

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF
MARKETING SYARIAH DI MASA PANDEMI COVID-19**

(Studi Pada Keripik Jamur Bunda Kreatif Kelurahan Karangtalun, Kecamatan Kras,
Kabupaten Kediri)

SKRIPSI

Ditulis Guna Memenuhi Persyaratan Dalam Pembuatan Skripsi Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Islam (SE)



Oleh:

NINDYA FISIQATUL JANNAH 9.313.116.17

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

HALAMAN PERSETUJUAN

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF
MARKETING SYARIAH DI MASA PANDEMI COVID-19
(Studi Pada Keripik Jamur Bunda Kreatif Kelurahan Karangtalun, Kecamatan
Kras, Kabupaten Kediri)**

**NINDYA FISIQATUL JANNAH
9.313.116.17**

Disetujui oleh:

Pembimbing I,



**Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001**

Pembimbing II,



**M. Soleh Mauludin, SE, MSI
NIPD. 2030017902**

NOTA DINAS

Kediri, 22 Juli 2022

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 : NINDYA FISIQATUL JANNAH
NIM : 9.313.116.17
Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF
MARKETING SYARIAH DI MASA PANDEMI COVID-19
(Studi Pada Keripik Jamur Bunda Kreatif Kelurahan Karangtalun,
Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri)

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

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya,
dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

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

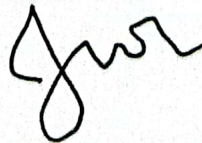
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,



Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001

Pembimbing II,



M. Soleh Mauludin, SE, MSI
NIPD. 2030017902

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 22 Juli 2022

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Kediri
Di Jalan Sunan Ampel 07-Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : NINDYA FISIQATUL JANNAH

NIM : 9.313.116.17

Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF
MARKETING SYARIAH DI MASA PANDEMI COVID-19 (Studi
Pada Keripik Jamur Bunda Kreatif Kelurahan Karangtalun,
Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 18 Juli 2022, kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

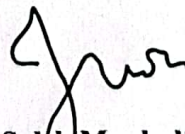
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,



Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001

Pembimbing II,



M. Soleh Mauludin, SE, MSI
NIPD. 2030017902



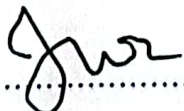
HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF
MARKETING SYARIAH DI MASA PANDEMI COVID-19
(Studi Pada Keripik Jamur Bunda Kreatif Kelurahan Karangtalun, Kecamatan
Kras, Kabupaten Kediri)**

**NINDYA FISIQATUL JANNAH
NIM 9.313.116.17**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri Pada Tanggal 18 Juli 2022

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Dr. Sulistyowati, SHI, MEI
NIP. 19810930 200901 2 008 (..........)
2. Penguji I
Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001 (..........)
3. Penguji II
M. Soleh Mauludin, SE, MSI
NIPD. 2030017902 (..........)

Kediri, 22 Juli 2022

Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Imam Anas Muslihin, MII
NIP 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَب

فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Artinya: sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.

(QS: Al-Insyirah 6-8)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, syukurku tiada terbatas pada-Mu ya Robbi. Diri ini tiada daya tanpa kekuatan dari-Mu. Shalawat serta salamku padamu sang suri tauladanku Nabi Muhammad SAW. Kuharap syafa'atmu di penghujung hari nanti.

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, yang memberikan dukungan, semangat, motivasi, dan do'anya kepada saya. Tidak mungkin saya dapat menyelesaikan tanpa senyum yang selalu membuat saya segera menyelesaikan penelitian ini.
2. Persembahan istimewa untuk suami saya, terimakasih atas dukungan, tenaga, perhatian, dan kebijaksanaan yng telah mengajarkan saya hidup dengan sederhana, jujur, dan bahagia.
3. Dosen Pembimbing Dr. Andriani, SE, MM dan M. Soleh Mauludin, SE, MSI, yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
4. Civitas Akademika dan Almamaterku IAIN Kediri.
5. Sahabat-sahabat saya dan teman-teman seperjuanganku yang tidak dapat kusebutkan satu persatu.

ABSTRAK

NINDYA FISIQATUL JANNAH, 2022. ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH DI MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Pada Keripik Jamur Bunda Kreatif Kelurahan Karangtalun, Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri), Dosen Pembimbing Dr. Andriani, SE, MM dan M. Soleh Mauludin, SE, MSI.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Pandemi Covid-19 Penurunan

daya beli masyarakat selama covid – 19 disebabkan permintaan barang dan jasa mengalami penurunan yang merupakan implikasi berkurangnya aktivitas kegiatan masyarakat dari sebelum wabah covid – 19. Dengan melakukan penerapan strategi pemasaran yang akurat posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat ditingkatkan. Tujuan penelitian ini adalah strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan di masa pandemi covid-19 Keripik Bunda Kreatif Kelurahan Karangtalun, Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri Perspektif Manajemen Pemasaran Syariah

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*Field Research*), penelitian ini menggunakan metode deskriptif-kualitatif, dimana penelitian ini penelitimengumpulkan data dengan wawancara, obersvasi, dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder. Untuk teknik analisis data menggunakan reduksi data, serta penelitian ini menggunakan triangulasi data sebagai teknik keabsahan data.

Dari penelitian yang dilakukan, memperoleh hasil: 1) Strategi pemasaran Kripik Jamur Bunda Kreatif untuk meningkatkan volume penjualan di masa pandemic covid 19 yaitu dengan menerapkan strategi bauran pemasaran 7P 2) Usaha Kripik Jamur Bunda Kreatif menerapkan strategi yang sudah tepat sehingga penjualannya tetap stabil sebelum atau pada saat Pandemi Covid 19. Jumlah kenaikan volume penjualan pada Kripik Jamur Bunda Kreatif dari lima tahun terakhir yaitu: 10% di tahun 2017-2018, 0,6% di tahun 2018-2019, 0,25% di tahun 2019-2020, dan 1% di tahun 2020-2021. Kripik Jamur Bunda Kreatif mampu mensinergikan perspektif pemasaran syariah dianalisis menggunakan bauran pemasaran dan karakteristik syariah yaitu teistis (*rabbaniyah*), etis (*akhlaqiyyah*), realitis (*al-waqi'iyah*) dan humanitis (*al-insaniyyah*). Hal tersebut dapat dibuktikan dengan produk halal dan jelas.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillahirabbil'alamin, kami panjatkan puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

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

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, M.Hum, selaku Kepala Program Studi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
4. Dosen Pembimbing Dr. Andriani, SE, MM dan M. Soleh Mauludin, SE, MSI., yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
5. Beserta staf, atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dorongan sehingga kami bisa menyelesaikan studi.
6. Kedua orang tuaku dan keluargaku yang selalu memberikan semangat dan doa serta penuh pengertian selama kami menyelesaikan studi.

7. Teman-teman mahasiswa di IAIN Kediri dan berbagai pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, yang telah memberikan dukungan moril sehingga kami dapat menyelesaikan studi.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. Amin

Kediri, 13 Juni 2022

NINDYA FISIQATUL JANNAH

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i	
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii	
HALAMAN NOTA DINAS	iii	
HALAMAN NOTA PEMBIMBING.....	iv	
HALAMAN PENGESAHAN.....	v	
HALAMAN MOTTO	vi	
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii	
ABSTRAK	viii	
KATA PENGANTAR.....	x	
DAFTAR ISI.....	xii	
DAFTAR TABEL.....	xiv	
DAFTAR LAMPIRAN	xv	
BAB I :	PENDAHULUAN	
A.	Konteks Penelitian..... 1	
B.	Fokus Penelitian..... 15	
C.	Tujuan Penelitian	15
D.	Kegunaan Penelitian	16
E.	Telaah Pustaka	17
BAB II:	KAJIAN TEORITIK	
A.	Strategi Pemasaran.....	21
1.	Pengertian Strategi Pemasaran.....	21
2.	Aspek Strategi Pemasaran.....	23
3.	Strategi Bauran Pemasaran	26
4.	Strategi Pemasaran dalam Islam	33
B.	Marketing Syariah	37
1.	Theistis (<i>Rabbaniyah</i>).....	39
2.	Etis (<i>Akhlaqiah</i>)	41
3.	Realistis (<i>Al-Waqiyyah</i>).....	44

	4. Humanistis (<i>Al-Insaniyah</i>).....	45
	C. Penjualan.....	46
	1. Definisi Penjualan.....	46
	2. Tujuan Penjualan	47
	3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	48
BAB III:	METODE PENELITIAN	
	A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	50
	B. Lokasi Penelitian.....	51
	C. Sumber Data	51
	D. Teknik Pengumpulan Data.....	52
	E. Analisis Data.....	53
	F. Pengecekan Keabsahan Data	54
BAB IV:	PAPARAN DAN TEMUAN PENELITIAN	
	A. Latar Belakang Objek Penelitian	56
	B. Paparan Data Kripik Jamur Bunda Kreatif	58
	C. Temuan Penelitian	73
BAB V:	PEMBAHASAN	
	A. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kripik Jamur Bunda Kreatif Kelurahan Karangtalun, Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri	75
	B. Strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan Kripik Bunda Kreatif Kelurahan Karangtalun, Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri Perspektif Marketing Syariah di masa pandemi covid-19.....	82
BAB VI:	PENUTUP	
	a. Kesimpulan	94
	b. Saran	95
	DAFTAR PUSTAKA	96
	LAMPIRAN	

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman

Wawancara Lampiran 2: Surat

Izin Penelitian Lampiran 3: Foto

Dokumentasi Lampiran 4:

Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 5: Daftar Riwayat

Hidup