

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PERSPEKTIF *SYARIAH MARKETING*
(Studi Kasus Cafe Tepian Kios Kopi Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

**RIZALDY KHARISMA PUTRA WIDIYANTO
9.313.291.18**

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

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul:

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN

PERSPEKTIF *SYARIAH* MARKETING

(Studi Kasus Cafe Tepian Kios Kopi Kediri)

Ditulis Oleh:

**RIZALDY KHARISMA PUTRA WIDIYANTO
9.313.291.18**

Disetujui Oleh:

Pembimbing I


Dr. Ali Samsuri, M.El
NIP. 19761031 200901 1 003

Pembimbing II


Sidanatul Janah, SHI, MH
NIP. 19930816 201903 2 010

NOTA DINAS

Kediri, 27 Februari 2024

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri (IAIN Kediri)
Jl. Sunan Ampel, No. 07, Ngronggo, Kota Kediri.

Assalamu'alaikum Wr.Wb

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

Nama : RIZALDY KHARISMA PUTRA WIDIYANTO

NIM : 931329118

Judul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif *Syariah Marketing* (Studi Kasus Cafe Tepian Kios Kopi Kediri)

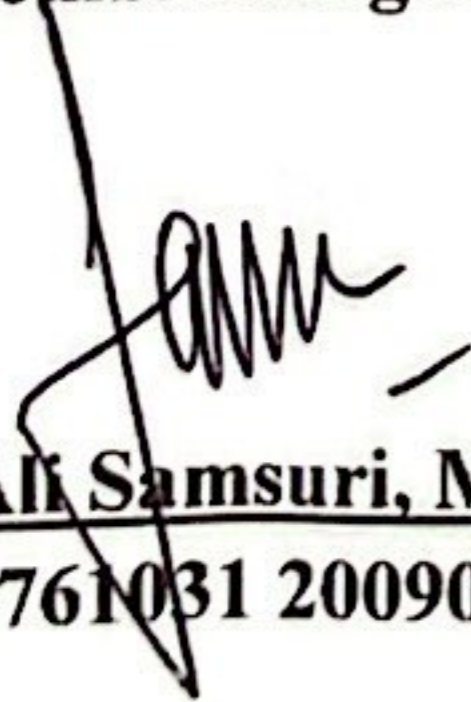
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

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

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

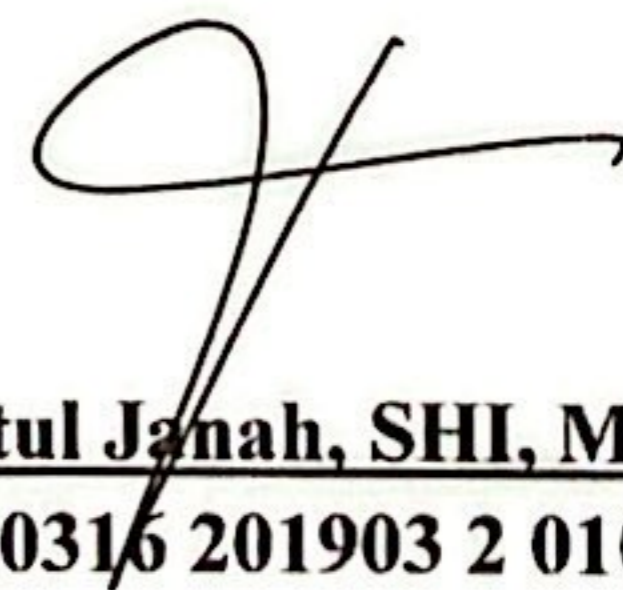
Pembimbing I



Dr. Ali Samsuri, M.EI

NIP. 19761031 200901 1 003

Pembimbing II



Sidanatul Janah, SHI, MH

NIP. 19930316 201903 2 010

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 27 Februari 2024

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri (IAIN Kediri)
Jl. Sunan Ampel, No. 07, Ngronggo, Kota Kediri.

Assalamu'alaikum Wr.Wb

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

Nama : RIZALDY KHARISMA PUTRA WIDIYANTO

NIM : 931329118

Judul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif *Syariah Marketing* (Studi Kasus Cafe Tepian Kios Kopi Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 19 Februari 2024, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pembimbing I



Dr. Ali Samsuri, M.El
NIP. 19761031 200901 1 003

Pembimbing II



Sidanatul Janah, SHI, MH
NIP. 19930316 201903 2 010

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PERSPEKTIF SYARIAH MARKETING
(Studi Kasus Cafe Tepian Kios Kopi Kediri)**

**RIZALDY KHARISMA PUTRA WIDIYANTO
9.313.291.18**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 19 Februari 2024.

1. Penguji Utama

Ning Purnama Sariati, M.EI

NIP. 19871228 202012 2 011

(
.....)

2. Penguji I

Yopi Yudha Utama, SE, MSA.


NIP. 19761031 200901 1 003

(
.....)

3. Penguji II

Sidanatul Janah, SHI, MH

NIP. 19930316 201903 2 010

(
.....)

Kediri, 27 Februari 2024



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Imam Annas Muslih, MHI
NIP. 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

“Orang yang hebat, adalah orang yang memiliki kemampuan menyembunyikan kesusahan.

Sehingga, orang lain akan mengira bahwa ia akan selalu senang.”

(Ali bin Abi Thalib)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh kebahagiaan dan keikhlasan, dengan menyebut nama Allah SWT dan rasa syukur yang tak terkira, serta ucapan terima kasih. Saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua saya, Endratno dan Sri Indrarti yang selalu memberikan nasihat, waktu, pendidikan, dan kasih sayangnya dengan penuh kesabaran.
2. Kakak saya, Diah Eka Hapsari yang senantiasa memberi semangat dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Para Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu pengetahuan tentang ekonomi dan bisnis Islam, serta pengalaman praktik yang diberikan. Sehingga, penulis dapat membuat penelitian yang ditulis dalam skripsi ini. Khususnya Bapak Dr. Ali Samsuri, MEI dan Ibu Sidanatul Janah, SHI, MH.
4. Cafe Tepian Kios Kopi yang penulis jadikan sebagai lokasi penelitian. Penulis banyak berterima kasih kepada Mas Aji, Mbak Fara, dan Mbak Rida yang banyak memberikan kesempatan untuk mengenal usaha di bidang FNB (*Food and Beverage*).
5. Teman – teman seperjuangan kampus IAIN Kediri, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Teman – teman satu kerja di Cafe Tepian Kios Kopi yang telah memberikan kesempatan untuk belajar bersama, memberikan waktu untuk pengembangan diri ke depannya.

ABSTRAK

RIZALDY KHARISMA PUTRA WIDIYANTO, 2024. Dosen Pembimbing Dr. Ali Samsuri, MEI. dan Sidanatul Janah, SHI, MH. “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PERSPEKTIF *SYARIAH MARKETING* (Studi Kasus Cafe Tepian Kios Kopi Kediri)”, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Meningkatkan Penjualan, *Syariah Marketing*

Strategi pemasaran merupakan strategi sosial dan manajerial individu dan kelompok untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan melalui sebuah penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk inti seperti layanan jasa, ide, maupun barang. Tentunya dengan adanya strategi pemasaran diharapkan dapat menjadikan solusi dalam melakukan pengembangan usaha. Sehingga, dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan Cafe Tepian Kios Kopi Kediri (2) Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan Cafe Tepian Kios Kopi Kediri perspektif *syariah marketing*.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus. Pengumpulan data dengan menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan cara mereduksi data, penyajian data, dan juga penarikan kesimpulan. Pengecekan keabsahan data dengan dilakukan cara memperpanjang keabsahan temuan, dan pendiskusian teman sejawat.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa (1) Pengembangan usaha yang dilakukan Cafe Tepian Kios Kopi Kediri dapat kita ketahui pada Tahun 2020 dapat memproduksi produk sebanyak 10.537 cup, kemudian meningkat di tahun 2021 sebanyak 14.893. Namun, di Tahun 2020 pada Bulan Maret dan Bulan Juli – September mengalami penurunan yang sangat signifikan. Namun di bulan selanjutnya, dapat meningkat sedikit. Hingga diketahui pada tahun 2022 dapat memproduksi produk sebanyak 19.774 cup. (2) Strategi pemasaran dari Cafe Tepian Kios Kopi Kediri telah mengembangkan usaha di kedai tersebut, hal ini bisa dilihat dari terpenuhinya beberapa indikator peningkatan penjualan, yaitu modal, kondisi pasar, kondisi dan kemampuan penjual, dan pemasaran. Serta dengan adanya penerapan *syariah marketing*, yaitu Teistis (*Rabbaniyah*), Etis (*Akhlakiyah*), Realistis (*Al – Waqi’iyah*), dan Humanistis (*Insaniyah*).

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan anugerah-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan Judul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif *Syariah Marketing* (Studi Kasus Cafe Tepian Kios Kopi Kediri). Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan petunjuk, dari jaman kegelapan menuju jalan yang terang benderang yakni agama Islam. Penulis sangat bersyukur atas terselesainya skripsi yang menjadi salah satu syarat persyaratan guna memperoleh gelar Strata I (S1).

Demikian yang dapat penulis sampaikan, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca. Penulis mengharapkan kritik dan saran guna memperbaiki skripsi ini kedepannya. Karena penulis sadar, skripsi yang penulis buat masih banyak kekurangan. Disamping itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian ini baik secara materiil maupun non-materiil, yaitu diantaranya:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M. Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihini, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fil.I., M. Hum selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

4. Bapak Dr. Ali Samsuri, MEI dan Ibu Sidanatul Janah, SHI, MH selaku Dosen Pembimbing I dan Dosen Pembimbing II yang selalu memberikan arahan, masukan, bimbingan, serta doa hingga terselesainya penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Ali Samsuri, MEI selaku Wali Dosen yang telah membimbing dan memberikan dorongan selama menempuh studi.
6. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri yang telah membagikan ilmunya kepada penulis.
7. Mas Aji, Mbak Fara, dan Mbak Rida, serta pegawai Cafe Tepian Kios Kopi Kediri yang telah memberikan izin, bersedia untuk membantu dan meluangkan waktunya demi terselesainya penyusunan skripsi ini.
8. Kedua orang tua dan keluarga yang tiada hentinya mendoakan, memberi dorongan, dan dukungan dalam proses penyusunan skripsi ini.
9. Teman – teman Mahasiswa IAIN Kediri, khususnya Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam satu perjuangan.
10. Serta semua pihak yang turut andil dalam proses penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, semoga Allah SWT membalas semua amal kebaikan yang telah diberikan dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin Ya Rabbal Alamin.

Kediri, 27 Februari 2024

Rizaldy Kharisma Putra Widiyanto
9.313.291.18

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	i
NOTA DINAS	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	17
C. Tujuan Penelitian.....	17
D. Manfaat Penelitian.....	17
E. Penelitian Terdahulu.....	19
BAB II : KAJIAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran	26
1. Definisi Strategi Pemasaran.....	26
2. Konsep Strategi Pemasaran	27
B. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Penjualan	29
1. Modal.....	29
2. Kondisi Pasar.....	29
3. Kondisi dan Kemampuan Penjual	29
4. Faktor Pemasaran	29

C. Syariah Marketing	30
1. Definisi Syariah Marketing	30
2. Karakteristik Syariah Marketing	30
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	34
B. Lokasi Penelitian	35
C. Kehadiran Peneliti	35
D. Data dan Sumber Data	36
E. Teknik Pengumpulan Data	37
F. Teknik Analisis Data	41
G. Pengecekan Keabsahan Data	42
H. Tahap – tahap Penelitian.....	43
BAB IV : PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	
A. Paparan Data.....	45
1. Gambaran Umum Cafe Tepian Kios Kopi Kediri	45
a. Sejarah Singkat Berdirinya Cafe Tepian Kios Kopi Kediri	45
b. Struktur Organisasi Cafe Tepian Kios Kopi Kediri.....	46
c. Jenis Variasi Produk Cafe Tepian Kios Kopi Kediri.....	48
d. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Cafe Tepian Kios Kopi Kediri.....	50
e. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif <i>Syariah</i> <i>Marketing</i> Cafe Tepian Kios Kopi Kediri	59
B. Temuan Penelitian	65
1. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Cafe Tepian Kios Kopi Kediri.....	65
2. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif <i>Syariah Marketing</i> Cafe Tepian Kios Kopi Kediri.....	66

BAB V : PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Cafe Tepian Kios Kopi Kediri.....	68
B. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif <i>Syariah Marketing</i> Cafe Tepian Kios Kopi Kediri	71

BAB VI : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	75
B. Saran	76

DAFTAR PUSTAKA	77
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN	80
-----------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Opsi Pemilihan Obyek Penelitian.....	4
Tabel 1.2 Perbandingan Varian Menu, Varian Harga, dan Segi Pemasaran antara Cafe Tepian Kios Kopi dengan Mata Hati Kediri	9
Tabel 1.3 Data Penjualan Cafe Tepian Kios Kopi Kediri Periode Januari 2020 – Desember 2021 (Sebelum adanya Strategi Pemasaran).....	15
Tabel 1.4 Data Penjualan Cafe Tepian Kios Kopi Kediri Periode Januari 2022 – Januari 2024 (Sesudah adanya Strategi Pemasaran <i>Online</i> dan <i>Offline</i>).....	16
Tabel 4.1 Daftar Menu Cafe Tepian Kios Kopi Kediri	48
Tabel 4.2 Data Penjualan Cafe Tepian Kios Kopi Kediri Periode Januari 2020 – Januari 2024	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Cafe Tepian Kios Kopi Kediri.....	38
Gambar 4.2 Inovasi Karyawan terhadap Pembuatan Minuman Panas.....	44
Gambar 4.3 Proses pemasaran di sosial media oleh Cafe Tepian Kios Kopi Kediri	45
Gambar 4.4 Kopi Susu Sekolah yang merupakan minuman <i>signature</i> /terlaris.....	46
Gambar 4.5 Proses pemasaran yang digunakan oleh Cafe Tepian Kios Kopi Kediri	48
Gambar 4.6 Pemasaran melalui <i>influencer</i> /selebgram Kota Kediri	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Matriks Wawancara	80
Lampiran 2 Dokumentasi Wawancara dengan <i>Owner</i> /Pemilik, Karyawan, Konsumen Cafe Tepian Kios Kopi Kediri	82
Lampiran 3 Surat Observasi	84
Lampiran 4 Surat Tugas	85
Lampiran 5 Surat Balasan dari Cafe Tepian Kios Kopi Kediri	86
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup	87