

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
(Studi pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri)**

SKRIPSI

Disusun untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Syari'ah (S.E)



Oleh:

MUHAMMAD HANIF

9313.184.18

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

2023

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

(Studi pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri)

Oleh:

MUHAMMAD HANIF

9313.184.18

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP: 197405282003122001

Pembimbing II



Choiril Anam, MEI
NIDN: 2029038403

NOTA DINAS

Kediri, 29 Januari 2024

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswi tersebut dibawah ini:

Nama : Muhammad Hanif

Nim : 931318418

Judul : Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan (Studi pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersamaan dengan ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP: 197405282003122001

Pembimbing II



Choiril Anam, MEI
NIDN: 2029038403

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 29 Januari 2024

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswi tersebut dibawah ini:

Nama : Muhammad Hanif

Nim : 931318418

Judul : Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan (Studi pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah pada tanggal 02 Januari 2024, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP: 197405282003122001

Pembimbing II



Choiril Anam, MEI
NIDN: 2029038403

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

(Studi pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri)

**MUHAMMAD HANIF
9313.184.18**

Telah diajukan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Kediri pada Tanggal 02 Januari 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Hj. Sulistyowati, SHI, MEI
NIP. 196910252003121001


(.....)


2. Penguji I

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP: 197405282003122001


(.....)

3. Penguji II

Choiril Anam, MEI
NIDN: 2029038403


(.....)

Kediri, 29 Januari 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. Anam Annas Mushlih, MHI
NIP. 197501011998031002

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN


Dengan ini, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MUHAMMAD HANIF
NIM : 931318418
Judul : Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan
(Studi pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah maupun penyajian data yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, maka saya akan mencantumkan sumber dengan jelas.

Demikian surat pernyataan ini saya tulis dan bisa dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kediri, 29 Januari 2024



Penulis



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

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Muhammad Hanif
NIM : 921218418
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah
E-mail address : hanif.mohamad12@gmail.com
Jenis Karya Ilmiah : Skripsi Tesis Disertasi
 Lain-lain (.....)
Judul Karya Ilmiah : STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
(Studi pada Lojongo Cafe & Resto Wates 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, 07 Mei 2024

Penulis

(MUHAMMAD HANIF)

nama terang dan tanda tangan

HALAMAN MOTTO

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

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

(QS. An-Nisa’: 29)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin. Dengan mengucap rasa syukur kepada Allah SWT atas nama cinta dan bentuk baktiku. Pada kesempatan ini ananda persembahkan karya sederhana skripsi sebagai bentuk kasih dan sayangku untuk:

1. Ayah Syamsudin, ibu Umi Supriyatin, adek Wiam Mufid Dawami yang sangat saya cintai, yang selalu senantiasa mendukung untuk kesuksesan dan memberikan kasih sayang yang tiada henti memberikan motivasi dan paling utama selalu memberikan doa di setiap langkah serta dengan sabar menanti keberhasilan yang nantinya dapat menjadi kebanggaan keluarga.
2. Kepada ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM, dan bapak Choiril Anam, MEI, selaku dosen pembimbing, yang telah membimbing, memberikan arahan dan juga motivasi kepada saya sejak awal sampai sekarang hingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
3. Terimakasih kepada bapak Galih Syaputra selaku *owner* Lojonggo Cafe & Resto beserta seluruh karyawan Lojonggo yang telah membantu dan bersedia menjadi informan untuk penelitian ini, sehingga saya menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Terimakasih kepada saudara Muhammad Fathoni Musyafak yang selalu memberikan motivasi dan support terbaiknya serta selalu mendengarkan keluh kesah saya.
5. Almamater IAIN Kediri yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat hingga penulis mendapatkan gelar Sarjana.

ABSTRAK

Muhammad Hanif. Dosen Pembimbing Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM dan Dosen Pembimbing Choiril Anam, MEI : *Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan (Studi pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri)*. Skripsi, Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. 2023

Kata Kunci : Komunikasi Pemasaran, Penjualan

Komunikasi pemasaran merupakan bagian dari pemasaran yang bertujuan untuk mempromosikan produk atau brand perusahaan kepada para konsumen yang menjadi sasaran pasarnya. Komunikasi pemasaran yang dilakukan secara terarah dengan menerapkan strategi yang tepat dapat membantu perusahaan dalam memperluas jangkauan pasar sehingga mencapai pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan. Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri menerapkan berbagai strategi komunikasi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan penjualannya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi komunikasi pemasaran yang digunakan pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri dalam meningkatkan penjualannya.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *field research* (penelitian lapangan). Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder, sedangkan metode pengumpulan data terdiri dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Peneliti menggunakan teknik analisis data berupa reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, serta untuk pengecekan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri menerapkan strategi komunikasi pemasaran sesuai dengan *marketing communication mix* meliputi; menggunakan strategi *advertising* dengan cara mendorong jumlah *follower* melalui bantuan eksposur akun media sosial yang lebih terkenal, strategi *sales promotion* berupa pemberian potongan harga setiap bulan sembari mengenalkan inovasi produk kepada pelanggan, strategi *personal selling* berupa bentuk pelayanan yang maksimal serta menunjukkan citra perusahaan yang baik di masyarakat sekitar, *public relation* berupa menjalin hubungan dekat dengan masyarakat sekitar seperti ikut ambil bagian dalam *event* yang diadakan masyarakat atau pemerintah sekitar, dan *direct marketing* berupa memanfaatkan fitur *story* pada aplikasi whatsapp untuk menjalin hubungan akrab dengan pelanggan. 2) Strategi Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri untuk meningkatkan penjualannya meliputi: memperhatikan fasilitas yang dibutuhkan konsumen, mengamati *trend* yang beredar di media sosial, mengadakan *event talkshow/ seminar* dan *live music* yang ditujukan untuk para remaja sekitar, memperluas jangkauan pasar dengan media sosial, dan memperhatikan konsep *marketing syariah*.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, dengan ini penulis panjatkan syukur atas kehadiran Allah SWT atas rahmat dan bimbingan yang dilimpahkan-Nya penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan baik. Skripsi dengan judul “**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri)**” telah selesai sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Sholawat serta salam tak lupa penulis hanturkan pada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW yang telah menyampaikan petunjuk yang paling benar dari Allah SWT untuk kita semua.

Penulis menyampaikan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi penulis. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. 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. Phil. M. Hum, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
4. Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM dan bapak Choiril Anam, MEI selaku dosen pembimbing yang telah begitu sabar mengarahkan/membimbing penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

5. Bapak dan Ibu dosen, serta semua staff Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
6. Institusi Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri yang mana telah memberikan izin untuk melaksanakan penelitian skripsi.
7. Kedua orang tua yang tiada henti menyayangi dan memberikan semangat kepada penulis.
8. Teman-teman mahasiswa/i IAIN Kediri seperjuangan yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Semua pihak yang ikut dalam membantu menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu dalam penulisan ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, karena itu penulis berharap kepada semua pihak yang membaca jika ada kekurangan dan kesalahan mohon memberikan kritik dan saran demi perbaikan penelitian selanjutnya.

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 Yaa Robbal'Alamin.

Kediri, 29 Januari 2024
Peneliti

MUHAMMAD HANIF
NIM. 931318418

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	i
NOTA DINAS	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	16
C. Tujuan Penelitian.....	16
D. Kegunaan Penelitian	16
E. Penelitian Terdahulu.....	18
BAB II LANDASAN TEORI	27
A. Strategi Komunikasi Pemasaran	27
1. Pengertian Strategi.....	27
2. Pengertian Komunikasi	28
3. Pengertian Pemasaran	29
4. Kajian Strategi Komunikasi Pemasaran.....	33
B. Penjualan.....	38
1. Pengertian Penjualan.....	38
2. Tujuan Penjualan	38

3. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	39
BAB III METODE PENELITIAN	46
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	46
B. Kehadiran Peneliti	46
C. Lokasi Penelitian	47
D. Data dan Sumber Data.....	47
1. Data Primer.....	47
2. Data Sekunder	47
E. Teknik Pengumpulan Data.....	48
1. Wawancara	48
2. Observasi.....	48
3. Dokumentasi.....	48
F. Instrumen Pengumpulan Data.....	49
1. Pedoman wawancara.....	49
2. Catatan lapangan.....	49
3. Pedoman observasi	50
G. Pengecekan Keabsahan Data	50
1. Keikutsertaan peneliti	50
2. Ketekunan Dalam Pengamatan.....	50
3. Triangulasi.....	51
H. Teknik Analisis Data	51
1. Reduksi Data	51
2. Penyajian Data.....	51
3. Kesimpulan.....	52
I. Tahap-tahap Penelitian	52
BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN.....	53
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	53
1. Profil Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri	53
2. Logo Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri	54
3. Visi dan Misi Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri	55
4. <i>Tagline</i> dari Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri	55

5. Struktur Organisasi Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri ...	56
6. Produk Lojonggo Wates.....	59
7. Jam Operasional	61
8. Proses Pembuatan Produk Lojonggo Wates.....	62
B. Paparan Data	62
1. Strategi Komunikasi Pemasaran yang Digunakan pada Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri.	62
2. Strategi Komunikasi Pemasaran Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri dalam Meningkatkan Penjualan	74
C. Temuan Penelitian.....	90
1. Strategi Komunikasi Pemasaran yang Digunakan Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri.	91
2. Strategi Komunikasi Pemasaran Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri dalam Meningkatkan Penjualan.	92
BAB V PEMBAHASAN.....	94
A. Strategi Komunikasi Pemasaran yang Digunakan Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri	94
B. Strategi Komunikasi Pemasaran Lojonggo Cafe & Resto Wates Kediri dalam Meningkatkan Penjualan.....	103
BAB VI PENUTUP	122
A. Kesimpulan	122
B. Saran	124
DAFTAR PUSTAKA	125
LAMPIRAN	127

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Pengguna Aktif Media Sosial di Indonesia.....	3
Tabel 1.2 Nama-Nama Usaha Food and Beverage di Desa Wates.	7
Tabel 1.3 Perbandingan Lojonggo dengan Bisnis Kuliner di Desa Wates.....	8
Tabel 4.1 Tabel Promo Lojonggo beserta Omzet Penjualan	68
Tabel 4.2 Data Konsumen Lojonggo Sebelum COVID-19.....	78
Tabel 4.3 Hasil Wawancara dengan Sejumlah Konsumen Lojonggo	80
Tabel 4.4 Data Omzet Penjualan Lojonggo Wates Kediri	83
Tabel 4.5 Faktor Pendukung Kepuasan Konsumen Lojonggo	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Lokasi Lojonggo Wates.....	50
Gambar 4.2 Logo Lojonggo	51
Gambar 4.3 Wawancara dengan Head Marketing Lojonggo	60
Gambar 4.4 Media Sosial Lojonggo	61
Gambar 4.5 Contoh Promo Lojonggo	63
Gambar 4.6 Contoh <i>Public Relation</i> Lojonggo	67
Gambar 4.7 Slogan <i>Customer Service</i> Lojonggo.....	68
Gambar 4.8 Contoh <i>Direct Marketing</i> Lojonggo.....	70
Gambar 4.9 Wawancara dengan <i>Owner</i> Lojonggo	71
Gambar 4.10 Wawancara dengan Admin Operator Media Sosial Lojonggo .	72
Gambar 4.11 Review Produk Lojonggo dari Selebgram dan Talkshow	73
Gambar 4.12 Testimoni Pelanggan Lojonggo Sebelum Pandemi	76
Gambar 4.13 Konsumen Lojonggo	78

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 <i>Interview Guide</i>	123
Lampiran 2 Dokumentasi Wawancara	124
Lampiran 3 Surat Izin Observasi	125
Lampiran 4 Surat Balasan	126