

**PERAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

**(Studi Kasus Toko Durian Ibu Umi Desa Kanyoran Kecamatan Semen
Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Syariah (SE)



Oleh:

Sutarsih

931305918

PRODI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

**(Studi Kasus Toko Duian Ibu Umi Desa Kanyoran Kecamatan Semen
Kabupaten Kediri)**

Oleh:

SUTARSIH

9313.059.18

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, M.M
NIP : 19740528 200312 2 001

Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, MM
NIP : 19931005 201903 2 017

NOTA DINAS

Kediri, 14 November 2023

Lampiran : 3 (tiga) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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 : SUTARSIH

NIM : 9313.059.18

Judul : Peran Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Toko Durian Ibu Umi Ds. Kanyoran Kec. Semen Kab. 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 waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam sidang munaqasah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawati, SE, M.M
NIP : 19740528 200312 2 001

Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, MM
NIP : 19931005 201903 2 017

NOTA PEMBIMBING

Kediri, Januari 2024

Lampiran : 3 (tiga) berkas

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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 : SUTARSIH

NIM : 9313.059.18

Judul : Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi kasus di Toko Durian Ibu Umi Ds Kanyoran Kec Semen Kab Kediri).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 3 Januari 2024, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, M.M
NIP : 19740528 200312 2 001

Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, MM
NIP : 19931005 201903 2 017

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN

(Studi Kasus Toko Durian Ibu Umi Ds. Kanyoran Kec. Semen Kab. Kediri)

SUTARSIH

NIM. 9313.059.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 3 Januari 2024

Tim Penguji:

1. Penguji utama
Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.EI (.....)
NIP : 19901020 201903 1 006
2. Penguji 1
Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, M.M (.....)
NIP. 19740528 200312 2 001
3. Penguji 2
Oktaria Ardika Putri, MM (.....)
NIP : 19931005 201903 2 017

Kediri, Januari 2024

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlih, M.H.I.
NIP.19750101 199803 1 001

MOTTO

قُلِ الْحَقُّ، وَلَوْ كَانَ مُرًّا

Katakanlah yang benar meskipun itu pahit (HR. Ibnu Hibban)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini adalah sebuah karya sebagai ungkapan pengabdian cinta dan penuh kasih yang penulis persembahkan untuk:

- Diri saya sendiri, terimakasih telah kuat dan sabar untuk menyelesaikan skripsi ini dan telah berjuang sampai di titik ini.
- Kedua orang tua saya, Bapak Jarim dan Ibu Kasemi. Dan kakak saya Lantur mereka yang telah membuat segalanya menjadi mungkin, sehingga saya bisa sampai pada tahap dimana skripsi ini akhirnya selesai.
- Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
- Kepada dosen pembimbing skripsi Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE₂M.M, dan Ibu Oktaria Ardika Putri, MM, yang dengan penuh kesabaran selalu membimbing, memberikan motivasi dan arahan dalam menyelesaikan karya ilmiah ini.
- Kepada teman-teman yang selalu ada di sisi saya, Dwi Novitasari dan Cahya Tataning Nagari yang selalu saya repotkan,, Yula Aprilia Putri dan Dian Rahayu Putri yang senantiasa mendukung dan menyemangati saya, serta selalu ada saat saya membutuhkan bantuan.
- Kepada Toko Durian Ibu Umi yang sudah saya repotkan dalam menyelesaikan penulisan karya ilmiah ini
- Dan untuk semua pihak yang terkait dengan penulisan skripsi saya yang tidak bisa saya sebutkan, terimakasih banyak.

ABSTRAK

SUTARSIH. NIM 931305918. Dosen Pembimbing I Dr. Hj Naning Fatmawatie, SE, MM, Dosen Pembimbing II Oktaria Ardika Putri, MM.: “Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Toko Durian Ibu Umi Ds. Kanyoran Kec. Semen Kab. Kediri)”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah, IAIN Kediri, 2023.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Meningkatkan Volume, Penjualan

Durian adalah salah satu tanaman hortikultura yang dapat tumbuh di sebagian besar wilayah Indonesia. Salah satu desa yang terkenal dengan durian adalah Desa Kanyoran. Petani durian di Desa Kanyoran kesulitan untuk menjual durian secara langsung kepada konsumen, hingga terdapat beberapa toko yang menerima buah durian dari para petani. Salah satu toko yang menerima buah durian dari para petani adalah Toko Durian Ibu Umi. Banyaknya petani durian yang menjual durian di Toko Durian Ibu Umi mengakibatkan stok buah durian yang dimiliki melimpah. Sehingga untuk menghabiskan stok buah durian yang dimiliki diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan Toko Durian Ibu Umi. Selain itu tujuan penelitian ini untuk mengetahui peran strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan Toko Durian Ibu Umi.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Dalam memperoleh data, peneliti melakukan observasi, wawancara terstruktur, dan juga dokumentasi yang kemudian dianalisis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Sedangkan sumber data penelitian ini adalah pemilik, petani durian Desa Kanyoran dan konsumen Toko Durian Ibu Umi. Kemudian untuk memeriksa keabsahan data yang sudah dianalisis menggunakan teknik perpanjangan waktu keikutsertaan peneliti di lapangan dan meningkatkan ketekunan pengamatan.

Hasil penelitian memaparkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh Toko Durian Ibu Umi adalah strategi pemasaran yang biasa disebut dengan bauran pemasaran atau marketing mix dalam meningkatkan penjualan yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Peran strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Durian Ibu Umi dalam meningkatkan penjualan cukup efektif untuk meningkatkan volume penjualan, terbukti dengan meningkatnya volume penjualan setiap tahun. Tahun 2019 terjadi peningkatan penjualan sebesar 3% yaitu sekitar 211 buah, tahun 2020 meningkat sebesar 4% yang mencapai 344 buah, tahun 2021 meningkat sebesar 5% yaitu sekitar 407 buah dan pada tahun 2022 meningkat sebesar 7% yaitu sekitar 613 buah. Hal tersebut tidak terlepas dari strategi pemasaran dan faktor-faktor penjualan yang diterapkan

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil‘alamin, segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peran Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Toko Durian Ibu Umi Ds. Kanyoran Kec. Semen Kab. Kediri)”. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Kediri.

Penulisan skripsi ini mendapat banyak bantuan dan dukungan dari kedua orang tua saya. Terima kasih atas semua perhatian dan kasih sayang, kesabaran dalam mendidik dan memberikan dukungan baik secara moril ataupun materi serta memberikan nasihat dan motivasi dalam penyusunan skripsi ini hingga penulis dapat menyelesaikannya meskipun masih banyak kekurangan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M. Ag.. selaku rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Nuril Hidayati,, M.Hum. selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah, Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, M.M, selaku dosen pembimbing I dan Ibu Oktaria Ardika Putri, MM, selaku dosen pembimbing II untuk semua kesempatan belajar yang diberikan serta selalu memberikan banyak

inspirasi, bimbingan, dukungan, masukan, tenaga, waktu, dan juga semangat yang tak terlupakan.

3. Seluruh dosen pengajar dan segenap *staff* yang telah memberikan pengetahuan, wawasan, dan pelayanan baik kepada penulis selama menempuh studi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
4. Bapak dan Ibu atas dukungan, kasih sayang, dan doa yang selalu menyertai penulis.
5. Untuk Toko Durian Ibu Umi, Kepala Desa, Kepala Dusun, konsumen durian Toko Durian Ibu Umi, serta petani durian Desa Kanyoran yang telah membantu serta memberikan izin untuk melakukan penelitian dan bersedia untuk memberikan informasi yang diperlukan oleh penulis, serta bersedia meluangkan waktunya, sehingga karya ilmiah ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna karena keterbatasan kemampuan pengetahuan yang penulis miliki. Kritik dan saran yang membangun dari pembaca sangat diharapkan untuk lebih menyempurnakan skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Kediri, 14 November 2023

Penulis

Sutarsih

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ASBTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Konsep Umum Strategi Pemasaran	13
1. Definisi Pemasaran	13
2. Definisi Strategi Pemasaran	15
B. Konsep Umum Strategi Pemasaran Dalam Islam	18
1. Pengertian Strategi Pemasaran Islam	18

2. Prinsip Dasar Pemasaran Syariah	19
C. Konsep Penjualan	23
1. Pengertian Penjualan	23
2. Konsep Penjualan	24
3. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Penjualan	25
4. Volume Penjualan	26
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian	29
B. Kehadiran Peneliti	30
C. Lokasi Penelitian	31
D. Sumber Data	31
E. Metode Pengumpulan Data	32
F. Analisis Data	34
G. Pengecekan Keabsahan Data	36
H. Tahap – Tahap Penelitian	37
 BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	40
1. Sejarah Dan Profil Toko Durian Ibu Umi	40
2. Visi dan Misi	42
3. Jenis Durian Yang Dijual	43
B. Paparan Data.....	44
1. Strategi Pemasaran Toko Durian Ibu Umi	44

2. Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan	51
C. Temuan Penelitian	56
BAB V PEMBAHASAN	
A. Strategi Pemasaran Toko Durian Ibu Umi	58
B. Peran Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan	61
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan	65
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	69
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	74

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Harga buah durian di Desa Kanyoran tahun 2018-2022.....	3
Tabel 1.2	Data penjual durian di Desa Kanyoran.....	4
Tabel 1.3	Data penjualan buah durian Toko Durian Ibu Umi tahun 2018- 2022.....	6
Tabel 4.1	Jenis-jenis durian di Toko Durian Ibu Umi.....	42
Tabel 4.2	Produk yang dijual di Toko Durian Ibu Umi.....	43
Tabel 4.3	Data volume penjualan tahun 2018-2022.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Wawancara.....	69
Lampiran 2	Foto Dokumentasi.....	70
Lampiran 3	Surat Ijin Penelitian.....	72
Lampiran 4	Surat Keterangan Bukti Penelitian.....	73
Lampiran 5	Daftar Riwayat Hidup.....	74