

**PERAN BAURAN PEMASARAN 4P DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN SENAPAN ANGIN PADA CV. SERDADU RIFLE  
KECAMATAN PARE KABUPATEN KEDIRI**

**SKRIPSI**

**Ditulis untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**



**Disusun oleh:**

**Dwi Nor Wardiana**

**9.313.231.16**

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

**2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Skripsi dengan judul:

**PERAN BAURAN PEMASARAN 4P DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN SENAPAN ANGIN PADA CV. SERDADU RIFLE  
KECAMATAN PARE KABUPATEN KEDIRI**

Ditulis oleh:

**Dwi Nor Wardiana**

**9.313.231.16**

Telah disetujui:

Pembimbing I



**Dr. H. Ali Samsuri, M.El.**  
NIP. 197610312009011003

Pembimbing II



**Arif Zunaidi, SHL., M.El.**  
NIDN. 2007048202

**NOTA DINAS**

Kediri,

2023

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. 07 - Ngronggo  
Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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


Nama : **DWI NOR WARDIANA**  
NIM : **9.313.231.16**  
Judul : **PERAN BAURAN PEMASARAN 4P DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN SENAPAN ANGIN PADA CV. SERDADU RIFLE  
KECAMATAN PARE KABUPATEN 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 kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing I

  
Dr. H. Ali Samsuri, M.El.  
NIP. 197610312009011003

Pembimbing II

  
Arif Zunaidi, SHI., M.El.  
NIDN. 2007048202

**NOTA PEMBIMBING**

Kediri,

2023

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. 07 - Ngronggo  
Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : **DWI NOR WARDIANA**

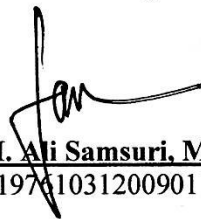
NIM : **9.313.231.16**

Judul : **PERAN BAURAN PEMASARAN 4P DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN SENAPAN ANGIN PADA CV. SERDADU RIFLE  
KECAMATAN PARE KABUPATEN KEDIRI**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada 12 Juli 2023 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya. Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing I



**Dr. H. Ali Samsuri, M.El.**  
NIP. 197010312009011003

Pembimbing II



**Arif Zunaidi, SHI., M.El.**  
NIDN. 2007048202

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PERAN BAURAN PEMASARAN 4P DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN SENAPAN ANGIN PADA CV. SERDADU RIFLE  
KECAMATAN PARE KABUPATEN KEDIRI**

**Dwi Nor Wardiana**

**9.313.231.16**

Telah Diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN Kediri)  
pada tanggal 12 Juli 2023

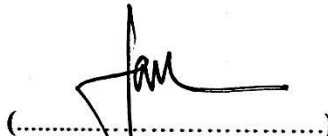
Tim Penguji,

1. Penguji Utama  
**Dijan Novia Saka, SE, M.M.**  
NIDN. 0714127001



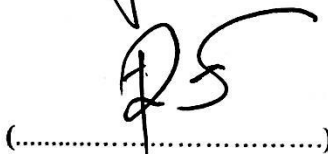
(.....)

2. Penguji I  
**Dr. H. Ali Samsuri, M.El.**  
NIP. 197610312009011003



(.....)

3. Penguji II  
**Arif Zunaidi, SHL, M.El.**  
NIDN. 2007048202



(.....)

Kediri, 27 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. H. Imam Annas Mushlih, M.HI.**  
NIP. 19750101 199803 1 002

## **MOTTO**

*Respond to every call that excites your spirit*

**-Jalaluddin Rumi-**

Jangan sedih,

Karena Tuhan mengirimkan harapan di saat-saat yang paling putus asa.

Jangan lupa,

Hujan paling lebat keluar dari awan tergelap.

**-Jalaluddin Rumi-**

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan untuk keempat orang tuaku tercinta, Ibu Siti Andjar, Ibu Lilik Nur Cholidah, Bapak Suwarno, dan Bapak Abdul Rouf serta saudari kembarku Dwi Nor Wardiani dan kakakku Idham Choliq (alm) dan Ariz Arthur Indra Prasetya (alm) atas dukungan yang luar biasa serta do'a yang tiada henti dari mereka, sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi ini.

## ABSTRAK

Dwi Nor Wardiana. Peran Bauran Pemasaran 4P dalam Meningkatkan Penjualan Senapan Angin pada CV. Serdadu Rifle Kecamatan Pare Kabupaten Kediri. Ekonomi Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. IAIN Kediri. 2023. Dosen Pembimbing: Dr. H. Ali Samsuri, M.EI. dan Arif Zunaidi, SHI., M.EI.

Kata Kunci: 4P, penjualan, CV. Serdadu Rifle

Setiap perusahaan ingin mencapai tujuan seperti meningkatkan penjualan produknya. Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan adalah dengan menggunakan bauran pemasaran 4P yang agresif. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan peran bauran pemasaran 4P pada CV. Serdadu Rifle dalam meningkatkan penjualan senapan angin.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Sumber data penelitian ini berasal dari data primer dengan mewawancarai narasumber dan data sekunder seperti buku, jurnal, dan dokumen CV. Serdadu Rifle. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan wawancara. Selanjutnya, teknik analisa data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Sedangkan untuk uji kredibilitas data dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, triangulasi, menggunakan bahan referensi, dan *membercheck* atau klarifikasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa CV. Serdadu Rifle menjual produk berupa senapan angin uklik, gejluk, dan PCP berkaliber 4.5 mm yang telah dilengkapi dengan garansi 6 bulan, STKS, dan SPK. Harga yang ditawarkan oleh CV. Serdadu Rifle lebih murah dibanding pesaing yakni mulai dari Rp 500.000,00 hingga Rp 4.000.000,00. Promosi yang dilakukan CV. Serdadu Rifle antara lain periklanan, penjualan perseorangan, hubungan masyarakat, promosi penjualan, serta *event* dan pengalaman. CV. Serdadu Rifle menggunakan saluran distribusi 0 tingkat karena menjual produk secara eceran langsung kepada konsumen. Selain itu, lokasi usaha CV. Serdadu Rifle mudah diakses dengan roda dua bahkan lebih dan disertai dengan penataan produk yang rapi. Sehingga dapat disimpulkan bauran pemasaran 4P atau *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Promotion* (Promosi), dan *Place* (Saluran Distribusi) dapat meningkatkan penjualan senapan angin pada CV. Serdadu Rifle Kecamatan Pare Kabupaten Kediri.



## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis haturkan kepada Allah SWT. karena dengan limpahan rahmat dan karunia-Nya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam juga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslih, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, M.Hum selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Dr. H. Ali Samsuri, M.EI dan Bapak Arif Zunaidi, SHI., MEI selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya, dengan sabar memberikan bimbingan, selalu memberikan motivasi, dan saran sampai selesainya skripsi ini.
5. Bapak Arief Rahman Hakim selaku *owner* Serdadu Rifle yang selalu sabar dan detail dalam memberikan semua informasi terkait data yang diperlukan dalam skripsi ini.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen IAIN Kediri khususnya Prodi Ekonomi Syariah dan umumnya dosen IAIN Kediri.
7. Salma, Mba Zak, dan seluruh keluarga besar LPM Dedikasi.
8. Eki, Muda, Riri, Dina, Yuni, Nunung, dan teman-teman mahasiswa IAIN Kediri khususnya Prodi Ekonomi Syari'ah angkatan 2016.
9. Sahabatku Mba Elsa, Happy, Fanie, Dinar, Sulis, dan Mba Mira.
10. Teman-teman seperjuangan PPZ BAZNAS Kota Madiun, KKN Posko 73 Lorejo-Bakung-Blitar, dan PPS BTM Surya Kencana Jaya Brenggolo.
11. Seluruh staf IAIN Kediri dengan segala kebijakannya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
12. Serta pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan moral maupun material, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini dengan baik.

Semoga amal kebaikan yang tulus dari pihak-pihak tersebut mendapat pahala dari Allah SWT dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya, aamiin. Penulis menyadari sepenuhnya akan seluruh keterbatasan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan skripsi ini.

Kediri, 25 Juni 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I - PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Telaah Pustaka .....	7
<b>BAB II - LANDASAN TEORI.....</b>	<b>11</b>
A. Bauran Pemasaran.....	11
B. 4P .....	11
1. <i>Product</i> (Produk).....	11
2. <i>Price</i> (Harga).....	13
3. <i>Promotion</i> (Promosi).....	16
4. <i>Place</i> (Saluran Distribusi) .....	18
5. Konsep 4P dalam <i>Syariah Marketing</i> (Pemasaran Syariah) .....	20
C. Penjualan .....	23
<b>BAB III - METODE PENELITIAN.....</b>	<b>26</b>
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	26
B. Lokasi Penelitian.....	26

C. Sumber Data.....	26
D. Metode Pengumpulan Data .....	27
E. Analisis Data .....	28
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	29
<b>BAB IV - PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>31</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	31
B. Paparan Data .....	35
C. Temuan Penelitian.....	45
<b>BAB V - PEMBAHASAN.....</b>	<b>50</b>
<b>BAB VI - PENUTUP .....</b>	<b>62</b>
A. Kesimpulan .....	62
B. Saran.....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>64</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>66</b>