

**STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF SYARIAH MARKETING
(Studi CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan
Jogoroto Kabupaten Jombang)**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian syarat guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

YOGI FEBRIANSYAH

934118119

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

2024

**STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF *SYARIAH MARKETING*
(Studi CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan
Jogoroto Kabupaten Jombang)**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian syarat guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

YOGI FEBRIANSYAH

934118119

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

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

**STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF SYARIAH MARKETING**

**(Studi CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan
Jogoroto Kabupaten Jombang)**

Oleh:

YOGI FEBRIANSYAH

934118119

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Hj. Sulistyowati, SHI, MEI
NIP. 19810930 200901 2 008

Pembimbing II



Sidanatul Janah, SHI, MH
NIP. 19930316 201903 2 000

NOTA DINAS

Kediri, 01 Juni 2024

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Yogi Febriansyah

NIM : 934118119

Judul : Strategi Diferensiasi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif *Syariah marketing* (Studi CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang)

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



Dr. Hj. Sulistyowati, SHI, MEI
NIP. 19810930 200901 2 008

Pembimbing II



Sidanatul Janah, SHI, MH
NIP. 19930316 201903 2 000

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 03 Juli 2024

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Penyerahan Skripsi

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

Nama : Yogi Febriansyah
NIM : 934118119
Judul : Strategi Diferensiasi Produk dalam Meningkatkan
Volume Penjualan Perspektif *Syariah marketing*
(Studi CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa
Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten
Jombang)

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



Dr. Hj. Sulistyowati, SHI, MEI
NIP. 19810930 200901 2 008

Pembimbing II



Sidanatul Janah, SHI, MH
NIP. 19930316 201903 2 000

HALAMAN PENGESAHAN

**Strategi Diferensiasi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan
Perspektif *Syariah marketing* (Studi CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa
Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang)**

Yogi Febriansyah

934118119

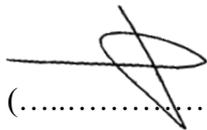
Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 26 Juni 2024

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI

NIP. 19750101 199803 1 002


(.....)

2. Penguji 1

Nilna Fauza, MHI

NIP. 19810242015032003


(.....)

3. Penguji 2

Sidanatul Janah, SHI, MH

NIP. 19930316 201903 2 000


(.....)

Kediri, 5 September 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Imam Annas Mushlihin, M.H.I.

NIP. 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka
mengubah apa yang ada pada diri mereka.

(QS. Ar-Ra'd [13] : 11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, peneliti ingin mengungkapkan rasa syukur yang tak terhingga atas segala nikmat yang telah diberikan oleh Allah SWT dalam hidup peneliti. Dengan berkah dan rahmat-Nya, peneliti berhasil menyelesaikan skripsi ini, dan dengan tulus saya persembahkan untuk:

1. Orang tua saya yakni Bapak Sarno dan Arni Supiah yang selalu memberikan dukungan dan doa serta memberi semangat agar saya bisa menyelesaikan studi S1 dengan baik dan tepat waktu.
2. Adik saya yakni Wulan Anggraini yang selalu mendoakan dan memberi semangat agar saya bisa mendapatkan ilmu yang bermanfaat dan mendapat berkah.
3. Sahabat-sahabat saya yakni M. Ais Arizal, Muhammad Arrofi, Sihab, Asrofi, Mbaek, Ansory dan RRT yang selalu memberi semangat dan doa bagi kesuksesan saya, baik dalam keadaan senang maupun sedih.
4. Seluruh teman-teman seperjuangan dari program studi Ekonomi Syariah angkatan 2019.

ABSTRAK

YOGI FEBRIANSYAH. Dosen Pembimbing Dr. Hj. Sulistyowati, SHI, MEI dan Sidanatul Janah, SHI, MH. Strategi Diferensiasi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif *Syariah marketing* (Studi CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang). Progam Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Kediri 2024.

Kata Kunci : Strategi Diferensiasi Produk, Volume Penjualan, *Syariah marketing*

Pada era globalisasi yang kompleks dengan kondisi persaingan yang semakin ketat dan perubahan preferensi konsumen, strategi diferensiasi produk menjadi krusial untuk meningkatkan penjualan, terutama dalam konteks pemasaran syariah untuk usaha mikro, kecil, dan menengah. Namun, pemahaman yang masih terbatas mengenai strategi ini menimbulkan tantangan dalam meningkatkan volume penjualan produk syariah. Hal tersebut seperti yang dialami oleh CV. Karya Perdana di Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang. Oleh karena itu tujuan dalam penelitian ini yakni untuk menjelaskan strategi diferensiasi produk CV. Karya Perdana dalam meningkatkan volume penjualan, khususnya dengan perspektif pemasaran syariah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan pemilik usaha, sekretaris, mandor produksi, dan beberapa karyawan di CV. Karya Perdana Kabupaten Jombang. 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. Proses penelitian meliputi tahap pra-penelitian, pengumpulan data, analisis data, dan penyusunan laporan.

Hasil penelitian ini yakni (1) Strategi diferensiasi produk CV. Karya Perdana melalui variasi bentuk termasuk tahu kotak, bulat, lonjong, dan tahu susu. Fitur produk seperti jenis, tekstur, dan ukuran tahu dengan menggunakan bahan baku berkualitas dan proses produksi terkontrol. Mutu kinerja dengan produksi yang bagus. Menjaga mutu kesesuaian tahu dengan produksi sesuai standar dan menyesuaikan jumlah produksi menurut permintaan pasar. Daya tahan produk tahu dengan tahu mentah dapat bertahan hingga 3 hari di luar ruangan dan 4-5 hari dalam kulkas. Memperhatikan gaya produk dengan kemasan berlabel Karya Perdana dan memiliki usaha sablon plastik sendiri. Omset penjualan CV. Karya Perdana meningkat secara konsisten setiap tahunnya, dari Rp. 22.241.942.100 pada tahun 2020 menjadi Rp. 26.110.578.060 pada tahun 2023, dengan peningkatan berturut-turut sebesar 4,61%, 6,46%, dan 5,40% pada tahun 2021, 2022, dan 2023. (2) Strategi diferensiasi produk dalam meningkatkan volume penjualan perspektif *syariah marketing* di CV. Karya Perdana didasarkan pada prinsip-prinsip *syariah marketing* yaitu *rabbaniyyah* (berorientasi kepada Allah), *teitis* (terikat dengan aturan syariah), *realistis* (sesuai dengan kondisi riil), dan *humanistis* (mempertimbangkan kemaslahatan umat).

KATA PENGANTAR

Segala puji hanya bagi Allah SWT, yang senantiasa memberikan petunjuk, bimbingan, dan limpahan rahmat-Nya kepada peneliti sehingga 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. Skripsi ini membahas tentang “Strategi Diferensiasi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif *Syariah Marketing* (Studi CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang)”.

Peneliti 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. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I, M.Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.
4. Bapak Ibu Dr. Hj. Sulistyowati, SHI, MEI dan Ibu Sidanatul Janah, SHI, MH. selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran dalam memberikan pengarahan dan bimbingan hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.
5. Pihak CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang.

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..

Kediri, 01 Juni 2024
Penulis

Yogi Febriansyah
934118119

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	11
E. Telaah Pustaka.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Strategi Diferensiasi Produk.....	17
1. Definisi Strategi.....	17

2. Macam-Macam Strategi Diferensiasi Produk	18
3. Indikator Strategi Diferensiasi Produk	19
B. Volume Penjualan	22
1. Pengertian Volume Penjualan	22
2. Indikator Volume Penjualan.....	23
3. Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	23
C. <i>Syariah Marketing</i>	24
1. Pengertian <i>Syariah Marketing</i>	24
2. Karakteristik <i>Syariah Marketing</i>	25
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	28
B. Kehadiran Peneliti	28
C. Lokasi Penelitian	29
D. Sumber Data.....	29
E. Metode Pengumpulan Data	30
F. Analisis Data	31
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	32
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	33
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	34
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	34
1. Sejarah Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang.....	34

2. Sejarah Pabrik Tahu di Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang	36
3. Sejarah CV. Karya Perdana Kabupaten Jombang	37
4. Visi dan Misi CV. Karya Perdana Kabupaten Jombang	38
5. Struktur Organisasi CV. Karya Perdana Kabupaten Jombang.....	38
6. Jumlah Karyawan, Jam Kerja, dan Gaji Para Karyawan di CV. Karya Perdana Kabupaten Jombang	43
7. Mesin dan Peralatan Produksi di CV. Karya Perdana Kabupaten Jombang.....	45
8. Jenis, Asal Bahan dan Biaya Produksi Produk Tahu di CV. Karya Perdana Kabupaten Jombang	45
9. Proses Produksi Produk Tahu di CV. Karya Perdana Kabupaten Jombang.....	46
B. Paparan Data	49
1. Strategi Diferensiasi Produk CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang dalam Meningkatkan Volume Penjualan.....	49
2. Strategi Diferensiasi Produk CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif <i>Syariah</i> <i>Marketing</i>	66
C. Temuan Penelitian.....	73
BAB V PEMBAHASAN	76

A. Strategi Diferensiasi Produk CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan	76
B. Strategi Diferensiasi Produk CV. Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif <i>Syariah marketing</i>	92
BAB VI PENUTUP	103
A. Kesimpulan.....	103
B. Saran.....	104
DAFTAR PUSTAKA	107
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pabrik-Pabrik Tahu di Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang Tahun 2024	4
Tabel 1.2 Perbedaan CV Karya Perdana, CV Putra Mandiri dan CV Karya Abadi Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kabupaten Jombang.....	5
Tabel 1.3 Penerapan Strategi Diferensiasi CV Karya Perdana	6
Tabel 4.1 Kualifikasi Karyawan di CV Karya Perdana Kabupaten Jombang	43
Tabel 4.2 Jam Kerja Karyawan Bidang Produksi dan Bidang Pemasaran di CV Karya Perdana Dusun Bapang Kabupaten Jombang.....	44
Tabel 4.3 Jam Kerja Karyawan di CV Karya Perdana Kabupaten Jombang	44
Tabel 4.4 Total Biaya Produksi Setiap Hari di CV Karya Perdana Dusun Bapang Desa Sumbermulyo Kec. Jogoroto Kab. Jombang.....	46
Tabel 4.5 Data Bentuk Produk Tahu dan Harganya di CV. Karya Perdana	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Karya Perdana Kabupaten Jombang	39
Gambar 4.2 Daftar Produk Tahu dan Harganya di CV. Karya Perdana	51
Gambar 4.3 Dokumentasi Kemasan Plastik Produk Tahu di CV. Karya Perdana	63
Gambar 4.4 Usaha Sablon Plastik Milik CV. Karya Perdana	64
Gambar 4.5 Musholla untuk Para Karyawan di CV. Karya Perdana	67
Gambar 4.6 Acara Grebek Tahu Oleh CV. Karya Perdana Bagi Seluruh Masyarakat Umum	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I : Pedoman Wawancara

Lampiran II : Surat Izin Penelitian

Lampiran III : Surat Keterangan Penelitian

Lampiran IV : Dokumentasi Wawancara

Lampiran V : Dokumentasi Lokasi Penelitian

Lampiran VI : Daftar Riwayat Hidup