmark not defined.**
- B. Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan**Error! Bookmark not defined.**

PENUTUP Error! Bookmark not defined.

- A. Kesimpulan **Error! Bookmark not defined.**

DAFTAR PUSTAKA Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

TABEL1.1 Data Pabrik Marmer Pemanding Di Campur Darat Tulungagung

TABEL 4.1 Data Penjualan Pabrik Rosy Marmer Tahun 2019-2022.....

TABEL 4.2 Data Pendapatan Pabrik Rosy Marmer Tahun 2019-2022

TABEL 5.1 Data Penjualan Pabrik Rosy Marmer .Tahun 2019-2022

TABEL 5.2 Data Pendapatan Pabrik Rosy armer Tahun 2019-2022.....