

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
TOKO SEMBAKO DITINJAU DARI SYARIAH MARKETING
(Studi di Toko Pak Huri Purwokerto Ngadiluwih Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

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



Oleh :

Zinella Helganatsya Winalda

934126119

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

HALAMAN PERSETUJUAN

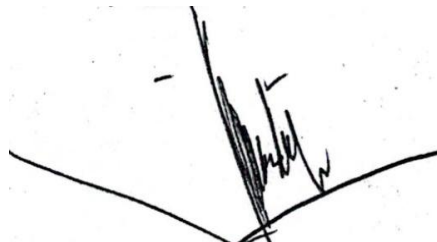
**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
TOKO SEMBAKO DITINJAU DARI SYARIAH *MARKETING*
(Studi di Toko Pak Huri Purwokerto Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten
Kediri)**

Zinella Helganatsya Winalda

934126119

Disetujui

Pembimbing



Achmad Munif, S.E., M.M
NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing



Oktaria Ardika Putri, S.Si., M.M
NIP. 19931005 201903 2 017

NOTA DINAS

Kediri, 16 September 2023

Lampiran: 4 (empat) berkas

Hal: Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jalan Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut:

Nama : Zinella Helganatsya Winalda

NIM : 934126119


Judul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Toko Sembako Ditinjau Dari *Syariah Marketing* (Studi di Toko Pak Huri Ngadiluwih Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya 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.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I


Achmad Munir, S.E., M.M
NIP. 19691025 200312 1 001

Dosen Pembimbing II


Oktaria Ardika Putri, S.Si, M.M
NIP. 19931005 201903 2 017

NOTA PEMBIMBING

16 Oktober 2023

Lampiran: 4 (empat) berkas

Hal: Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jalan Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut:

Nama : Zinella Helganatsya Winalda

NIM : 934126119

Judul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Toko Sembako Ditinjau Dari *Syariah Marketing* (Studi di Toko Pak Huri Ngadiluwih Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 10 Oktober 2023 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I



Achmad Muf, S.E, M.M
NIP. 19691025 200312 1 001

Dosen Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, S.Si, M.M
NIP. 19931005 201903 2 017

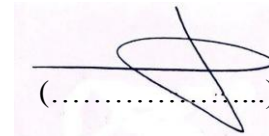
HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
TOKO SEMBAKO DITINJAU DARI SYARIAH MARKETING
(Studi di Toko Pak Huri Purwokerto Ngadiluwih Kabupaten Kediri)**

ZINELLA HELGANATSYA WINALDA
934126119

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada 10 Oktober 2023

1. Penguji Utama
Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI.
NIP. 197501011998031002



(.....)

2. Penguji I
Achmad Munif, S.E, M.M
NIP. 196910252003121001



(.....)


3. Penguji II
Sri Hariyanti, M.M
NIDN. 2003108503



(.....)

Kediri, 17 Oktober 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI
NIP. 197501011998031002

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Zinella Helganatsya Winalda
NIM : 934126119
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Judul : Starategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Toko Sembako Ditinjau Dari *Syariah Marketing* (Toko Pak Huri Purwokerto Kecamatan Ngadiluwih).

Dengan ini menyatakan dengan sebernarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pegambilan alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Kediri 16 Oktober 2023
Penulis



Zinella Helganatsya Winalda
934126119

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: 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: 29)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rasa syukur yang tiada henti untuk semua nikmat yang telah Allah SWT berikan dalam kehidupan saya, atas berkah rahmat dan taufik-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini, dan saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya tersayang Bapak Puguh Harianto dan Ibu Purwati. Serta adik kandung saya Banyu Biru Sutra Langit yang selama ini telah memberi saya semangat, dukungan dan doa, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Diri saya sendiri karena sudah selalu berusaha bagaimanapun prosesnya dan percaya atas kemampuan yang dimiliki.
3. Sahabat saya Riska Nuraini, Riska Putri Aprilia dan Yurliana yang memberikan semangat dan memotivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Mereka, yang begitu tulus selalu memacu saya dalam perjalanan panjang ini, sahabat-sahabat saya serta teman seperjuangan saya yang selalu memberikan semangat dan motivasi kepada saya.

ABSTRAK

Winalda, Zinella Helganatsya. 2023. *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Toko Sembako Ditinjau Dari Syariah Marketing (Studi di Toko Pak Huri Ngadiluwih Kabupaten Kediri)*. Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. Pembimbing (1) Achmad Munif, S.E, M.M (2) Oktaria Ardika Putri, S.Si, M.M

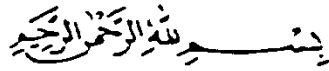
Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Penjualan, Toko Sembako, Syariah Marketing

Setiap bisnis yang dilakukan masyarakat tentu memerlukan pemasaran yang tepat untuk mampu berdaya saing. Strategi pemasaran memiliki peran vital dan strategis dalam membangun kepercayaan serta menarik minat konsumen. Selain itu, pemasaran juga dapat meningkatkan pendapatan suatu usaha. Salah satu usaha yang menggunakan strategi pemasaran yang dipilih peneliti yakni Toko Pak Huri yang terletak di Desa Purwokerto, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri. Toko Pak Huri memiliki beberapa strategi pemasaran yang telah terbukti dapat meningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran Toko Pak Huri dalam meningkatkan penjualan yang ditinjau dari syariah marketing.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dan jenis studi kasus. Data diperoleh melalui sumber primer dan sekunder. Dengan metode pengumpulan data melalui observasi pada lembaga, dokumentasi data, dan wawancara. Analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data dalam penelitian ini dilakukan melalui perpanjangan pengamatan, ketekunan pengamatan, dan triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa Toko Pak Huri menerapkan strategi bauran pemasaran dalam kegiatan bisnisnya. Pertama *place* dengan tempat yang luas, dan strategis. Kedua *price* melalui harga grosir dan eceran yang hanya tersedia di Toko Pak Huri di wilayah sekitar. Ketiga *product* yang menjual berbagai macam kebutuhan bahan pokok dengan memberikan pelayanan yang ramah serta pengambilan keuntungan yang sedikit. Selain itu adanya pembagian jam operasional toko. Keempat *promotion* dengan pemasaran yang berjalan sendiri melalui mulut ke mulut dan bantuan karyawan. Dari tinjauan syariah marketing pada Toko Pak Huri meliputi, pertama nilai *teistis* melalui Toko Pak Huri memberikan pelayanan yang baik sebagai ciri umat muslim dan mengucapkan terimakasih sebagai wujud syukur pada Allah SWT. Kedua nilai *etis* melalui pelayanan yang ramah. Ketiga nilai *realistis* dengan mengikuti perkembangan zaman seperti melayani pesanan barang dari aplikasi. Selain itu Toko Pak Huri juga berusaha memenuhi ekspektasi pembeli terhadap pelayanan yang diberikan. Hal ini sebagai realita atau kenyataan yang ada dalam pelayanan toko. Keempat nilai *humanistis*, Toko Pak Huri setiap tahunnya melakukan pembayaran zakat maal, memiliki kotak infak dan melakukan sedekah kepada warga sekitar yang membutuhkan.

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, *taufiq*, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Toko Sembako Ditinjau Dari Marketing Syariah (Toko Pak Huri Ngadiluwih Kabupaten Kediri)”. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E).

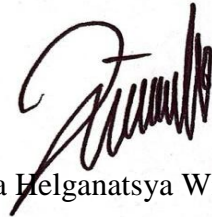
Penulisan skripsi ini tidak terselesaikan tanpa adanya bantuan bimbingan, motivasi, dan doa dari berbagai pihak, baik berupa materi maupun spiritual, sehingga pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, M.Hum selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Bapak Achmad Munif, S.E, M.M dan Ibu Oktaria Ardika Putri, S.Si, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah rela meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi, dan saran membuat penulis selalu bersemangat dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan sehingga tercipta kerangka berpikir dalam penulisan skripsi.
6. Kedua orang tua saya, Bapak Puguh Harianto dan Ibu Purwati yang sudah mendukung baik moril dan materiil serta doa yang selalu diberikan kelancaran sehingga skripsi ini terselesaikan.

7. Bapak Huriyang telah membantu proses penyelesaian skripsi melalui perizinan penelitian.
8. Sahabat-sahabat saya, Riska Nuraini dan Riska Putri Aprilia yang selalu memberikan semangat dan motivasi kepada penulis
9. Serta semua pihak yang telah ikut membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Mudah-mudahan apa yang penulis sajikan dapat bermanfaat untuk semua pihak.

Kediri, 16 September 2023



Zinella Helganatsya Winalda

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GRAFIK.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian	9
E. Telaah Pustaka	9
BAB II LANDASAN TEORI	14
A. Strategi Pemasaran.....	14

1.	Pengertian Strategi Pemasaran	14
2.	Aspek Strategi Pemasaran	15
3.	Jenis-Jenis Strategi Pemasaran	16
4.	Bauran Pemasaran	18
B.	Penjualan.....	20
1.	Pengertian Penjualan	20
2.	Tujuan Penjualan	20
3.	Jenis-jenis Penjualan	21
4.	Indikator Penjualan	22
C.	Toko Sembako	23
1.	Pengertian Toko Sembako	23
2.	Urgensi Toko Sembako	24
3.	Distribusi Sembako	24
D.	<i>Syariah Marketing</i>	25
1.	Pengertian <i>Syariah Marketing</i>	25
2.	Indikator <i>Syariah Marketing</i>	27
BAB III METODE PENELITIAN		30
A.	Pendekatan dan Jenis Penelitian	30
B.	Kehadiran Peneliti	30
C.	Lokasi Penelitian	30
D.	Data dan Sumber Data	30
E.	Metode Pengumpulan Data.....	31
F.	Analisis Data.....	32
G.	Pengecekan Keabsahan Data	33
H.	Tahap-Tahap Penelitian	34
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....		35
A.	Gambaran Objek Penelitian.....	35

1.	Profil dan Sejarah Toko Pak Huri Purwokerto Ngadiluwih Kabupaten Kediri.....	35
2.	Lokasi Toko Pak Huri Purwokerto Ngadiluwih Kabupaten Kediri	36
B.	Paparan Data.....	36
1.	Strategi Pemasaran Toko Pak Huri Purwokerto Ngadiluwih Kabupaten Kediri	36
2.	Peningkatan Pendapatan Toko Pak Huri Purwokerto Ngadiluwih Kabupaten Kediri	41
3.	Penerapan Nilai-nilai Syariah di Toko Pak Huri Purwokerto Ngadiluwih Kabupaten Kediri	43
C.	Temuan Penelitian	46
BAB V PEMBAHASAN		49
A.	Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Pak Huri	49
B.	Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Toko Pak Huri Ditinjau Dari <i>Syariah Marketing</i>	62
BAB VI PENUTUP		71
A.	Kesimpulan	71
B.	Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA		73
LAMPIRAN-LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Omset Penjualan Toko Sembako di Wilayah Desa Purwokerto Ngadiluwih, Kabupaten Kediri.....	2
Tabel 1.2 Omset Penjualan Toko Pak Huri Ngadiluwih Tahun 2022	4
Tabel 1.3 Daftar Harga Sembako di Toko Sembako Pak Huri Desa Purwokerto Kecamatan Ngadiluwih Pada Tahun 2020-2022.....	4
Tabel 1.4 Strategi Pemasaran Toko Pak Huri Ngadiluwih	5
Tabel 4.1 Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerapkan Harga Grosir	39
Tabel 4.2 Perkembangan Omset Penjualan Toko Pak Huri Tahun 2019-2022	42
Tabel 4.3 Perkembangan Laba Toko Pak Huri Tahun 2019-2022.....	43

DAFTAR GRAFIK

Grafik 5.1 Pertumbuhan Penjualan Toko Pak Huri Tahun 2019-2022.....	61
Grafik 5.2 Pertumbuhan Laba Toko Pak Huri Tahun 2022.....	61

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

Lampiran 2: Surat Izin Penelitian

Lampiran 3: Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 4: Foto Dokumentasi

Lampiran 5: Daftar Riwayat Hidup

