

**PERAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN**

(Studi Kasus Seblak Incezz Jl. Sumber Jiput No. 59 Rejomulyo Kota Kediri)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

AFIFAH IBTIHAL ALMAS

9313.131.18

931313118

PROGAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2023

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PERAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME

PENJUALAN

(Studi Kasus Seblak Incezz Jl. Sumber Jiput No. 59 Rejomulyo Kota Kediri)

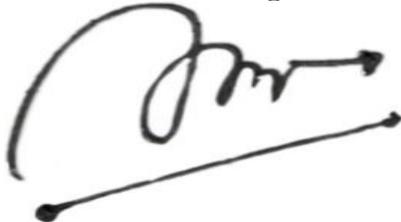
Ditulis Oleh :

AFIFAH IBTIHAL ALMAS

9313.131.18

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawati,SE, M.M
NIP : 19740528 200312 2 001

Pembimbing II



Arif Zunaidi, SHI,M.EI
NIDN : 2007048202

NOTA DINAS

Kediri, 10 Oktober 2023

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

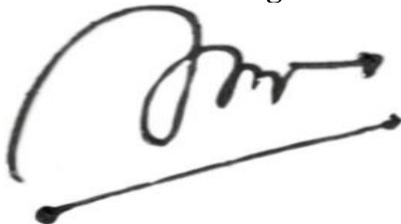
Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Afifah Ibtihal Almas
NIM : 9313.131.18
Judul : Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan
Volume Penjualan (Studi Kasus Seblak Incezz Jl.
Sumber Jiput No. 59 Rejomulyo Kota Kediri).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilakukan pada tanggal 2 Oktober 2023 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawati, SE, M.M
NIP : 19740528 200312 2 001

Pembimbing II



Arif Zunaidi, SHI, M.EI
NIDN : 2007048202

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 9 Oktober 2023

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

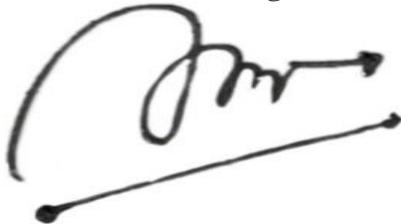
Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Afifah Ibtihal Almas
NIM : 9313.131.18
Judul : Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan
Volume Penjualan (Studi Kasus Seblak Incezz Jl.
Sumber Jiput No. 59 Rejomulyo Kota Kediri).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilakukan pada tanggal 2 Oktober 2023 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawati, SE, M.M
NIP : 19740528 200312 2 001

Pembimbing II



Arif Zunaidi, SHI, M.EI
NIDN : 2007048202

HALAMAN PENGESAHAN

**Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan
(Studi Kasus Seblak Incezz Jl. Sumber Jiput No. 59 Rejomulyo Kota Kediri)**

AFIFAH IBTIHAL ALMAS

9313.131.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
pada tanggal 2 Oktober 2023

Tim Penguji

- 1 **Penguji Utama**
Sri Anugrah Natalina, SE, MM
NIP. 19771225 200901 2 006
- 2 **Penguji 1**
Dr. Hj. Naning Fatmawati, SE, M.M
NIP : 19740528 200312 2 001
- 3 **Penguji 2**
Arif Zunaidi, SHI, M.EI
NIDN : 2007048202



Kediri, 9 Oktober 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri



Drs. H. Imam Anas Muslih, MHI
NIP. 197501011998031002



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

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Afifah Ibtihal Almas

NIM : 9313.131.18

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

E-mail address : afifahbima99@gmail.com

Jenis Karya Ilmiah : Skripsi Tesis Disertasi
 Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Seblak Incezz Jl. Sumber Jiput No. 59 Rejomulyo Kota Kediri).

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, 18 Desember 2023
Penulis

(Afifah Ibtihal Almas)
nama terang dan tanda tangan

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

Hai sekalian manusia, bertakwalah kepada Tuhan-mu yang telah menciptakan kamu dari seorang diri, dan dari padanya[263] Allah menciptakan isterinya; dan dari pada keduanya Allah memperkembang biakkan laki-laki dan perempuan yang banyak. dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain dan (peliharalah) hubungan silaturrahim. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu.

(QS. An-Nisa ayat 29)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, Puji Syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, nikmat serta karunia-Nya, sehingga saya dalam melaksanakan karya tulis ini, dengan kekuatan doa yang selalu mengiringi langkah saya, dengan ungkapan terimakasih yang amat besar saya persembahkan skripsi ini kepada :

1. Kedua orang tua saya yaitu Almarhum Bapak Widi Hartoyo dan Ibu Rini Panca Dewi yang sangat saya cintai, yang telah senantiasa memberikan dukungan dan doa kepada saya.
2. Kepada yang terhormat Dosen Pembimbing Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawati, SE. M.M dan Bapak Arif Zunaidi,SHI, M.EI yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam mengerjakan skripsi.
3. Bima Arumansyah yang telah membantu dan mensupport dengan semua dukungan demi kelancaran skripsi saya.
4. Untuk para sahabat-sahabatku yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat, doa dan membantu demi kelancaran skripsi saya.
5. Teman-teman yang telah banyak membantu saya terimakasih banyak.

ABSTRAK

AFIFAH IBTIHAL ALMAS, Dosen Pembimbing Dr. Hj. Naning Fatmawati, SE. M.M. Dan Arif Zunaidi, S.HI. M.EI. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus di Seblak Incezz Jl Sumber Jiput No. 59 Rejomulyo Kota Kediri) Progam Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Kediri 2023.

Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, Penjualan

Teori pemasaran dalam menjalankan sebuah usaha merupakan fondasi utama, hal ini memungkinkan pemahaman yang mendalam tentang perilaku konsumen dan pengembangan produk yang sesuai. Dalam strategi pemasaran, teori strategi pemasaran berperan penting dengan perencanaan langkah-langkah sistematis untuk mempromosikan produk dengan efektif. Teori penjualan juga diterapkan untuk meningkatkan kemampuan mempengaruhi pelanggan dan mencapai peningkatan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan mengenai strategi pemasaran Seblak Incezz dan perannya dalam meningkatkan volume penjualan, dengan harapan menghasilkan rekomendasi perbaikan dan pengembangan lebih lanjut.

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pengambilan data yang dilakukan dengan cara observasi di lapangan, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara dilaksanakan dengan *owner*, karyawan, dan konsumen Seblak Incezz Kota Kediri.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Strategi pemasaran yang diterapkan di Seblak Incezz dalam menjalankan usahanya yaitu menggunakan strategi bauran pemasaran 4P yakni strategi produk, harga, tempat dan promosi. Strategi produk yang dilakukan yakni dengan selalu menyajikan kualitas produk yang sangat baik yang ditunjang dengan bahan baku yang berkualitas dan halal serta pengemasan produk yang sangat ekonomis, rapi dan higienis. Strategi harga yang dilaksanakan dengan menetapkan harga produk yang standar, dimana tidak terlalu murah juga tidak terlalu mahal. Strategi tempat dengan memilih wilayah penjualan yang cukup strategis. Kemudian strategi promosi dengan sering *posting* foto maupun video melalui media sosial, bekerja sama dengan para *selebgram* guna keperluan *endors*, dan juga memasarkan produknya ke berbagai aplikasi *e-commerce* seperti *Grab Food*, *Go Food*, *Shopee Food*, *Viuwit*, dan *Maxim*. (2) Strategi bauran pemasaran yang telah dilaksanakan oleh Seblak Incezz Kota Kediri dalam meningkatkan volume penjualannya bisa dijalankan dengan baik dan setiap tahunnya dapat meningkatkan volume penjualannya. Dimana Seblak Incezz Kota Kediri juga melakukan berbagai faktor yang bisa mempengaruhi penjualannya yakni kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, dan kondisi organisasi perusahaan.

KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena taufik dan Inayah-Nya yang tiada terukur, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan” (Studi Kasus : Seblak Incezz Jl. Sumber Jiput No.59 Rejomulyo Kota Kediri). Penulis berharap semoga Allah senantiasa memberikan Ridho-Nya sehingga menjadikan ilmu yang bermanfaat baik di dunia maupun di akhirat kelak.

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW beserta semua keluarga dan para sahabat-sahabatnya, yang mana beliau sebagai Rasul utusan Allah SWT untuk membimbing umat Islam dari zaman jahiliyah menuju Islamiyah yang terang benerang, dalam menggapai kebenaran yang hakiki untuk mencapai jalan yang diridhoi Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak terlepas dari adanya bimbingan, motivasi dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis sampaikan terimakasih yang tulus kepada semua pihak antara lain :

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Nuril Hidayati, M. Hum selaku Ketua Progam Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.

4. Drs. Hj. Naning Fatmawati, SE, M.M dan Arif Zunaidi, SHI,M.EI selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan arahan, masukan, bimbingan dan doanya hingga terselesaikan penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Mohammad Bakir, S. Ag, M. Fil.I selaku wali studi yang telah mendampingi dan memberikan dorongan selama menempuh studi Sarjana.
6. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membagikan ilmunya kepada penulis selama masa studi di IAIN Kediri.
7. Kedua orang tua dan keluarga tercinta yang tak hentinya mendo'akan, memberi motivasi, dan dukungan hingga skripsi ini terselesaikan.
8. Teman-teman mahasiswa IAIN Kediri, khususnya mahasiswa seperjuangan Ekonomi Syariah angkatan 2018 yang selalu kebersamai dalam proses pencapaian ini.
9. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan moral maupun material kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam tulisan skripsi ini terdapat banyak kekurangan dan kesalahan baik penulis, referensi, maupun materi yang ada. Oleh karena itu penulis berharap kepada seluruh pihak yang membaca agar memberikan kritik dan sarannya demi perbaikan penelitian selanjutnya.

Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat memberikan manfaat dan kegunaan bagi para pembaca, khususnya bagi penulis sendiri.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	12
C. Tujuan Penelitian.....	12
D. Manfaat Penelitian.....	12
E. Penelitian Terdahulu.....	13
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Tinjauan Umum Strategi Pemasaran	17
1. Pengertian Strategi Pemasaran	17
2. Konsep Strategi Pemasaran	20
B. Bauran Pemasaran	21
1. Pengertian Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	21
2. Unsur Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	22
C. Tinjauan Umum Penjualan	24
1. Pengertian Penjualan	24
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	25
D. Tinjauan Umum <i>Syariah Marketing</i>	27

1. Definisi <i>Syariah Marketing</i>	27
2. Karakteristik <i>Syariah Marketing</i>	28
3. Konsep <i>Syariah Marketing</i>	31
4. Nilai-nilai <i>Syariah Marketing</i>	34
5. Prinsip-Prinsip <i>Syariah Marketing</i>	38
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	39
B. Lokasi Penelitian	40
C. Instrumen Penelitian	40
D. Sumber Data	41
E. Teknis Pengumpulan Data	42
F. Analisis Data	43
G. Pengecekan Keabsahan Data	44
H. Tahap-Tahap Penelitian	46
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	48
A. Paparan Data	48
1. Gambaran Umum Objek Penelitian	48
2. Pemasaran Seblak Incezz	52
3. Strategi Pemasaran Seblak Incezz dalam Meningkatkan Volume Penjualan	68
B. Temuan Penelitian	76
BAB V PEMBAHASAN	78
A. Strategi Pemasaran Seblak Incezz Kota Kediri	78
B. Peran Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Seblak Incezz Kota Kediri	87
BAB VI PENUTUP	91
A. Kesimpulan	91
B. Saran	92
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN-LAMPIRAN	95
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	105

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Produk dan Harga Seblak Incezz	4
Tabel 1.2 Perbandingan Seblak Incezz, Ikilo Seblak, dan Seblak Mak Jah	Error! Bookmark not def
Tabel 1.3 Data Hasil Penjualan Seblak Incezz Jl Sumber Jiput N0. 59 Rejomulyo Kota Kediri Tahun 2021	9
Tabel 1.4 Teori Strategi Pemasaran di Seblak Incezz.....	10
Tabel 4.1 Data Penjualan Seblak Incezz Kota Kediri Tahun 2019-2022	70
Tabel 4.2 Data Pendapatan Seblak Incezz Kota Kediri Tahun 2018-2022.....	71
Tabel 5.1 Data Pendapatan Seblak Incezz Kota Kediri Tahun 2018-2022.....	89

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Seblak Incezz	50
Gambar 4.2 <i>Endors</i> Seblak Incezz oleh Niken Salindri seorang penyanyi sinden melalui <i>Instagram</i>	64
Gambar 4.3 <i>Endors</i> Seblak Incezz oleh Happy Asmara seorang penyanyi dangdut melalui <i>Instagram</i>	65
Gambar 4.4 <i>Endors</i> Seblak Incezz oleh Ulfa Merdeka seorang <i>selebgram</i> melalui <i>Instagram</i>	66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I : Pedoman Wawancara	95
Lampiran II : Surat Izin Obsevasi	97
Lampiran III : Surat Balasan Observasi	98
Lampiran IV : Daftar Konsultasi Dosen Pembimbing I.....	99
Lampiran V : Daftar Konsultasi Dosen Pembimbing II.....	100
Lampiran VI : Foto Dokumentasi Observasi dan Wawancara.....	101
Lampiran VII : Daftar Riwayat Hidup	105