

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH
(STUDI PADA MADU ARRAYANA KEDIRI)
SKRIPSI**

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



OLEH

DIMAS NASHIHUL AMIN ALI

9341.032.19

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

2024

HALAMAN PERSERTUJUAN

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH
(STUDI PADA MADU ARRAYANA KEDIRI)**

DIMAS NASHIHUL AMIN ALI

9341.032.19

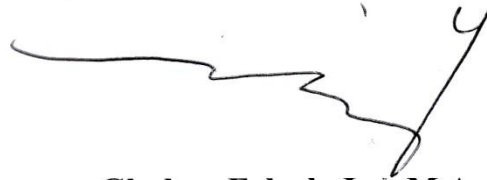
Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM
NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing II



Ghulam Falach, L.c, M.Ag
NIP. 198905042020121014

NOTA DINAS

Kediri, 14 Agustus 2024

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo

Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Dimas Nashihul Amin Ali

NIM : 934103219


Judul : Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan di Tinjau dari Marketing Syariah

Setelah dilakukan perbaikan pada materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi ini telah memenuhi syarat untuk melengkapi ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini, kami melampirkan berkas naskah skripsi tersebut dengan harapan dapat segera diuji dalam sidang Munaqosah. Demikian agar diketahui, dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

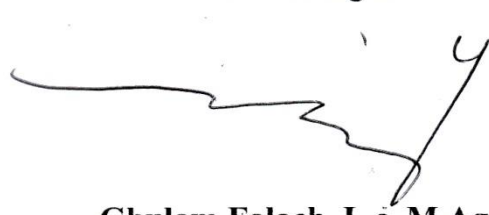
Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM

NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing II



Ghulam Falach, L.c, M.Ag

NIP. 198905042020121014

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 14 Agustus 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo

Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Dimas Nashihul Amin Ali


NIM : 934103219

Judul : Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan di Tinjau dari Marketing Syariah

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntutan yang diberikan saat sidang *Munaqosah* yang dilakukan pada 27 Agustus 2024 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

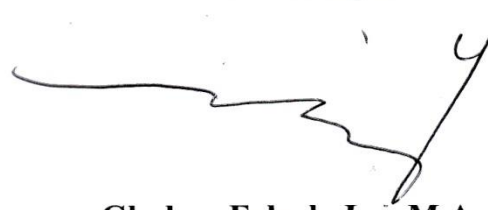
Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM

NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing II



Ghulam Falach, L.c, M.Ag

NIP. 198905042020121014

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DI TINJAU DARI MARKETING SYARIAH
(STUDI PADA PRODUK MADU ARRAYANA KEDIRI)**


**DIMAS NASHIHUL AMIN ALI
NIM. 934103219**

Telah diujikan di depan sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri pada tanggal 14 Agustus 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Suprihantosa Sugiarto. S.EI., MH.
NIP. 199112282019031003

(.....

.....)

2. Penguji I

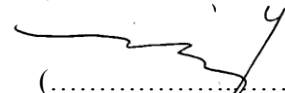
Dr.Hj. Sulistyowati, S.HI, M.EI
NIP. 198109302009012008

(.....

.....)

3. Penguji II

Ghulam Falach, L.c, M.Ag
NIP. 198905042020121014

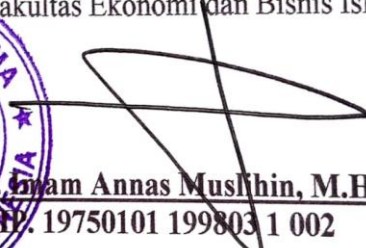
(.....

.....)

Kediri, 20 Januari 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Muslih, M.HI.
NIP. 19750101 199803 1 002

(.....

.....)

MOTTO

"Pengetahuan yang baik adalah yang memberikan manfaat, bukan hanya diingat."

- Imam Syafi'i

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dimas Nashihul Amin Ali

NIM : 934103219

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Kediri, 7 April 2024

Yang membuat pernyataan



Dimas Nashihul Amin Ali
NIM 934103219

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya yang diberikan sehingga tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan. Terselesaikannya karya tulis yang berupa skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, yaitu Bapak Sholihin dan Ibu Siti Alfiatin yang selalu membimbing dan mengencangkan doa untuk anak-anaknya dengan tulus dan penuh kesabaran demi masa depan putra-putrinya.
2. Teruntuk Dosen Pembimbing bapak Achmad Munif, SE, MM dan Bapak Ghulam Falach, L.c, M.Ag._yang dengan sabar dan tidak pernah lelah memberikan masukan yang sangat berarti dan mendukung demi terselesainya skripsi ini.
3. Untuk seluruh keluarga saya yang sudah mendoakan saya dan selalu menanyakan untuk segera menyelesaikan skripsi dengan lulus tepat waktu tapi ya mohon maaf bisanya segini.
4. Teman seperjuangan Ormawa dan PMII 17, terkhusus seluruh teman-teman Angkatan 19 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Teman-temanku semua dengan inisial A,B,C,I,O,Y-Z yang sudah bersedia menemani, memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini
6. Semua teman kerja saya di Abhirama Organizer yang juga selalu diam-diam mendoakan untuk segera tuntas mengerjakan skripsi.
7. Untuk Dia yang tidak bisa saya sebut namanya, saya Ucapkan banyak terimakasih sudah membantu dengan sepenuh hati, menerima segala bentuk keluh-kesah yang ada, dan selalu menemani di segala kondisi.

ABSTRAK

Dimas Nashihul Amin Ali, Dosen Pembimbing Achmad Munif, SE. MM dan Ghulam Falach, L.c, M.Ag.,Strategi Pengembangan Produk dalam meningkatkan Penjualan di Tinjau Dari Marketing Syariah, Provinsi Jawa Timur, Ekonomi Syariah, IAIN Kediri, 2024.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan, Meningkatkan Penjualan,Marketing Syariah.

Strategi Pengembangan Produk merupakan suatu metode untuk mengembangkan dan mengeksplorasi produk baru, pasar baru, atau keduanya, dengan maksud mencapai pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas. Strategi Pengembangan Produk dilakukan agar meningkatkan penjualan atau orientasi pada keuntungan. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari strategi Pengembangan Produk Madu Arrayana dengan rumusan masalah sebagai berikut : 1. Bagaimana strategi promosi pada Madu Arrayana?. 2. Bagaimana strategi Pengembangan Produk dalam meningkatkan penjualan Di Tinjau Dari Marketing Syariah?

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Adapun jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini merupakan penelitian lapangan karena peneliti dalam mengumpulkan data langsung dari lokasi penelitian. Dalam memperoleh data, peneliti melakukan observasi, wawancara semiterstruktur dan dokumentasi yang kemudian dianalisis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Sedangkan sumber data dalam penelitian ini yaitu pemilik, admin, dan konsumen. Kemudian untuk memeriksa keabsahan data yang sudah dianalisis menggunakan teknik perpanjangan keikutsertaan, ketekunan pengamat, dan triangulasi data.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi Pengembangan Produk yang dilakukan Madu Arrayana adalah dengan menerapkan strategi Pengembangan Produk dengan cara memperbaiki kualitas olahan produk Yang Sudah Ada Sebelumnya, menciptakan olahan produk yang berbeda dari sebelumnya, dan menciptakan olahan produk yang berbeda dari sebelumnya tapi berbeda dengan produk sebelumnya. Produk Madu Arrayana yang dijual lengkap dan original serta harga yang ditawarkan juga terjangkau sesuai pasaran. Promosi yang dilakukan dengan memanfaatkan media sosial. Strategi promosi yang diterapkan tersebut mampu meningkatkan penjualan hal ini bisa dilihat dari data penjualan yang meningkat setiap tahunnya.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan Strategi pengembangan produk dalam meningkatkan penjual di tunjau marketing. Sholawat beserta salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya yang telah memberi jalan yang terang benerang untuk umat islam dan seluruh alam semesta. Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Maka dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihin, M. HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fil.I., M. Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Achmad Munif, SE, MM selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Ghulam Falach, L.c, M.Ag selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.

5. Seluruh Tenaga Dosen, Pegawai Staff Akademik, Tata Usaha khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas segala bantuan dan bimbingan selama ini.
6. Kedua orang tua dan keluargaku yang telah memberikan semangat, mendoakan, memberi perhatian dan dukungan penuh kepada penulis selama menyelesaikan studi.
7. Pemilik Madu Arrayana yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Teman-teman seperjuangan Program Studi Ekonomi Syariah angkatan 2019.
9. Kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu hingga terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Kediri, 7 April 2024

Penulis,



Dimas Nashihul Amin Ali

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSERTUJUAN	i
NOTA DINAS	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Tujuan Penelitian	8
C. Manfaat Penelitian	8
D. Penelitian Terdahulu	9
BAB II LANDASAN TEORI	15
A. Strategi Diversifikasi Produk	15
1. Pengertian Strategi Diversifikasi.....	15
2. Usaha Madu	17
3. Penjualan	18
4. Marketing Syariah.....	23
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	34
B. Kehadiran Penelitian	34
C. Lokasi Penelitian	35
D. Sumber Data	35
1. Sumber Data Primer	35

2. Sumber Data Sekunder.....	36
E. Pengumpulan Data	36
1. Observasi.....	36
2. Wawancara	37
3. Dokumentasi	37
F. Analisis Data	37
G. Pengecekan Keabsahan.....	38
H. Tahap-Tahap Penelitian	39
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	41
A. Gambaran Umum produk Madu Arrayana.	41
1. Sejarah Madu Arrayana.....	41
2. Visi dan Misi Perusahaan	42
3. Stuktur Organisasi	43
4. Produk Madu Arrayana	44
5. Jam Operasioanal	45
6. Logo Perusahaan	45
B. Paparan Data	46
1. Strategi Pengembangan Produk Madu Arrayana.....	46
2. Syariah Merketing Madu Arrayana	46
C. Temuan Penelitian	51
BAB V PEMBAHASAN	52
A. Strategi Pengembangan Produk dalam meningkatkan penjualan	52
B. Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan	
Di tinjau dari marketing Syariah.....	57
BAB VI PENUTUP	64
A. Kesimpulan	64
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN.....	70

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 <u>Data</u> UMKM Kota Kota Kediri.....	1
Tabel 1.2 Perbandingan <i>Marketing Mix</i> (4P) madu di Kota Kediri.....	3
Tabel 1.3 Hasil Penjualan Tahunan <u>Madu Arrayana</u> Tahun 2020 –2023	4
Tabel 1.4 Tabel produk sebelum pengembangan	5
Tabel 1.5 Tabel produk setelah pengembangan.....	6
Tabel <u>4.1</u> Tabel Produk Madu Arrayana _	44

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	
Lampiran 2 Dokumentasi.....	