

**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN UMKM
(Studi pada Sibien Cemeti di Krajan, Tales, Kecamatan Ngadiluwih,
Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh:

Olivia Tiya Permata

9.341.242.19

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
2024**

HALAMAN JUDUL

**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN UMKM**
(Studi pada Sibien Cemeti di Krajan, Tales, Kecamatan Ngadiluwih,
Kabupaten Kediri)

SKRIPSI

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

Oleh:

OLIVIA TIYA PERMATA

9.341.242.19

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN UMKM**
(Studi pada Sibien Cemeti di Krajan, Tales, Kecamatan Ngadiluwih,
Kabupaten Kediri)

Oleh :

OLIVIA TIYA PERMATA

9.341.242.19

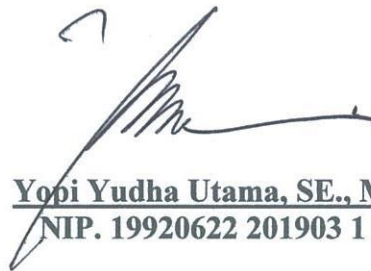
Disetujui oleh:

Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE., M.M.
NIPPPK. 19701214 202321 2 004

Pembimbing II



Yopi Yudha Utama, SE., M.SA.
NIP. 19920622 201903 1 008

NOTA DINAS

Kediri, 06 Desember 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 Nggronggo
Kota Kediri

Assalamua'laikum Wr. Wb

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

Nama : Olivia Tiya Permata
NIM : 934124219
Judul : Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan UMKM (Studi pada Sibien Cemeti di Krajan, Tales, Kecamatan 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 terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam yang telah ditentukan dapat diujikan dalam sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih

Wassalamua'laikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE., M.M.
NIPPPK. 19701214 202321 2 004

Pembimbing II



Yopi Yudha Utama, SE., M.SA.
NIP. 19920622 201903 1 008

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 12 Januari 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : **Penyerahan Skripsi**

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo
Kota Kediri

Assalamua'laikum Wr. Wb

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

Nama : Olivia Tiya Permata
NIM : 934124219
Judul : Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan UMKM (Studi pada Sibien Cemeti di Krajan, Tales, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 04 Januari 2024, kami berpendapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Rektor kami ucapkan terimakasih

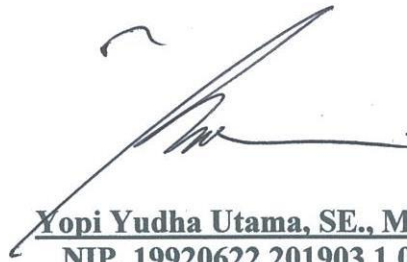
Wassalamua'laikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE., M.M.
NIPPPK. 19701214 202321 2 004

Pembimbing II



Yopi Yudha Utama, SE., M.SA.
NIP. 19920622 201903 1 008

HALAMAN PENGESAHAN

PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN UMKM (STUDI PADA
SIBIEN CEMETI DI KRAJAN, TALES, KECAMATAN NGADILUWIH,
KABUPATEN KEDIRI)

OLIVIA TIYA PERMATA
NIM. 9341.242.19

Telah diujikan di depan sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 04 Januari 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Sayekti Indah K. M.Akun
NIP. 19910717 201903 2 020


(.....)

2. Penguji I

Dijan Novia Saka, SE., M.M.
NIPPPK. 19701214 202321 2 004


(.....)

3. Penguji II

Yopi Yudha Utama, SE., M.SA.
NIP. 19920622 201903 1 008


(.....)

Kediri, 04 Januari 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Imam Annas Mushlihah, MHI
NIP. 19750101199031002



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

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Olivia Tiya Permata

NIM : 934124219

Fakultas/Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

E-mail address : oliviapermataa@gmail.com

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

Judul Karya Ilmiah : PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN UMKM (Studi pada Sibien Cemeti di Krajan, Tales, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten 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, 6 Mei 2024

Penulis

(Olivia Tiya Permata)

HALAMAN MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٥) إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٦)

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan” (Q.S. Al-Insyirah: 5-6)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT yang mana akhirnya skripsi dapat diselesaikan. Dalam kesempatan ini saya selaku penulis ingin menyampaikan terima kasih sebanyak-banyaknya serta ingin mempersembahkan skripsi ini untuk orang-orang yang sudah sangat membantu kelancaran pada penelitian ini.

1. Dengan bangga saya persembahkan kepada kedua orang tua saya, Alm. Bapak Pujianto dan Ibu Suti'ah tercinta yang selalu mendidik, menyayangi, dan mensupport saya dalam segala apapun, serta untuk mewujudkan keinginan saya beliau tidak pernah berhenti untuk selalu mendoakan saya setiap saat. Tanpa orang tua, saya tidak mungkin dapat seperti ini.
2. Teruntuk saudara dan saudari saya tercinta Lucky Cahaya Ramadani dan seluruh keluarga yang selalu memberikan semangat, dukungan dan memotivasi agar tidak gampang menyerah.
3. Teruntuk teman-teman Keraton Sejadad, terutama April, Dila, Incess, Rahma, Annisa, dan Yonanda yang selalu menemani saya, terima kasih banyak atas saran-saran yang selalu diberikan dan tidak pernah berhenti mendoakan serta mensupport setiap saat.

ABSTRAK

OLIVIA TIYA PERMATA, Dosen Pembimbing I Dijan Novia Saka, SE., M.M. Dosen Pembimbing II Yopi Yudha Utama, SE, M.SA. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan UMKM (Studi Pada Sibien Cemeti di Krajan, Tales, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri), Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, 2024.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran, Volume Penjualan, UMKM

Bauran pemasaran adalah salah satu strategi pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan volume penjualan pada UMKM. Bauran pemasaran merupakan seperangkat peralatan pemasaran taktis yang digabungkan oleh perusahaan untuk mendapatkan respon yang diinginkan oleh target pasar. Selain bauran pemasaran, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan, diantaranya kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi usaha, dan faktor lain. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bauran pemasaran yang digunakan oleh UMKM Sibien Cemeti dalam meningkatkan volume penjualan.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari hasil wawancara dengan pemilik, karyawan, dan pelanggan dari Sibien Cemeti. Sedangkan untuk data sekunder didapatkan dari dokumentasi yang berkaitan dengan Sibien Cemeti seperti data penjualan dan pendapatan, serta website UMKM, dan literatur-literatur lain yang berkaitan. Teknik analisa data yang digunakan melalui tiga tahap yaitu: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian yang didapatkan dari penelitian ini adalah Sibien Cemeti selalu berusaha untuk meningkatkan penjualannya, yaitu dengan memperhatikan bauran pemasaran, mulai dari segi produk yaitu kualitas produk yang dimiliki, harga yaitu ditetapkan berdasarkan kerumitan dari *request* produk, tempat/ saluran distribusi terdiri dari dua pilihan yaitu ambil langsung atau melalui jasa pengiriman, dan promosi melalui relasi dan media sosial (facebook, instagram, dan tiktok). Selain bauran pemasaran, ada beberapa faktor lain yang mempengaruhi penjualan, diantaranya adalah kemampuan penjual contohnya adalah tidak adanya komplain mengenai produk cacat sampai saat ini, pandai melihat peluang di kondisi pasar saat ini dengan membuat pecut pemula yang murah, memiliki modal yang sedikit akan tetapi dengan berjalannya waktu mampu memiliki 9 orang karyawan, kondisi organisasi usaha yang saat ini sudah stabil, dan faktor lain yaitu pemberian hadiah/ potongan harga dalam rangka hari lahir.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar tanpa ada hambatan suatu apapun. Shalawat serta salam semoga senantiasa selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dalam skripsi ini penulis membahas mengenai Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan UMKM (Studi Pada Sibien Cemeti di Krajan, Tales, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri).

Penulis menyampaikan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini. Hal ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak terkait. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini saya sebagai penulis dengan senang hati menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. Imam Annas Mushlihin, M.H.I selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S. Fil. I., M. Hum selaku Kaprodi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
4. Ibu Dijan Novia Saka, SE. MM selaku Wali Dosen dan Dosen Pembimbing I penulis selama studi ini, saya mengucapkan terima kasih banyak atas bimbingannya mulai dari semester 1 hingga semester akhir seperti saat ini.
5. Bapak Yopi Yudha Utama, SE. MSA selaku Pembimbing II, terima kasih atas bimbingan dan motivasi serta masukan yang sangat berarti bagi penulis.

6. Bapak Tukiman dan karyawan Sibien Cemeti, saya mengucapkan terima kasih atas bantuan dan bimbingannya selama penelitian ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen beserta staff karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
8. Kedua orang tua yaitu Alm. Bapak Pujiyanto dan Ibu Suti'ah terima kasih atas segala support dalam bentuk apapun kepada penulis sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.
9. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan kepada penulis, sehingga penulis menyelesaikan studi ini dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna mengingat kemampuan dan pengetahuan penulis masih sangat terbatas, untuk itu penulis berharap adanya saran dan kritik bagi semua pihak yang membaca untuk membangun perbaikan skripsi selanjutnya. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pembaca. Amin.

Kediri, 06 Desember 2023
Penulis

Olivia Tiya Permata

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	13
A. Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	13
B. Volume Penjualan.....	20
C. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	24
D. Pecut/ Cemeti.....	27
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	29
B. Lokasi Penelitian	29
C. Kehadiran Peneliti	29
D. Data dan Sumber Data.....	30
E. Teknik Pengumpulan Data	31
F. Pengecekan Keabsahan Data	32
G. Teknik Analisis Data	33

H. Tahap-tahap Penelitian	34
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	36
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	36
1. Sejarah Berdirinya Sibien Cemeti	36
2. Lokasi Sibien Cemeti.....	37
3. Logo, Visi, Misi, dan Tujuan Sibien Cemeti.....	37
4. Struktur Organisasi Sibien Cemeti	39
5. Ketenagakerjaan di Sibien Cemeti	39
6. Sistem Gaji di Sibien Cemeti.....	40
7. Produk Sibien Cemeti.....	41
8. Alat dan Bahan Pembuatan Pecut di Sibien Cemeti.....	42
9. Proses Pembuatan Pecut di Sibien Cemeti	43
10. Volume Penjualan Sibien Cemeti.....	44
B. Paparan Data	45
1. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran di Sibien Cemeti	45
2. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Sibien Cemeti	54
C. Temuan Penelitian	61
BAB V PEMBAHASAN.....	64
A. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Sibien Cemeti.....	64
B. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Sibien Cemeti	67
BAB VI PENUTUP.....	71
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran	72
DAFTAR PUSTAKA.....	74
LAMPIRAN-LAMPIRAN	77
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	92

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pengrajin Pecut di Kediri Raya Tahun 2023	4
Tabel 1.2 Perbandingan Marketing Mix (4P) Pengrajin Pecut di Kediri Raya	4
Tabel 1.3 Rata-rata Penjualan Pengrajin Pecut di Kediri Raya Tahun 2020-2022	5
Tabel 2. 1 Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia.....	26
Tabel 4.1 Pembagian Kerja Karyawan di Sibien Cemeti	40
Tabel 4.2 Alat dan Bahan Pembuatan Pecut di Sibien Cemeti.....	42
Tabel 4.3 Data Penjualan Bulanan Sibien Cemeti Tahun 2023.....	45
Tabel 4.4 Daftar Produk dan Harga di Sibien Cemeti.....	50
Tabel 4.5 Rata-rata Penjualan Pecut di Sibien Cemeti Tahun 2020-2023	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Logo Sibien Cemeti	37
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi Sibien Cemeti	39

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 : Surat Pengantar Observasi
- Lampiran 3 : Surat Pengantar Izin Riset/ Penelitian
- Lampiran 4 : Surat Persetujuan Izin Riset/ Penelitian
- Lampiran 5 : Daftar Konsultasi Skripsi
- Lampiran 6 : Akun Media Sosial Sibien Cemeti
- Lampiran 7 : Produk Pecut Sibien Cemeti
- Lampiran 8 : Dokumentasi Wawancara Penelitian