

**PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH MARKETING
(STUDI DI UMK JTB OKUY KOTA KEDIRI)**

SKRIPSI

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



Oleh:

ADINDA DWI AYU RAHMA

NIM. 20401118

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

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH MARKETING
(STUDI DI UMK JTB OKUY KOTA KEDIRI)**

ADINDA DWI AYU RAHMA

NIM. 20401118

Dosen Pembimbing 1



Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI
NIP. 198408152018012001

Dosen Pembimbing 2



Toni Adhitya, M. S.A.
NIP. 198312082019031000

NOTA DINAS

Kediri, 23 September 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Adinda Dwi Ayu Rahma

NIM : 20401118

Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU
DARI SYARIAH *MARKETING* (STUDI DI UMK JTB
OKUY KOTA 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 munaqasah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing 1



Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI
NIP. 198408152018012001

Dosen Pembimbing 2



Toni Adhitya, M. S.A.
NIP. 198312082019031000

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 30 Oktober 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri Kediri (IAIN Kediri)

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07-Ngronggo

Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Adinda Dwi Ayu Rahma

NIM : 20401118

Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU
DARI SYARIAH MARKETING (STUDI DI UMK JTB
OKUY KOTA KEDIRI)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 14 Oktober 2024, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing 1



Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI
NIP. 198408152018012001

Dosen Pembimbing 2



Toni Adhitya, M. S.A.
NIP. 198312082019031000

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI *SYARIAH MARKETING* (STUDI DI UMK JTB OKUY KOTA KEDIRI)

Telah Diujikan di Depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri Pada Tanggal 14 Oktober 2024

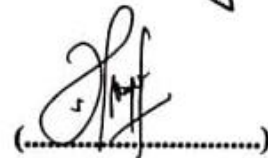
Tim Penguji,

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



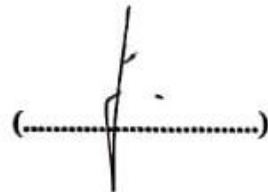
(.....)

2. Penguji I
Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI
NIP. 19840815 201801 2 001



(.....)

3. Penguji II
Dr. Binti Mutafarida, M.EI
NIP. 19841004 202321 2 028



(.....)

Kediri, 30 Oktober 2024
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Imam Annas Mushlih, 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

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

(Surah An-Nisa [4] : 29)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Adinda Dwi Ayu Rahma

NIM : 20401118

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI
SYARIAH MARKETING (STUDI DI UMK JTB OKUY KOTA
KEDIRI)

Menyatakan, bahwa skripsi yang saya tulis adalah hasil karya sendiri dan bukan merupakan plagiasi, baik sebagian maupun keseluruhan. Jika kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini adalah dari plagiasi, baik sebagian maupun keseluruhan, saya siap menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 15 Oktober 2024
Yang membuat pernyataan



Adinda Dwi Ayu Rahma
(NIM 20401118)



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
PERPUSTAKAAN

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Adinda Dwi Ayu Rahma
NIM : 20401118
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah
E-mail address : adindarahma847@gmail.com

Jenis Karya Ilmiah : Skripsi Tesis Disertasi
 Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : **PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH
MARKETING (STUDI DI UMK JTJ OKUY KOTA KEDIRI)**

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut diatas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri, 15 Oktober 2024

Penulis

(Adinda Dwi Ayu Rahma)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan rasa syukur dan rasa terima kasih kepada Allah SWT Dzat yang Maha Kuasa atas segala nikmat yang Engkau berikan kepadaku, serta doa yang selalu terpanjatkan dari orang-orang yang telah mendukung penulis hingga pada saat ini. Karya ini saya persembahkan Kepada:

1. Kedua orang tuaku yang tercinta, yakni Bapak Kurniawan dan Ibu Fitria Ermi yang selalu memberikan dukungan baik secara moril maupun materi. Atas dukungan dan doa yang tiada henti-hentinya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
2. Kakak-kakakku yakni Inggrid Dyah Ayu Ambini dan M. Baitul Aziz yang menjadi pemacu semangat ketika penulis membuat karya sederhana ini.
3. Pemilik NIM 20401093 yang selalu membantu dan memberi dukungan serta arahan kepada penulis untuk menyelesaikan karya tulis ini.
4. Ibu Indah Setianingsih selaku pemilik usaha JTB Okuy yang telah memberikan semangat dan motivasi serta berkenan bersedia membantu dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Kawan-kawan seperjuangan, yakni: Ilham Trisna Mahardika, Yolla Fernanda, M. Alfian Mubarak, Fitri Nur Aisyah, dan semua kawan-kawan seperjuangan yang belum sempat penulis sebutkan. Terima kasih atas segala dukungan yang tak terhitung kisarannya sehingga tercapainya tugas akhir ini.
6. Terima kasih kepada IAIN Kediri, yakni tempat pendidikan perguruan tinggi yang dapat memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih atas segala sumbangsih. Semoga karya ini dapat bermanfaat bagi banyak orang khususnya kepada adik tingkat yang mencari telaah pustaka atau lain-lain, dan Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya untuk kita semua, aminn.

ABSTRAK

ADINDA DWI AYU RAHMA, 2024. *Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Syariah Marketing (Studi Di UMK JTB Okuy Kota Kediri)*, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. Pembimbing (1) Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I (2) Toni Adhitya, M.S.A

Kata kunci: strategi pemasaran, volume penjualan, *syariah marketing*.

Strategi pemasaran merupakan rencana yang mengarahkan bagaimana sebuah usaha berinteraksi dengan konsumennya untuk mencapai tujuan pemasaran, salah satunya dalam peningkatan volume penjualan. Strategi pemasaran dapat berupa peningkatan kualitas dan inovasi produk serta mengoptimalkan media sosial. UMK JTB Okuy merupakan usaha mikro yang telah menjalankan strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualannya, dimana strategi tersebut mengacu pada prinsip-prinsip pemasaran yang sejalan dengan syariah Islam. Penelitian ini bertujuan untuk (1) Menganalisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di UMK JTB Okuy di Kota Kediri; (2) Menganalisis Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan UMK JTB Okuy Kota Kediri Ditinjau Dari *Syariah Marketing*.

Pendekatan penelitian ini adalah kualitatif, dimana kehadiran peneliti di lapangan sangat diperlukan. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini ialah observasi, wawancara, serta dokumentasi. Analisis data yang dijalankan pada penelitian ini yakni reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Pengecekan keabsahan data pada penelitian ini dengan menggunakan triangulasi metode.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi pemasaran yang dijalankan oleh UMK JTB Okuy yakni mengoptimalkan sosial media, menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan yang terbaik, memberikan diskon dan testimoni serta selalu melakukan inovasi terhadap produknya. Strategi pemasaran tersebut berperan dalam meningkatkan daya tarik dan dapat menjangkau lebih banyak konsumen, meningkatkan loyalitas dan kepuasan konsumen, serta membangun kepercayaan konsumen. Hal tersebut secara efektif berdampak positif pada peningkatan volume penjualan UMK JTB Okuy. Sehingga selama tahun 2021 hingga tahun 2023, penjualan pada usaha tersebut mengalami peningkatan setiap tahunnya. Peningkatan tersebut tidak lepas dari faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan seperti kondisi pasar dan kemampuan penjual, modal serta kondisi organisasi perusahaan. Strategi pemasaran yang dijalankan tersebut juga telah sesuai dengan nilai-nilai syariah dimana kegiatan usaha senantiasa dijiwai oleh nilai-nilai religius yang mengacu pada karakteristik *syariah marketing*.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbil Alamin, segala puji bagi Allah SWT. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi agung Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya. Rasa syukur tiada henti penulis panjatkan atas terselesaikannya skripsi ini yang berjudul Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari *Syariah Marketing* (Studi Di UMK JTB Okuy Kota Kediri) yang disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S.1) Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.

Dalam mewujudkan skripsi ini banyak sekali pihak-pihak yang berkontribusi didalamnya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan baik. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I., M. Hum. selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Ibu Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah selaku wali studi yang telah memberikan arahan dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan karya ini.
5. Ibu Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI dan Bapak Toni Adhitya, M. S.A. selaku dosen pembimbing yang telah membantu, memberikan arahan dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Tenaga Dosen, Pegawai Staff Akademik, Tata Usaha khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas segala bantuan dan bimbingan selama ini.
7. Pemilik Usaha JTB Okuy Ibu Indah Setianingsih yang telah memberikan tempat untuk penulis melakukan penelitian skripsi ini.
8. Terkhusus kepada orang tua tercinta yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik, dan mengiringi setiap langkah penulis dengan doa yang tulus, kesabarannya serta tidak henti-hentinya memberikan dukungan baik secara moral maupun materiil.

9. Teman-teman seperjuangan Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan 2020.
10. Serta semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu hingga terselesaikannya skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini bisa bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Kediri, 01 Oktober 2024

Penulis,

Adinda Dwi Ayu Rahma

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	vii
PERNYATAAN PUBLIKASI.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
ABSTRAK.....	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Telaah Pustaka.....	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	16
A. UMK (Usaha Mikro dan Kecil).....	16
1. Pengertian UMK (Usaha Mikro dan Kecil).....	16
2. Kriteria UMK (Usaha Mikro dan Kecil).....	16
3. Karakteristik UMK (Usaha Mikro dan Kecil).....	17
B. Strategi Pemasaran.....	17
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	17
2. Fungsi dan Tujuan Strategi Pemasaran.....	18
3. Unsur-Unsur Strategi Pemasaran.....	20
4. Bauran Pemasaran.....	21

C.	Volume Penjualan	22
1.	Pengertian Volume Penjualan	22
2.	Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan	22
3.	Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan	24
D.	<i>Syariah Marketing</i>	25
1.	Pengertian <i>Syariah Marketing</i>	25
2.	Karakteristik <i>Syariah Marketing</i>	26
3.	Prinsip-Prinsip <i>Syariah Marketing</i>	28
BAB III	METODE PENELITIAN	33
A.	Pendekatan dan Jenis Penelitian	33
B.	Kehadiran Peneliti	34
C.	Lokasi Penelitian	35
D.	Data dan Sumber Data	35
E.	Metode Pengumpulan Data	37
F.	Analisis Data	39
G.	Pengecekan Keabsahan Data	41
H.	Tahap-tahap Penelitian	42
BAB IV	PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	44
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian	44
1.	Sejarah Berdirinya UMK JTB Okuy	44
2.	Lokasi UMK JTB Okuy	45
3.	Visi dan Misi UMK JTB Okuy	45
4.	Struktur Organisasi UMK JTB Okuy	46
5.	Produk-Produk UMK JTB Okuy	48

B.	Paparan Data.....	50
1.	Strategi Pemasaran Di UMK JTB Okuy Kota Kediri.....	50
2.	Peningkatan Volume Penjualan Di UMK JTB Okuy Kota Kediri	72
C.	Temuan Penelitian	79
BAB V	PEMBAHASAN.....	81
A.	Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMK JTB Okuy di Kota Kediri	81
B.	Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di UMK JTB Okuy Kota Kediri Ditinjau Dari <i>Syariah Marketing</i>	87
BAB VI	PENUTUP	94
A.	Kesimpulan.....	94
B.	Saran	95
	DAFTAR PUSTAKA.....	96
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Produk dan Harga di JTB Okuy.....	4
Tabel 1.2	Bauran Pemasaran 4P di JTB Okuy	5
Tabel 1.3	Data Volume Penjualan UMK JTB Okuy Periode 2021-2023.....	6
Tabel 4.1	Data <i>Persentase</i> Volume Penjualan UMK JTB Okuy.....	73

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Pedoman Wawancara
- Lampiran 2. Dokumen Hasil Wawancara Pada UMK JTB Okuy
- Lampiran 3. Surat Izin Observasi
- Lampiran 4. Surat Izin Penelitian
- Lampiran 5. Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 6. Dokumentasi Wawancara Pada UMK JTB Okuy
- Lampiran 7. Dokumentasi Produk UMK JTB Okuy
- Lampiran 8. Dokumentasi Daftar Menu
- Lampiran 9. Promosi Pada UMK JTB Okuy
- Lampiran 10. Lokasi Usaha dan Outlet Pada UMK JTB Okuy
- Lampiran 11. Daftar Riwayat Hidup