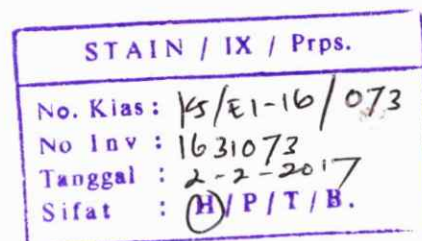


**PERAN STRATEGI PEMASARAN HOTEL MUSLIM
BANDAR KIDUL KEDIRI
DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN**

SKRIPSI

**Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI)**



Oleh :

ALI MAHMUD
NIM : 9.313.018.12

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
JURUSAN SYARI'AH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) KEDIRI**

2016

Halaman Persetujuan

**PERAN STRATEGI PEMASARAN HOTEL MUSLIM BANDAR KIDUL
KEDIRI DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN**

Oleh:

ALI MAHMUD
NIM. 931301812

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Dr. H. Ahmad Syakur Lc, M.EI
NIP. 19760708 2000604 1 004

Pembimbing II



Amrul Muttaqin M.EI
NIP. 19760507 200801 1 013

NOTA DINAS

Nomor : Kediri, 09 Juni 2016

Lampiran : 4 (lembar) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN)
Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel 07- Ngronggo- Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : ALI MAHMUD

NIM : 931301812

Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN HOTEL
MUSLIM BANDAR KIDUL KEDIRI DALAM
MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN

Setelah disepakati materi dan susunannya, kami
berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai
kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya,
dengan harapan dalam waktu yang ditentukan dapat diujikan dalam
Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaannya Bapak kami
ucapkan banyak terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. H. Ahmad Syakur Lc, M.EI
NIP. 19760708 2000604 1 004

Pembimbing II



Amrul Muttaqin M.EI
NIP. 19760507 200801 1 013

Halaman Pengesahan

PERAN STRATEGI PEMASARAN HOTEL MUSLIM BANDAR KIDUL
KEDIRI DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN

ALI MAHMUD

NIM. 9.313.018.12

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Kediri pada tanggal 27 Juni 2016

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Andriani, SE, MM.
NIP. 19730 13 200312 2 001

(.....)

2. Penguji I

Dr. H. Ahmad Syakur, M. EI
NIP. 19760708 2000604 1 004

(.....)

3. Penguji II

Amrul Muttaqin M.EI
NIP. 19760507 200801 1 013

(.....)

Kediri, 01 Juli 2016

Ketua STAIN Kediri



Dr. Nur Chamid, MM

NIP. 19680714 199703 1 002

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ

*“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah apa yang ada pada sesuatu kaum
sehingga mereka mengubah apa yang ada pada diri mereka sendiri”*

(Q.S. Al-Ra'd ayat 11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

*Kupersembahkan Skripsi ini
Untuk beliau yang selalu memberikan
Kasih sayang, pendidikan dan pengorbanan
yang tulus kepadaku...
Ibu Betty Rifatul Husna dan Bapak Sudiono Ubaidillah.
Serta adik-adikku yang ku sayangi.*

ABSTRAK

Ali Mahmud: 931301812 Dosen Pembimbing H. Ahmad Syakur Lc., M.Ei dan Amrul Muttaqin M.Ei, Judul **“Peran Strategi Pemasaran Hotel Muslim Bandar Kidul Kediri dalam Meningkatkan Minat Konsumen”**, STAIN, Jurusan, Syari’ah, Prodi Ekonomi Islam.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Hotel, Minat Konsumen

Masyarakat modern lebih cenderung bermobilitas dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Seperti halnya seseorang dalam memenuhi kebutuhannya ketika jauh dari rumah, mereka akan menggunakan fasilitas jasa penginapan. Seperti halnya hotel, hotel-hotel digunakan sebagai tempat jasa penginapan dan lebih jauh lagi pada umumnya digunakan sebagai tempat maksiat. Hal inilah yang mengakibatkan keinginan masyarakat menginginkan fasilitas-fasilitas sesuai prinsip mereka. Seperti halnya Hotel Muslim dalam memasarkan jasanya menggunakan label “Muslim” dan sebagaimana prinsip seorang Muslim.

Masalah pokok yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran Hotel Muslim dapat berperan terhadap meningkatnya minat konsumen. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, maka kehadiran peneliti di lapangan merupakan instrumen kunci dan sangat penting dalam rangka pengumpulan data. Karena peneliti adalah berperan aktif dan secara langsung mengamati dan mewawancarai subjek dan objek peneliti. Data sumber data yang diperoleh peneliti adalah data-data Hotel Muslim yang mendukung penelitian ini, wawancara karyawan dan pemilik Hotel Muslim, masyarakat dan konsumen Hotel Muslim.

Hotel Muslim menggunakan strategi bauran pemasaran jasa yaitu diantaranya menawarkan suatu produk kepada konsumen dengan dimintai identitas dan surat nikah bagi mereka yang berpasangan. Harga yang dibandrol Hotel Muslim adalah dari harga Rp. 120.000 hingga Rp. 250.000, dimana konsumen dapat memilih produk dengan harga yang akan dipilih. Sedangkan promosi yang digunakan adalah promosi dengan mengadakan seminar-seminar, mengikuti pengajian dan kekuatan informasi dari mulut ke mulut. Strategi pemasaran jika dilihat dari tempat adalah cukup strategis, yaitu berada di Kota Kediri yang memiliki banyak Pondok yang berdiri, dan berfungsi sebagai pangsa pasarnya. Peran strategi pemasaran tersebut berpengaruh terhadap peningkatan minat konsumen pada tahun 2014 dan 2015, yaitu 832 pada tahun 2014 dan 906 pada tahun 2015, atau mengalami peningkatan jumlah kamar yang dipesan sebanyak 74 kamar.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirroim

Puji syukur kehadiran Allah SWT., yang telah memberikan rahmat dan hidayat serta pertolongongan-Nya sehingga skripsi ini dapat penyusun selesaikan. Tidak lupa sholawat serta salam semoga tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan para sahabat. Akhirnya telah melalui perjalanan yang panjang dan berkat bantuan banyak pihak, penyusun dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Peran Strategi Pemasaran Hotel Muslim Bnadar Kidul Kediri dalam Meningkatkan Minat Konsumen”**.

Oleh karena itu dalam kesempatan kali ini, penyusun menghaturkan banyak terimakasih yang setulusnya kepada pihak yang memiliki andil dan kontribusi yang sangat besar berarti dalam penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Ketua STAIN Kediri, Ketua Jurusan Syariah STAIN Kediri dan Wali Studi beserta staf STAIN Kediri, atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dorongan sehingga penulis selesai studi.
2. Yth. Bapak Ahmad Syakur Lc, M.Ei selaku pembimbing I, dan Bapak Amrul Muttaqin selaku pembimbing II yang selalu memberikan bimbingan dan arahan sehingga terselesaikan skripsi ini.
3. Yth. Ibu Hj. Sri Aminanti dan para staff Hotel Muslim Bandar Kidul Kediri yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk melakukan penelitian di lembaga yang dipimpinnya.

4. Ayahanda dan Ibunda, karena pengorbanan, kesabaran dan kemurahan hati serta tauladannya telah memberikan kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Untuk adik-adikku tercinta, Asna Mufa'izah Assofa, Ahmad Muvid Baihaqi, dan Abdil Muzayyin Asyrofi kalianlah salah satu dari penyemangatku.
6. Untuk mbah Rofiq, trimakasih telah membimbingku, Engkau adalah Kakek sekaligus guruku. Dan Untuk mbah, bulek-bulekku, keponakan yang kusayangi dan dan mbak Ainun, trimakasih atas semua bantuan yang engkau berikan kepadaku dan kepada keluargaku.
7. Untuk keluarga besar Radja Cell, pak Syifak, Om robi, Bulek Rina, Pak Huda, Pak Adam, dan semuanya, trimakasih banyak aku tidak bisa melanjutkan kuliahku hingga sekarang jika tanpa bantuan kalian.
8. Untuk seseorang yang telah menyemangatiku, trimakasih, MR, semoga Allah tetap menjagamu dalam kesehatan, iman, taqwa dan tiada kesesatan di jalanmu. Semoga Allah memberi jalan dan meridhoi kita.
Amin.
9. Untuk teman-teman dan sahabat-sahabatku, trimakasih telah menjadi bagian dari hidupku. Ini bukanlah perpisahan, selalulah menjadi sahabat hingga kita tua nanti.
10. Serta semua pihak yang tidak bisa penyusun sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu atas tersusunnya skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan kasih sayangnya dan menjadikan semuanya amal kebaikan dan bernilai ibadah. *Amin Ya Robbal 'Alamin.*

Kediri, 04 Juni 2016

Penyusun

Ali Mahmud
NIM. 931301812

DARTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN.....	i
NOTA DINAS.....	ii
MOTTO	ii
PERSEMBAHAN	iii
ABSTRAKSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Tujuan Penulisan.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	7
1. Kegunaan Teori.....	7
2. Kegunaan Praktis.....	7
E. Telaah Pustaka.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran.....	11
1. Pengertian Strategi.....	11

2. Pengertian Pemasaran.....	12
3. Pengertian strategi pemasaran.....	14
4. Bauran Pemasaran Jasa.....	16
a. Produk.....	16
b. Harga.....	18
c. Lokasi atau tempat.....	18
d. Promosi.	19
e. Sumber Daya Manusia.	19
f. Proses.....	20
g. Layanan Pelanggan.....	20
B. Hotel.....	21
1. Pengertian Hotel.....	21
2. Hotel dalam Islam.....	22
C. Konsumen	
1. Pengertian Konsumen.....	25
2. Minat Konsumen.....	26
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen.....	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	30
A. Pendekatan dan Jenis Pendekatan.....	30
B. Lokasi Penelitian dan Kehadiran Peneliti.....	30
C. Sumber Data.....	30
D. Prosedur Pengumpulan Data.....	31
1. Observasi.....	31
2. Metode Interview atau Wawancara.....	31
3. Dokumentasi.....	32
4. Analisis Data.....	32
5. Pengecekan Keabsahan Data.....	33

6. Tahap-Tahap Penelitian.....	34
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	
A. PAPARAN DATA	
1. Gambaran Umum Hotel Muslim Bandar Kidul Kediri.....	35
2. Letak Geografis Hotel Muslim.....	36
3. Visi, Misi dan Struktur Organisasi Hotel Muslim.....	37
4. Strategi Pemasaran Hotel Muslim Bandar Kidul Kediri.....	40
5. Tujuan Hotel Muslim.....	54
6. Bentuk Pelayanan Hotel Muslim.....	56
7. Strategi Pemasaran Hotel Muslim Menurut Masyarakat Sekitar.....	58
8. Peran Strategi Pemasaran Hotel Muslim Menurut Konsumen.....	60
B. TEMUAN PENELITIAN	
1. Strategi Pemasaran Hotel Muslim Bandar Kidul Kediri.....	65
2. Pelayanan Hotel Muslim.....	66
3. Peran Strategi Pemasaran Hotel Muslim.....	67
BAB V PEMBAHASAN	
A. Strategi Pemasaran Hotel Muslim dalam Meningkatkan Minat Konsumen.....	72
B. Peran Strategi Pemasaran Hotel Muslim dalam Meningkatkan Minat Konsumen.....	84
BAB VI PENUTUP	
Kesimpulan.....	88
Saran.....	90
DAFTAR PUSTAKA.....	91
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	