

**STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK CV. GUDANGE TAHU TAKWA
(GTT) DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN
DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI



Oleh:

AHMAD NI'AM ARAFAT

9313.356.18

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

2024

**STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK CV. GUDANGE TAHU TAKWA
(GTT) DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN
DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri

untuk memenuhi salah satu persyaratan

dalam menyelesaikan program sarjana

Oleh

AHMAD NI'AM ARAFAT

NIM. 9313.356.18

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2024

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Ni'am Arafat

NIM : 931335618

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK CV. GUDANGE TAHU TAKWA (GTT) DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM ini benar-benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atau perbuatan tersebut sesuai ketentuan yang berlaku.

Kediri, 4 Agustus 2024



AHMAD NI'AM ARAFAT

NIM. 931335618

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh Ahmad Ni'am Arafat ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji.

Kediri, 05 Agustus 2024

Dosen Pembimbing I



Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA.
NIP. 197509132008011014

Kediri, 05 Agustus 2024

Dosen Pembimbing II



Sri Hariyanti, S.HI, M.M.
NIP. 198510032019032006

NOTA DINAS

Kediri, 05 Agustus 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : AHMAD NI'AM ARAFAT

NIM : 931335618

Judul : STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK CV. GUDANGE TAHU TAKWA
(GTT) DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN DITINJAU
DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

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

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

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA.
NIP. 197509132008011014

Pembimbing II



Sri Hariyanti, S.HI, M.M.
NIP. 198510032019032006

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 15 Agustus 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : AHMAD NI'AM ARAFAT
NIM : 931335618
Judul : STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK CV. GUDANGE TAHU TAKWA
(GTT) DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN DITINJAU
DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang *munaqosah* yang dilaksanakan pada 14 Agustus 2024. Kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya. Demikian agar maklum adanya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA.
NIP. 197509132008011014

Pembimbing II



Sri Hariyanti, S.HI, M.M.
NIP. 198510032019032006

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK CV. GUDANGE TAHU TAKWA
(GTT) DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN
DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

AHMAD NI'AM ARAFAT

NIM. 931335618

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Kediri pada tanggal 14 Agustus 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. H. Ali Samsuri, MEI
NIP. 197610312009011003

()

2. Penguji I

Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA.
NIP. 197509132008011014

()

3. Penguji II

Sri Hariyanti, S.HI, M.M.
NIP. 198510032019032006

()

Kediri, 22 Agustus 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI
NIP. 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

ط
إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Artinya : Sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan.

(QS. Al-Insyirah : 6)

HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat rahmat, taufik dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Berdasarkan uraian di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul *Strategi Diferensiasi Produk CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) dalam Meningkatkan Omset Penjualan ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi ini penulis persembahkan kepada :

1. Allah SWT atas segala rahmat, taufik serta hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Ibu dan adik yang senantiasa mendoakan, memotivasi, serta memberikan semangat dan dorongan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
3. Bapak Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA. sebagai Dosen Pembimbing I dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan dan arahan terkait penulisan skripsi ini.
4. Ibu Sri Hariyanti, S.HI., M.M. sebagai Dosen Pembimbing II dengan penuh kesabaran telah memberikan bimbingan dan arahan terkait penulisan skripsi ini.
5. Hamba Allah “INL” dengan kebaikannya telah memberikan semangat, meluangkan waktu dan tenaganya serta membantu memfasilitasi dalam proses pengerjaan skripsi.
6. Pendik Setiawan yang telah banyak membantu memberikan saran, masukan, serta motivasi dan dorongan selama proses pengerjaan skripsi.

ABSTRAK

AHMAD NI'AM ARAFAT, 2024. *Strategi Diferensiasi Produk CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) dalam Meningkatkan Omset penjualan ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*. Dosen Pembimbing: Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA. dan Sri Hariyanti, S.HI., M.M.

Kata Kunci: Strategi Diferensiasi Produk, Omset Penjualan, Perspektif Ekonomi Islam.

Sebuah perusahaan tentunya membutuhkan strategi diferensiasi produk untuk menghadapi persaingan agar produknya tetap diminati masyarakat dan selalu meningkat omset penjualannya walaupun terdapat beberapa perusahaan pesaing dengan produk yang sama. Tujuan penelitian ini ialah untuk mendeskripsikan strategi diferensiasi produk CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) dalam meningkatkan omset penjualan ditinjau dari perspektif ekonomi islam

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Instrumen yang digunakan ialah pedoman wawancara. Subjek pada penelitian ini ialah Owner CV. Gudange Tahu Takwa (GTT). Teknik pengumpulan data yang digunakan ialah observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan: 1) Strategi diferensiasi produk yang diterapkan oleh CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) telah berhasil dalam meningkatkan omset penjualan. Strategi diferensiasi produk yang diterapkan tersebut antara lain: strategi bentuk produk, kualitas bahan baku yang digunakan, teknologi yang digunakan, cita rasa khas, ketahanan produk, gaya kemasan produk,antisipasi kerusakan produk, keunikan produk dan penetapan harga produk. Strategi diferensiasi produk yang diterapkan oleh CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) tersebut dapat memberikan pengaruh yang baik salah satunya ialah masyarakat dapat memenuhi keinginannya untuk bisa menikmati produk perusahaan dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau sedangkan perusahaan dapat meningkat omset penjualannya dari tahun ke tahun. 2) Strategi diferensiasi produk CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) dalam meningkatkan omset penjualan yang ditinjau dari perspektif ekonomi islam sudah cukup baik. strategi diferensiasi produk yang dilakukan oleh CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) yang sesuai dengan perspektif islam antara lain strategi diferensiasi produk yang ditinjau dari aspek kehalalan produk yang diperjualbelikan, kejujuran dalam proses produksi serta keadilan dalam menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kemampuan daya beli masyarakat.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, taufik serta hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *Strategi Diferensiasi Produk CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) dalam Meningkatkan Omset Penjualan ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi ini disusun sebagai tugas akhir guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Pendidikan pada Program Pendidikan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Kesempurnaan dari skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, nasihat, fasilitas, saran dan masukan serta dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya serta rasa hormat kepada :

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslih, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Bapak Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA. Dan Ibu Sri Hariyanti, S.HI., M.M. selaku pembimbing peneliti dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Teman-teman dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak terdapat kekurangannya. Maka dari itu, penulis mohon maaf atas segala kesalahan dan kekurangan baik yang disengaja maupun tidak disengaja. Dengan segala keterbatasan ini, penulis tetap berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Kediri, 05 Agustus 2024



Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
NOTA DINAS	v
NOTA PEMBIMBING	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
HALAMAN MOTTO.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
LANDASAN TEORI	13
A. Strategi Diferensiasi Produk	13
B. Omset Dalam Bisnis	18
C. Unsur-Unsur Berdagang dalam Ekonomi Islam.....	20
BAB III METODE PENELITIAN.....	26
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	26
B. Kehadiran Peneliti.....	26

C.	Lokasi Penelitian.....	27
D.	Data dan Sumber Data	27
E.	Teknik Pengumpulan Data.....	28
F.	Teknik Analisis Data.....	29
G.	Pengecekan Keabsahan Data	30
H.	Tahap-Tahap Penelitian.....	31
BAB IV PAPAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN		33
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian	33
B.	paparan Data	40
C.	Temuan Penelitian.....	47
BAB V PEMBAHASAN		55
A.	Strategi Diferensiasi Produk CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) dalam Meningkatkan Omset Penjualan.....	55
B.	Strategi Diferensiasi Produk CV. Gudange Tahu Takwa (GTT) dalam Meningkatkan Omset Penjualan ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam.....	61
BAB VI PENUTUP		65
A.	Kesimpulan.....	65
B.	Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA		67
LAMPIRAN.....		70

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 UMKM Tahu di Kediri.....	2
Tabel 1. 2 Penjualan Olahan Kedelai CV. GTT 2021-2023	5