

**STRATEGI *MARKETING MIX* KLINIK PARADISE PARISUDHA DESA  
SUMBERAGUNG PLOSOKLATEN KEDIRI DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN**

**SKRIPSI**

Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Prasyarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



**Oleh:**

**SAYDA FIRDAUSI NUZULA**

**20403036**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2024**

**HALAMAN JUDUL**

**STRATEGI *MARKETING MIX* KLINIK PARADISE PARISUDHA DESA  
SUMBERAGUNG PLOSOKLATEN KEDIRI DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN**

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Prasyarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

**Oleh:**

**SAYDA FIRDAUSI NUZULA**

**20403036**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2024**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI *MARKETING MIX* KLINIK PARADISE PARISUDHA  
DESA SUMBERAGUNG PLOSOKLATEN KEDIRI DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

**Oleh:**

**SAYDA FIRDAUSI NUZULA**

**NIM. 20403036**

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II



**Nilna Fauza, M.HI.**

**NIP. 19861024 201503 2 003**



**Dhiya'u Shidiqy, M.M.**

**NIP. 19890624 202012 1 016**

## NOTA DINAS

Kediri, 30 Mei 2024

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

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Kediri (IAIN)  
Di Jln. Sunan Ampel 07 Ngronggo  
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswi tersebut di bawah ini:

Nama : Sayda Firdausi Nuzula

NIM : 20403036

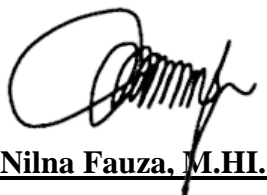
Judul : Strategi *Marketing Mix* Klinik Paradise Parisudha Desa Sumberagung Plosoklaten Kediri Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian tingkat akhir Sarjana Strata Satu (S1). Bersama 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.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



**Nilna Fauza, M.HI.**

**NIP. 19861024 201503 2 003**

Pembimbing II



**Dhiva'u Shidiqy, M.M.**

**NIP. 19890624 202012 1 016**

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 27 Juni 2024

Lampiran : 3 (tiga) berkas  
Hal : **Penyerahan Skripsi**

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Kediri (IAIN)  
Di Jln. Sunan Ampel 07 Ngronggo  
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswi tersebut di bawah ini:

Nama : Sayda Firdausi Nuzula

NIM : 20403036

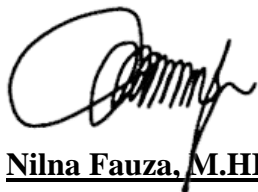
Judul : *Strategi Marketing Mix* Klinik Paradise Parisudha Desa Sumberagung Plosoklaten Kediri Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah pada tanggal 19 Juni 2024, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



**Nilna Fauza, M.HI.**

**NIP. 19861024 201503 2 003**

Pembimbing II



**Dhiva'u Shidiqy, M.M.**

**NIP. 19890624 202012 1 016**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI *MARKETING MIX* KLINIK PARADISE PARISUDHA  
DESA SUMBERAGUNG PLOSOKLATEN KEDIRI DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

Disusun Oleh:

**SAYDA FIRDAUSI NUZULA**

**NIM. 20403036**

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

**Tim Penguji :**

1. **Penguji Utama**

**Yopi Yudha Utama, M.S.A.**

**NIP. 19920622 201903 1 008**

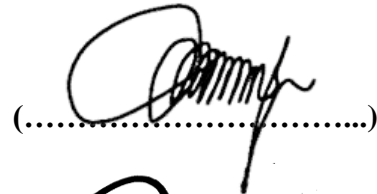


(.....)

2. **Penguji I**

**Nilna Fauza, M.HI.**

**NIP. 19861024 201503 2 003**

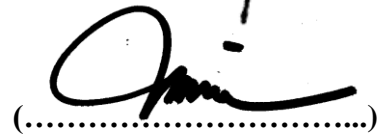


(.....)

3. **Penguji II**

**Moch. Zainuddin, M.EI.**

**NIP. 19831030 202321 1 007**



(.....)

Kediri,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI.**

**NIP. 197501011998031002**

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

*“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 diantara kamu.”*

(Q.S. An-Nisa : 29)

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ  
الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ – رواه الترمذی

*“Dari Abi Sa’id, dari Nabi saw bersabda: Pedagang yang jujur dan terpercaya  
bersama para Nabi, orang-orang yang jujur dan syuhada’”*

(HR. Tirmidzi)

## **PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sayda Firdausi Nuzula

NIM : 20403036

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian ataupun seluruhnya. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 30 Mei 2024

Yang membuat pernyataan

Sayda Firdausi Nuzula



## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Karya tulis ini saya persembahkan untuk:*

*Kedua orang hebat dalam hidup saya, Almh. Ibu Fatimatuz zahro dan Bapak Khoirul Anwar, terimakasih sudah selalu mendoakan, terimakasih sudah merawat dan membesarkan, beribu terimakasih saya ucapkan untuk segala perjuangan yang penuh keikhlasan serta telah memberikan segala kasih sayangnya dengan penuh ketulusan.*

\*\*\*

*Kakak tercinta saya, Alifatu Zulvania, A.Md.Keb yang telah memberikan dukungan, arahan, dan solusi dalam proses penyelesaian penyusunan skripsi.*

\*\*\*

*Sahabat berjuangku, henning, nabila, viona, sabrina, silvi dan dita yang selalu menjadi tempat bertanya, berdiskusi, dan berproses.*

\*\*\*

*GenBIers periode 2022 dan 2023 yang menjadi tempat saya berproses mencari ilmu dan pengalaman baru yang sangat luar biasa.*

\*\*\*

*Diri saya sendiri, terimakasih sudah merapikan ego dan tidak memutuskan untuk menyerah. Karya ini akan menjadi saksi bisu akan proses panjang (perjuangan, keterasingan, kekecewaan, dan merelakan) dalam hidup saya sebagai mahasiswa.*

\*\*\*

*Bank Indonesia Kediri yang telah memberikan dukungan biaya pendidikan melalui program beasiswanya.*

\*\*\*

## ABSTRAK

SAYDA FIRDAUSI NUZULA, NIM 20403036. Dosen Pembimbing Nilna Fauza, M.HI. dan Dhiya'u Shidiqy, M.M. **“Strategi *Marketing Mix* Klinik Paradise Parisudha Desa Sumberagung Plosoklaten Kediri Dalam Meningkatkan Volume Penjualan”**. Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Kata Kunci : *Marketing Mix*, Peningkatan Volume Penjualan, Klinik Kecantikan

Seiring perubahan ekonomi, teknologi, dan budaya yang dipengaruhi oleh perubahan global, kini persaingan antar klinik kecantikan semakin intens karena menciptakan beragam produk dengan berbagai manfaat dan keunggulan serupa. Dengan demikian diperlukan bauran pemasaran (*marketing mix*) guna mengatur strategi agar dapat menarik pelanggan untuk meningkatkan volume penjualan. Klinik Paradise Parisudha merupakan klinik kecantikan yang menjual produk *skincare* dengan memperhatikan tiap komponennya mulai dari memproduksi suatu produk sampai produk tersebut diterima oleh pelanggan. Hal tersebut termasuk bagian dari strategi *marketing mix* yang telah diterapkan oleh perusahaan. Dalam praktiknya, strategi tersebut menjadi sebagian upaya perusahaan dalam mewujudkan peningkatan volume penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi *marketing mix* pada Klinik Paradise Parisudha serta untuk mengetahui strategi *marketing mix* Klinik Paradise Parisudha dalam meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Peneliti memegang peranan kunci sebagai instrument utama dalam penelitian ini. Sumber data terdiri dari data primer yaitu hasil wawancara dan pengamatan secara langsung dan data sekunder yaitu berupa laporan data penjualan, dokumen arsip pelanggan, serta buku yang berkaitan dengan strategi *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan yang dikumpulkan melalui teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data kemudian dianalisis melalui proses reduksi, penyajian, serta verifikasi dan penarikan kesimpulan. Pada tahap akhir, keabsahan data diperiksa oleh peneliti menggunakan triangulasi sumber.

Hasil dari penelitian ini ialah strategi *marketing mix* pada Klinik Paradise Parisudha sudah menerapkan seluruh unsur dari *marketing mix* 7P sebaik mungkin sesuai dengan konsep *marketing mix* menurut Tengku Firli Musfar. Namun pada kenyataannya, strategi *marketing mix* yang berhasil dijalankan dan memiliki kontribusi paling tinggi dalam meningkatkan volume penjualan Klinik Paradise Parisudha ialah pada unsur produk. Untuk unsur tempat, promosi, SDM, proses, harga dan bukti fisik juga terlibat namun hanya menjadi penunjang untuk konsumen melakukan pembelian yang artinya tidak terlalu berimbas pada peningkatan volume penjualan.

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena taufik dan hidayah-Nya yang tiada terukur, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi *Marketing Mix* Klinik Paradise Parisudha Desa Sumberagung Plosoklaten Kediri Dalam Meningkatkan Volume Penjualan”. Penulis berharap semoga Allah senantiasa memberikan Ridho-Nya sehingga menjadikan ilmu yang bermanfaat baik di dunia maupun di akhirat kelak.

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW beserta semua keluarga dan para sahabat-sahabatnya, yang mana beliau sebagai Rasul utusan Allah SWT untuk membimbing umat Islam dari zaman jahiliyah menuju Islamiyah yang terang benerang, dalam menggapai kebenaran yang hakiki untuk mencapai jalan yang di ridhoi Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari adanya bimbingan, motivasi, dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis sampaikan terimakasih kepada semua pihak antara lain:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlikhin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nilna Fauza, M.HI. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah IAIN Kediri.
4. Dosen Pembimbing Nilna Fauza, M.HI. dan Dhiya’u Shidiqy, M.M. yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.

5. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, MEI selaku wali dosen yang telah mendampingi dan memberikan dorongan selama menempuh studi Sarjana.
6. dr. Faradisa Durry selaku pemilik Klinik Paradise Parisudha dan seluruh karyawan yang telah memberikan izin dan meluangkan waktu demi terselesainya skripsi ini.
7. Kedua orang tuaku yang selalu memberikan semangat dan doa serta penuh pengertian selama menyelesaikan studi.
8. Kakak tercinta, Alifatu Zulvania, A.Md.Keb yang telah memberikan dukungan, arahan, dan solusi dalam proses penyelesaian penyusunan skripsi ini.
9. Sahabat tersayang, Henning, Nabila, Viona, Sabrina, Silvi dan Dita yang selalu menjadi penguat dalam proses penyelesaian penyusunan skripsi ini.
10. Teman mahasiswa, GenBIers IAIN Kediri, dan berbagai pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan dukungan dan motivasi.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapatkan pahala yang berlipat dari Allah SWT, dan semoga karya ilmiah ini bisa bermanfaat bagi yang membacanya. Aminn.

Kediri, 30 Mei 2024

Sayda Firdausi Nuzula

NIM. 20403036

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xviii</b>

## **BAB I PENDAHULUAN**

A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian .....	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Telaah Pustaka.....	11

## **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Pemasaran.....	16
1. Pengertian Strategi.....	16
2. Pengertian Pemasaran.....	17
B. Strategi <i>Marketing Mix</i> .....	18
1. Pengertian Strategi <i>Marketing mix</i> .....	18
2. Unsur-Unsur Strategi <i>marketing mix</i> .....	20
C. Volume Penjualan .....	25
1. Pengertian Penjualan .....	25
2. Indikator Peningkatan Volume Penjualan .....	27

## **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	29
B. Kehadiran Peneliti .....	30

C. Lokasi Penelitian .....	30
D. Data dan Sumber Data .....	30
E. Teknik Pengumpulan Data .....	31
F. Analisis Data .....	33
G. Pengecekan Keabsahan Data .....	36

#### **BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN**

A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	37
1. Profil Klinik Paradise Parisudha.....	37
2. Sejarah Klinik Paradise Parisudha.....	37
3. Lokasi Klinik Paradise Parisudha.....	38
4. Logo Klinik Paradise Parisudha .....	38
5. Visi Misi dan Tujuan Klinik Paradise Parisudha.....	39
6. Struktur Organisasi Klinik Paradise Parisudha.....	39
B. Paparan Data.....	40
1. Strategi <i>Marketing Mix</i> Klinik Paradise Parisudha Desa Sumberagung Plosoklaten Kediri .....	40
2. Peningkatan Volume Penjualan Klinik Paradise Parisudha .....	73
C. Temuan Penelitian .....	81

## **BAB V PEMBAHASAN**

- A. Strategi *Marketing Mix* Klinik Paradise Parisudha Desa Sumberagung  
Plosoklaten Kediri .....85
- B. Strategi *Marketing Mix* Klinik Paradise Parisudha Desa Sumberagung  
Plosoklaten Kediri dalam Meningkatkan Volume Penjualan.....96

## **BAB VI PENUTUP**

- A. Kesimpulan.....101
- B. Saran .....102

## **DAFTAR PUSTAKA .....104**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN .....109**



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Klinik Kecantikan yang Berada di Sekitar Kabupaten Kediri Tahun 2023 .....	6
Tabel 1.2 Data Total Pelanggan Pembelian <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha Periode Tahun 2020-2023 .....	8
Tabel 1.3 Data Total Penjualan <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha Periode Tahun 2020-2023 .....	9
Tabel 4.1 Produk <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha.....	46
Tabel 4.2 Harga Produk <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha.....	51
Tabel 4.3 Persentase Peningkatan Pelanggan Pembelian <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha Periode Tahun 2020-2023.....	73
Tabel 4.4 Persentase Penjualan <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha Periode Tahun 2020-2023 .....	79
Tabel 4.5 Data Laba Penjualan <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha Periode Tahun 2020-2023 .....	80
Tabel 5.1 Persentase Peningkatan Pelanggan Pembelian <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha Periode Tahun 2020-2023.....	97
Tabel 5.2 Persentase Penjualan <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha Periode Tahun 2020-2023 .....	99
Tabel 5.3 Data Laba Penjualan <i>Skincare</i> Klinik Paradise Parisudha Periode Tahun 2020-2023 .....	99

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Klinik Paradise Parisudha.....	38
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Klinik Paradise Parisudha .....	40

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Surat Izin Penelitian

Lampiran 3 Surat Balasan Dari Pihak Klinik Paradise Parisudha

Lampiran 4 Foto Dokumentasi

Lampiran 5 Daftar Konsultasi Bimbingan

Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup