

**PERAN STRATEGI DIVERSIFIKASI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN UD. RIZKY BAROKAH DUSUN NGRECO
DESA NGRECO KECAMATAN KANDAT KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian syarat guna memperoleh gelar

Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

Citra Rahayu

9313.040.17

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

2024

**PERAN STRATEGI DIVERSIFIKASI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN UD. RIZKY BAROKAH DUSUN NGRECO
DESA NGRECO KECAMATAN KANDAT KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh

CITRA RAHAYU

9313.040.17

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

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

**PERAN STRATEGI DIVERSIFIKASI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN UD. RIZKY BAROKAH DUSUN NGRECO
DESA NGRECO KECAMATAN KANDAT KABUPATEN KEDIRI**

Oleh :

Citra Rahayu

9313.040.17

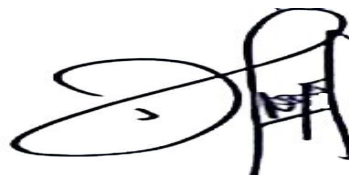
Disetujui oleh:

Pembimbing I



Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI
NIP. 198408152018012001

Pembimbing II



Abdul Rosyid, S.Fil.I., MA
NIP. 19930219 201903 1 007

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 02 Juli 2024

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Citra Rahayu
NIM : 9313.040.17
Judul : Peran Strategi Diversifikasi dalam Meningkatkan Volume Penjualan UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Setelah diperbaiki 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 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



Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI
NIP. 198408152018012001

Pembimbing II



Abdul Rosvid, S.Fil.I., MA
NIP. 19930219 201903 1 007

NOTA DINAS

Kediri, 02 Juli 2024

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Nama : Citra Rahayu
NIM : 9313.040.17
Judul : Peran Strategi Diversifikasi dalam Meningkatkan
Volume Penjualan UD. Rizky Barokah Dusun
Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten
Kediri

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilakukan pada tanggal 26 Juni 2024 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

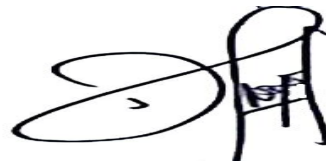
Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Pembimbing I



Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI
NIP. 198408152018012001

Pembimbing II



Abdul Rosvid, S.Fil.L., MA
NIP. 19930219 201903 1 007

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN STRATEGI DIVERSIFIKASI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN UD. RIZKY BAROKAH DUSUN NGRECO
DESA NGRECO KECAMATAN KANDAT KABUPATEN KEDIRI**

Citra Rahayu

9313.040.17

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 26 Juni 2024

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. M. Wildan Fawa'id, M.El
NIP. 19901020 201903 1 006

(.....)

2. Penguji 1

Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI
NIP. 198408152018012001

(.....)

3. Penguji 2

Abdul Rosvid, S.Fil.I., MA
NIP. 19930219 201903 1 007

(.....)

Kediri, 02 Juli 2024
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri

Dr. Imam Annas Mushlihin, MHI
NIP. 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا

تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu.

Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

(QS. An-Nisa : 29)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, peneliti ingin mengucapkan rasa syukur yang tidak terhingga atas segala karunia yang diberikan oleh Allah SWT dalam perjalanan hidup ini. Dengan limpahan rahmat dan berkah-Nya, peneliti berhasil menyelesaikan skripsi ini, dan dengan tulus saya persembahkan kepada:

1. Orang tua peneliti yakni Bapak Latip Ichwanudin dan Ibu Eni Kariningsih, yang senantiasa memberikan dukungan, doa, dan semangat, serta menjadi tiang dalam perjalanan studi S1 saya.
2. Suami tercinta, Bahrul Khabibi, atas cinta, dukungan, dan pengertian yang luar biasa selama proses penyelesaian skripsi ini.
3. Anak tercinta peneliti yakni Muhammad Alfan Nasrullah Khabibi, yang menjadi sumber kebahagiaan dan motivasi bagi saya untuk terus berjuang.
4. Kakek M. Sholeh dan Nenek Siti Saadah, yang selalu mendoakan dan memberi semangat agar peneliti mendapatkan ilmu yang bermanfaat dan berkah dalam hidup.
5. Kakak Restu Kurniawan dan Adik Gilang Tri Al Rizqy, atas dukungan dan motivasi yang tak henti-hentinya selama perjalanan studi ini.
6. Bapak Mertua Imam Murhib dan Ibu Mertua Ibu Sa'diyah, yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, dan doa dalam setiap langkah peneliti.
7. Seluruh teman-teman seperjuangan dari program studi Ekonomi Syariah angkatan 2017, yang telah saling mendukung, berbagi ilmu, dan menginspirasi selama perjalanan studi kami bersama.

ABSTRAK

Citra Rahayu. Dosen Pembimbing Ririn Tri Puspita Ningrum, M.Si dan Abdul Rosyid, S.Fil.I., MA. Peran Strategi Diversifikasi dalam Meningkatkan Volume Penjualan UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. Progam Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Kediri 2024.

Kata Kunci : Strategi Diversifikasi, Volume Penjualan, UD. Rizky Barokah, Pangsa Pasar, Keberhasilan Usaha.

Pada era persaingan bisnis yang semakin ketat, penting bagi usaha seperti UD. Rizky Barokah untuk menerapkan strategi diversifikasi produk guna memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan, khususnya di Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri yang dikenal sebagai sentra batu bata. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi peran strategi diversifikasi dalam meningkatkan volume penjualan UD. Rizky Barokah serta memahami dampaknya terhadap keberhasilan usaha.

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan pemilik usaha, karyawan, dan beberapa konsumen di UD. Rizky Barokah. Validitas data dipastikan melalui partisipasi langsung peneliti, penentuan titik fokus dalam observasi, dan triangulasi. Data yang terhimpun dianalisis dengan langkah-langkah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini yakni (1) UD. Rizky Barokah mulai beroperasi pada tahun 2008. Tahun 2024 melakukan diversifikasi penambahan produk koral dan abu batu. UD. Rizky Barokah menyediakan produk berkualitas tinggi dengan biaya produksi yang lebih rendah. UD. Rizky Barokah memberikan potongan harga untuk pembelian di atas Rp. 3.000.000 dan menjual paket lengkap bahan bangunan dengan harga lebih ekonomis. Desain pamflet dan banner penjualan yang menarik juga menjadi bagian dari strategi ini. (2) Data penjualan UD. Rizky Barokah menunjukkan penjualan batu bata merah menurun dari 415.000 pcs pada tahun 2019 menjadi 125.000 pcs pada tahun 2023, sedangkan penjualan tanah uruk dan kayu bakar meningkat. Produk baru seperti batako, semen, dan pasir yang mulai dijual tahun 2021 berkontribusi signifikan di total penjualan, dengan batako mencapai 1.168.400 pcs pada tahun 2023. Total omset meningkat dari Rp 736.070.000 pada tahun 2019 menjadi Rp 2.538.510.000 pada tahun 2023, dengan batako sebagai penyumbang utama. Persentase kenaikan omset tahunan menunjukkan performa penjualan yang terus meningkat, dengan kenaikan sebesar 8,78% pada tahun 2020, 25,85% pada tahun 2021, 11,08% pada tahun 2022, dan 26,37% pada tahun 2023. (3) Strategi diversifikasi produk di UD. Rizky Barokah mampu meningkatkan volume penjualan dengan menawarkan beragam produk, penambahan bahan baku yang lebih berkualitas, variasi ukuran dan kualitas, serta desain menarik, yang mengakomodasi preferensi konsumen dan memperluas pangsa pasar. Hal ini terbukti dari peningkatan signifikan dalam penjualan.

KATA PENGANTAR

Segala puji hanya bagi Allah SWT, yang senantiasa memberikan petunjuk, bimbingan, dan limpahan rahmat-Nya kepada peneliti sehingga hasil skripsi ini berhasil diselesaikan dengan baik. Sholawat dan salam senantiasa kita sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi penuntun dari kegelapan menuju cahaya Islam. Semoga dengan mengirimkan sholawat, kita bisa mendapatkan syafaatnya di hari akhir kelak, Aamiin. Skripsi ini membahas tentang “Peran Strategi Diversifikasi dalam Meningkatkan Volume Penjualan UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri”.

Peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, Mag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fil.I, M.Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.
4. Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM. selaku dosen wali peneliti.
5. Ibu Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI dan Bapak Abdul Rosyid, S.Fil.I., MA selaku dosen pembimbing skripsi.

6. Kepada Pihak UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.

Semoga segala upaya yang telah diberikan mendapat balasan yang luar biasa di sisi Allah SWT, dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca. Peneliti memohon maaf atas segala kekurangan dalam penulisan skripsi ini, serta sangat mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan skripsi ini.

Peneliti, 02 Juli 2024

Citra Rahayu

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN	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	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Kegunaan Penelitian.....	12
E. Telaah Pustaka.....	13
BAB II LANDASAN TEORI	18
A. Strategi Diversifikasi Produk	18
1. Pengertian Strategi.....	18

2. Pengertian Diversifikasi Produk.....	19
3. Strategi Diversifikasi Produk	24
4. Indikator Strategi Diversifikasi Produk.....	26
B. Volume Penjualan	27
1. Pengertian Volume Penjualan	27
2. Indikator Volume Penjualan.....	28
5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	28
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	30
B. Kehadiran Peneliti	30
C. Lokasi Penelitian	31
D. Sumber Data.....	31
E. Teknik Pengumpulan Data	32
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	33
G. Teknik Analisis Data	34
H. Tahap-Tahap Penelitian	35
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	36
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	36
1. Sejarah dan Profil UD. Rizky Barokah	36
2. Visi dan Misi UD. Rizky Barokah	37
3. Struktur Organisasi UD. Rizky Barokah	39
4. Tugas dan Tanggung Jawab Karyawan UD. Rizky Barokah.....	39
B. Paparan Data	42

1. Deskripsi Strategi Diversifikasi pada UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.	42
2. Deskripsi Peningkatan Volume Penjualan Pada UD. Rizky Barokah.....	54
3. Deskripsi Peran Strategi Diversifikasi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.	62
C. Temuan Penelitian.....	66
BAB V PEMBAHASAN	71
A. Analisis Strategi Diversifikasi pada UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.	71
B. Analisis Peningkatan Volume Penjualan Pada UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri..	82
C. Analisis Peran Strategi Diversifikasi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.....	86
BAB VI PENUTUP	91
A. Kesimpulan.....	91
B. Saran.....	93
DAFTAR PUSTAKA	95
LAMPIRAN-LAMPIRAN	99
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	108

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Pengusaha Batu Bata di Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri Tahun 2023	3
Tabel 1.2 Daftar Pengusaha Batu Bata di Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.....	4
Tabel 1.3 Jenis Produk dan Tingkat Penjualan UD. Rizky Barokah Periode 2018-2022.....	6
Tabel 1.4 Data Konsumen di UD. Rizky Barokah.....	7
Tabel 4.1 Produk Diversifikasi di UD Rizky Barokah.....	46
Tabel 4.2 Varian produk, varian ukuran, varian kualitas dan varian harga Di UD. Rizky Barokah.....	51
Tabel 4.3 Penjualan UD. Rizky Barokah Tahun 2020-2023.....	55
Tabel 4.4 Omset UD. Rizky Barokah Tahun 2020-2023	57
Tabel 4.5 Presentase Kenaikan Penjualan dan Pendapatan UD. Rizky Barokah Tahun 2020-2023	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Rizky Barokah.....	39
Gambar 4.2 Desain Stempel UD. Rizky Barokah	53
Gambar 4.3 Desain Pamflet dan <i>Banner</i> di UD. Rizky Barokah.....	53

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I : Pedoman Wawancara	100
Lampiran II : Foto Dokumentasi.....	103
Lampiran III : Surat Izin Penelitian	106
Lampiran IV : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian.....	107
Lampiran V : Daftar Riwayat Hidup.....	108