

**PERAN STRATEGI PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA TENUN IKAT RISQUNA JOYO CLUB BANDAR KIDUL
KOTA KEDIRI**

SKRIPSI



**OLEH
SUHARTINI
NIM. 931328718**

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

**PERAN STRATEGI PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA TENUN IKAT RISQUNA JOYO CLUB BANDAR KIDUL
KOTA KEDIRI**

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

Oleh
Suhartini
9.313.287.18

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

2023

HALAMAN PERSETUJUAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA
TENUN IKAT RISQUNA JOYO
CLUB BANDAR KIDUL KOTA KEDIRI

Disusun Oleh:

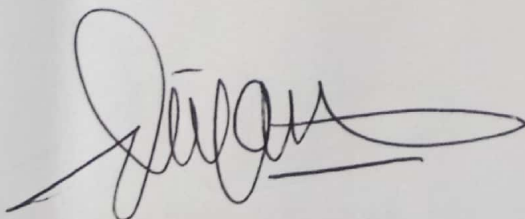
Suhartini

9.313.287.18

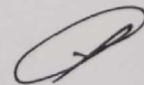
Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE,MM
NIDN.0714127001



Choiril Anam, M.El
NIDN.2029038403

NOTA DINAS

Kediri, 14 Juli 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada
Yth. 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 Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa dibawah ini:

Nama : Suhartini
NIM : 9.313.287.18
Judul : **Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Tenun Ikat Risquna Joyo Club Kota Kediri**

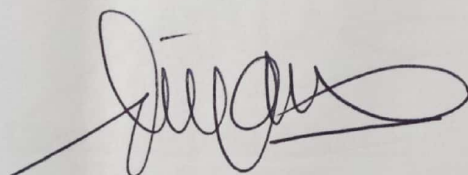
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

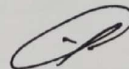
Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE, M.M
NIDN. 0714127001

Pembimbing II



Choiril Anam, M.E.I
NIDN. 2029038403

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 14 Juli 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. 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 Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa dibawah ini:

Nama : Suhartini

NIM : 9.313.287.18

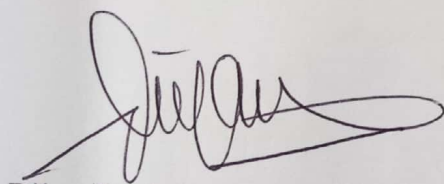
Judul : **Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Tenun Ikat Risquna Joyo Club Kota Kediri**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada 4 Juli 2023, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE, M.M
NIDN. 0714127001

Pembimbing II



Choiril Anam, M.E.I
NIDN. 2029038403

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH PENGETAHUAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH
MENABUNG DI BANK SYARIAH
(Studi pada Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Kediri Angkatan 2018)

ISNAINI AINUN MUTHOHAROH
9314.129.18

Telah diujikan di depan Sidang Maaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 06 Juli 2023

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dijan Novia Saka SE, MM.
NIDN. 0714127001

(.....)

2. Penguji I

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE., MM.
NIP. 19740528 200312 2 001

(.....)

3. Penguji II

Ulfi Dina Hamida, M.Pd.
NIDN. 2021029005

(.....)

Kediri, 10 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Kediri



Dr. H. Imam Anas Muslih M.HI.
NIP. 19750101 199803 1 002

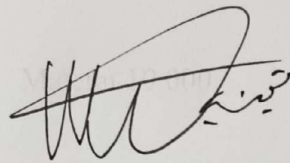
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Suhartini
NIM : 9.313.287.18
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya. Apabila dikemudian 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, 7 Juli 2023
Yang membuat pernyataan



Suhartini

MOTTO

من جدّ وجد

“Siapa Yang Bersungguh-Sungguh Pasti Berhasil”

من صبر ظفر

“Siapa Yang Bersabar Pasti Beruntung”

من يزرع يحصد

“Siapa Yang Menanam Pasti Memanen”

Halaman Persetujuan

PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA TENUN IKAT RISQUNA JOYO
CLUB BANDAR KIDUL KOTA KEDIRI

Disusun Oleh:

Suhartini

9.313.287.18

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dijan Novia Saka, SE,MM
NIDN.0714127001

Choiril Anam, M.EI
NIDN.2029038403

NOTA DINAS

Kediri, 14 Juli 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. 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 Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa dibawah ini:

Nama : Suhartini

NIM : 9.313.287.18

Judul : **Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Tenun Ikat Risquna Joyo Club Kota Kediri**

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

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dijan Novia Saka, SE, M.M
NIDN. 0714127001

Choiril Anam, M.E.I
NIDN. 2029038403

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 14 Juli 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada

Yth. 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 Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa dibawah ini:

Nama : Suhartini
NIM : 9.313.287.18

Judul : **Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Tenun Ikat Risquna Joyo Club Kota Kediri**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada 4 Juli 2023, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dijan Novia Saka, SE, M.M
NIDN. 0714127001

Choiril Anam, M.E.I
NIDN. 2029038403

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA TENUN IKAT RISQUNA JOYO
CLUB BANDAR KIDUL KOTA KEDIRI

Suhartini

9.313.287.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kediri pada Selasa, 4 Juli 2023

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Dr. Binti Mutafarida, SE., M.EI (.....)
NIDN.2104108403
2. Penguji I
Dijan Novia Saka, SE,MM (.....)
NIDN.0714127001
3. Penguji II
Ning Purnama Sariati, M.EI (.....)
NIDN.2028128701

Kediri, 14 Juli 2023
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H Imam Annas Mushlihin, HMI
NIP. 197501011998031002

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Suhartini
NIM : 9.313.287.18
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya. Apabila dikemudian 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, 7 Juli 2023
Yang membuat pernyataan

Materai 10.000

Suhartini

MOTTO

من جدّ وجد

“Siapa Yang Bersungguh-Sungguh Pasti Berhasil”

من صبر ظفر

“Siapa Yang Bersabar Pasti Beruntung”

من يزرع يحصد

“Siapa Yang Menanam Pasti Memanen”

HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Lantunan al-fatihah beriring sholat dalam setiap sholatku, menandakan doa dalam syukur yang tiada terkira, terima kasihku untukmu. Kupersembahkan sebuah karya kecil ini untuk ayahanda dan ibundaku tercinta, yang tiada pernah hentinya selama ini memberiku semangat, doa, dorongan, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tak tergantikan hingga aku selalu kuat menjalani setiap rintangan yang ada didepanku.

Ayah... ibu... terimalah bukti kecil ini sebagai kado keseriusanku untuk membalas semua pengorbananmu. Dalam hidupmu demi hidupku kalian ikhlas mengorbankan segala perasaan tanpa kenal lelah, dalam lapar berjuang separuh nyawa hingga segalanya. Maafkan aku yang masih menjadi beban keluarga.

Dalam setiap doaku seraya tangan ini menengadah dan ku panjatkan semoga Allah selalu memberikan ridho-Nya kepada kita semua, terimakasih Ya Allah kau tempatkan aku diantara dua malaikatmu yang tanpa lelah selalu mendidikku, membimbingku dan mengajakku kepada hal-hal yang baik. Ya Allah berikanlah syurgamu untuk mereka dan jauhkan mereka dari panasnya api neraka.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Tenun Ikat Risquna Joyo Club Bandar Kidul Kota Kediri.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri
2. Dr. H. Imam Annas Muslih, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Nuril Hidayati, S.Fil.1, M.Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah
4. Dijan Novia Saka, SE, MM dan Choiril Anam, MEI selaku dosen pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan motivasi dalam penyelesaian skripsi.
5. Bapak Heri Tri Santoso, selaku pemilik Tenun Ikat Risquna Joyo Club
6. Almarhum Bapak Ponimin dan Almarhumah Mama Turiyem, selaku orang tua yang telah membesarkan dan senantiasa memberikan dukungan kepada penulis dalam menjalani kehidupan.

7. Ayah Iwan dan Ibu Katini, selaku orang tua kedua yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan studi.
8. M. Rahmad, Fathur Rohman, M. Ridwan dan Miftah Hul Husna selaku keluarga yang selalu memberikan kasih sayang sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman-teman cantik Griya Sholihah yang selalu memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman seangkatan tahun 2018, khususnya Ekonomi Syariah dan berbagai pihak yang tidak dapat disebut satu persatu, yang telah memberikan motivasi dan dukungan moril sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis hanya mampu mendoakan, semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. dan Semoga karya tulis ini bermanfaat bagi penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya. Amin.

Kediri, 14 Juli 2023
Penulis,

Suhartini
NIM. 9313.287.18

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN PERNYATAAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	13
C. Tujuan Penelitian.....	13
D. Manfaat Penelitian.....	13
E. Telaah Pustaka.....	14

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran	20
1. Pengertian Strategi	20
2. Pengertian Pemasaran	21
3. Pengertian Strategi Pemasaran	22
B. Peran Strategi Pemasaran	23
1. Bauran Pemasaran	23
2. Penjualan.....	25
3. Keadaan Organisasi Perusahaan	26
4. Keadaan Pasar.....	26
5. Modal	26
6. Faktor lain	27
C. Etika Bisnis Islam	28

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	32
B. Kehadiran Peneliti	34
C. Lokasi Penelitian	35
D. Sumber Data	35
E. Teknik Pengumpulan Data	37
F. Teknik Analisis Data	40

G. Pengecekan Keabsahan Data.....	41
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	45

BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian.....	46
1. Sejarah dan profil Tenun Ikat Risquna Joyo Club	46
2. Logo, Visi, Misi dan Tujuan usaha UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club.....	48
3. Lokasi Penelitian	50
4. Struktur Organisasi Tenun Ikat Risquna Joyo Club.....	50
5. Produk di Tenun Ikat Risquna Joyo Club Bandar Kidul Kediri	52
6. Mekanisme Pembuatan Kain UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club	54
7. Jam kerja di UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club	55
8. Etika Bisnis Yang Diterapkan Oleh UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club	60
B. Paparan Data Penelitian	57
1. Strategi Pemasaran Tenun Ikat Risquna Joyo Club Bandar Kidul Kota Kediri.....	57
2. Peran Strategi Pemasaran Tenun Ikat Risquna Joyo Club Bandar Kidul Kota Kediri dalam Meningkatkan Penjualan	64
C. Temuan Penelitian.....	66

BAB V PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Tenun Ikat Risquna Joyo Club Bandar Kidul Kota Kediri.....	77
B. Peran Strategi Pemasaran Tenun Ikat Risquna Joyo Club Bandar Kidul Kota Kediri dalam Meningkatkan Penjualan	82

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan.....	88
B. Saran.....	89

DAFTAR PUSTAKA	91
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN-LAMPIRAN	95
--------------------------------	-----------

DAFTAR RIWAYAT HIDUP	112
-----------------------------------	------------

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar UMKM Pengrajin Tenun Ikat	3
Tabel 1.2 Perbandingan UMKM Pengrajin Tenun Ikat.....	5
Tabel 1.3 Data Penjualan Tenun Ikat Tahun 2022	12
Tabel 3.1 Data Subjek Penelitian	35
Tabel 4.1 Struktur Organisasi	41
Table 4.2 Daftar Pameran Yang Pernah Diikut	49
Tabel 4.3 Data Penjualan Tenun Ikat Secara <i>Offline</i>	50
Tabel 4.4 Data Penjualan Tenun Ikat Secara <i>Online</i>	51
Table 4.5 Data penjualan Tenun Ikat Pada Tahun 2016 – 2022.....	52
Tabel 4.6 Daftar Harga Produk Tenun Ikat	56
Tabel 4.7 Produk Yang Dijual Belikan.....	58
Tabel 4.8 Data Peningkatan Penjualan Per Tahun.....	65
Tabel 5.1 Data Peningkatan Penjualan Per Tahun.....	75

DAFTAR GAMBAR

4.1 Gambar Logo UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club 39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	85
Lampiran 2 Hasil Wawancara	87
Lampiran 3 Surat Izin Observasi	91
Lampiran 4 Balasan surat Observasi	92
Lampiran 5 Surat Izin Skripsi.....	93
Lampiran 6 Surat Keterangan Penelitian	94
Lampiran 7 Dokumentasi	95
Lampiran 8 Lembar Bimbingan.....	101

ABSTRAK

SUHARTINI, Dosen Pembimbing Dijan Novia Saka, SE,MM dan Choiril Anam,M.EI, Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Tenun Ikat Risquna Joyo Club Bandar Kidul Kota Kediri, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2023.

Kata kunci: Peran Strategi, Penjualan, Tenun Ikat

Strategi pemasaran ialah pondasi utama dari keberhasilannya sebuah perusahaan, dapat diketahui dari hasil penelitian ini segala macam jenis pemasaran yang dilakukan dengan ketekunan pasti akan memberikan hasil yang baik pula. Meskipun UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club sempat mengalami penurunan penjualan karena pandemic Covid 19, namun dapat kembali meningkatkan penjualannya setelah melakukan pemasaran secara *online*. Dalam melakukan pemasaran produk UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club selalu melakukan secara maksimal sehingga UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club dapat melewati masa-masa penurunan penjualan dan dapat kembali meningkatkan penjualannya. Maka dari itu tujuan dari penelitian ini ialah untuk mempelajari lebih dalam mengenai peran strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan dan segala faktor-faktor yang dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Peneliti juga berfokus pada hubungan yang dikembangkan oleh UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club dalam menjaga loyalitas dan hubungan baik dengan para konsumennya.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan atau *field research*, dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif. Dalam memperoleh sebuah data, peneliti melakukan observasi, wawancara terstruktur, dan dokumentasi yang kemudian di analisis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari Pemilik, Karyawan, Konsumen UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club. Dan pada tahap pemeriksa keabsahaan data penelitian ini menggunakan Teknik ketekunan pengamatan, perpanjangan pengamatan, dan triangulasi data.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran sangat memiliki peran dalam meningkatkan penjualan pada UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club. Dengan menggunakan studi observasi dapat dilihat dari penambahan jumlah karyawan, penambahan hasil produksi kain, serta penambahan total penjualan pertahun sejak Tahun 2016 sampai dengan Tahun 2022. Penjualan dapat mengalami peningkatan karena adanya pembaharuan strategi pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Tenun Ikat Risquna Joyo Club yang tadinya hanya pemasaran *offline* saja kini sudah menggunakan metode *online* juga. Peningkatan penjualan ini sangat signifikan pada tahun 2020 ke 2021 dimana tingkat penjualan meningkat 100%.