

**STRATEGI PEMASARAN PERUMAHAN SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN
(Studi Pada Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri)**

SKRIPSI



Disusun oleh:

AHMAD MADANY

20403033

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

2024

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI PEMASARAN PERUMAHAN SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN
(Studi Pada Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Ekonimi (SE)

Disusun Oleh:

AHMAD MADANY

NIM 20403033

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN
STRATEGI PEMASARAN PERUMAHAN SAYARIAH DALAM
MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN
(Studi Pada Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri)

SKRIPSI

Ditulis oleh:


AHMAD MADANY

NIM: 20403033

Kediri, 10 Januari 2025

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing I



Dr. H. Ahmad Syukur, Lc., MEI
NIP. 19760708 200604 1 004

Dosen Pembimbing II



Ning Purnama Sariarti, M. EI
NIP. 19871228 202012 2 011

NOTA DINAS

Kediri, 19 November 2024

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat)
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada Yth,

Bapak 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 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini :

Nama : Ahmad Madany

NIM : 20403033

Judul : STRATEGI PEMASARAN PERUMAHAN SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN (Studi Pada
Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian Tingkat akhir Sarjana Strata Satu
(S-1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam
waktu yang telah ditentukan dapat diajukan mengikuti sidang munaqosah.

Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan
terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing I


Dr. H. Ahmad Syukur, Lc., MEI
NIP. 19760708 200604 1 004

Dosen Pembimbing II


Ning Purnama Sariarti, M. El
NIP. 19871228 202012 2 011

NOTA BIMBINGAN

Kediri, 10 Januari 2025

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat)
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada Yth.
Bapak 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 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini :

Nama : Ahmad Madany

NIM : 20403033

Judul : STRATEGI PEMASARAN PERUMAHAN SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN (Studi Pada
Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri)


Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan beberapa petunjuk
dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada
tanggal 6 Januari 2025, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya yang sudah diperbaiki.
Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing I


Dr. H. Ahmad Syukur, Lc., MEI
NIP. 19760708 200604 1 004

Dosen Pembimbing II


Ning Purnama Sariarti, M. El
NIP. 19871228 202012 2 011

HALAMAN PENGESAHAN
STRATEGI PERUMAHAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN
MINAT BELI KONSUMEN
(Studi Pada Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri)

AHMAD MADANY
NIM 20403033

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kediri pada tanggal, 6 Januari 2025

Tim Penguji

1. Penguji Utama


Dr. Nuril Hidavati, M.Hum
NIP. 19800131 200312 2 003



(.....)

2. Penguji I

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI
NIP. 19760708 200604 1 004



(.....)

3. Penguji II

Ning Purnama Sariarti, M. EI
NIP. 19871228 202012 2 011



(.....)

Kediri, 6 Januari 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri

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


SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Madany
NIM : 20403033
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 plagiat baik Sebagian maupun seluruhnya. Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, baik Sebagian atau seluruhnya, maka saya siap bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 3 Desember 2024
Yang membuat pernyataan


Ahmad Madany
NIM 20403033

HALAMAN MOTTO

“Nanti, besok, dan masa depan adalah rahasia Tuhan. Tidak usah menebak-nebak dan hidup dalam kekhawatiran. Hiduplah dihari ini dengan sebaik-baiknya.”

-Richard Robert-

“Nothing lasts forever, we can change the future.”

-Alucard-

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan segala rahmat, hidayah, taufiq serta inayah kepada hambanya. Shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada suri tauladan umat, Nabi Muhammad SAW, yang senantiasa diharapkan syafa'atnya diakhirat kelak.

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ibu dan ayah saya, ibu Ummi Kulsum dan Bapak Sukron yang saya cintai, yang telah memberikan Pendidikan terbaik kepada saya selama ini. Orang tua yang selalu mendukung saya dalam hal kebaikan apapun, dan yang selalu memberikan motivasi untuk saya dan meraih Impian.
2. Sahabat saya sejak TK, Wafii dan Ishom yang menemani dan membantu saya sejak awal perkuliahan hingga saya telah sampai ditahap tugas akhir ini.
3. Abang Nando, abang Rijal, Pito yang membantu tugas-tugas kuliah dan selalu membersamai saya di waktu perkuliahan dan tugas magang.
4. Teman asrama saya Asep Stroberi, Napis Oktavian, Putra, mas Ibad teman seperjuangan dalam suka maupun duka diakhir bulan.
5. Teman-teman seperjuangan prodi MBS Angkatan pertama 2020, terima kasih atas kebersamaan yang telah dilewati selama perkuliahan di almamater IAIN Kediri. Semoga disegerakan dalam menyelesaikan tugas akhir.

ABSTRAK

AHMAD MADANY, Dosen Pembimbing Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI dan Ning Purnama Sariarti, M. EI. Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen (Studi Pada Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri). Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2024.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Minat Beli Konsumen, Perumahan Syariah

Seiring perubahan ekonomi, teknologi dan budaya yang dipengaruhi oleh perubahan global, kini persaingan pemasaran antar pengembang perumahan semakin intens karena menciptakan beragam produk dengan keunggulan serupa. Dengan demikian diperlukan strategi pemasaran (*marketing mix*) guna mengatur strategi agar dapat meningkatkan minat beli konsumen. Perumahan Ahsana Syafila Residence merupakan perumahan syariah yang menawarkan properti dengan memperhatikan prinsip Islam mulai dari pembiayaan, desain, dan lingkungan islami. Hal tersebut merupakan bagian dari strategi pemasaran yang telah diterapkan oleh perusahaan. Dalam praktiknya, strategi pemasaran tersebut menjadi Sebagian upaya perusahaan dalam mewujudkan peningkatan minat beli konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran perumahan syariah Ahsana Syafila Residence serta untuk mengetahui strategi pemasaran perumahan syariah dalam meningkatkan minat beli konsumen di Ahsana Syafila Residence.

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 dengan pengembang, konsumen dan pengamatan secara langsung. Data skunder yaitu berupa laporan data penjualan perumahan, dokumen arsip pelanggan, serta buku yang berkaitan dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan minat beli konsumen yang dikumpulkan melalui teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data kemudian dianalisis melalui reduksi, penyajian, serta verifikasi dan penarikan Kesimpulan. Pada tahap akhir, keabsahan data diperiksa oleh peneliti menggunakan triangulasi sumber.

Hasil dari penelitian ini ialah strategi pemasaran pada perumahan Ahsana Syafila Residence sudah menerapkan seluruh unsur dari *marketing mix* 4P yang membuat minat beli konsumen meningkat. Namun pada kenyataannya, strategi pemasaran yang berhasil dijalankan dan memiliki kontribusi paling tinggi ada pada unsur produk. Meskipun minat beli meningkat dengan bertambahnya calon konsumen yang survei atau sekedar bertanya untuk membandingkan, namun masih terjadi fluktuasi penjualan secara signifikan. Untuk unsur harga, promosi, lokasi juga terlibat namun hanya menjadi penunjang untuk konsumen melakukan pembelian yang artinya meningkatkan minat beli konsumen namun tidak berimbas dengan penjualan. Tren pasar dan daya beli konsumen turut berpengaruh pada peningkatan minat beli konsumen.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan segala rahmat, hidayah, taufiq serta inayah kepada hamba Nya. Shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada suri tauladan umat, Nabi Muhammad SAW, yang senantiasa diharapkan syafa'atnya di akhirat kelak.

Penulis mengucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih ini penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat,

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag, selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nilna Fauza, M.HI. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.
4. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI selaku Dosen Pembimbing I yang memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
5. Ibu Ning Purnama Sariarti, M.EI selaku Dosen Pembimbing II yang memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
6. Seluruh Bapak Ibu Dosen, Pegawai, dan Seluruh Civitas akademika di Lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Kediri.
7. Bapak Dr. Muhammad Wildan Fawa'id, MEI selaku wali dosen yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa diselesaikan.
8. Bapak Ba'iatur Ridwan, selaku Manager Marketing Perumahan Ahsana Syafila Residence yang memberikan kesempatan untuk dilakukannya

penelitian ini. Serta seluruh karyawan yang telah memberikan informasi bermanfaat untuk kelancaran penelitian.

Penulis hanya mampu mendoakan kepada seluruh pihak terkait, semoga Allah SWT senantiasa memberikan pahala dan keberkahan yang berlipat ganda. Semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya, Aamiin.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA BIMBINGAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	vi
HALAMAN MOTTO.....	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
ABSTRAK.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A . Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Penelitian Terdahulu.....	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	15
A. Strategi Pemasaran.....	15
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	15
2. Indikator Strategi Pemasaran.....	16
3. Tujuan Strategi Pemasaran.....	18
B. Perumahan Syariah.....	19
C. Minat Beli.....	20

1. Pengertian Minat Beli.....	20
2. Aspek Minat Beli.....	21
3. Indikator Minat Beli.....	22
4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Beli.....	23
BAB III METODE PENELITIAN.....	24
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	24
B. Kehadiran Peneliti.....	25
C. Lokasi Penelitian.....	25
D. Sumber Data.....	25
E. Metode Pengumpulan Data.....	26
F. Analisis Data.....	27
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	29
H. Tahapan Penelitian.....	30
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	32
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	32
1. Profil Perumahan Ahsana Syafila Residence.....	32
2. Lokasi.....	33
3. Visi dan Misi.....	33
4. Informasi Proyek, Jumlah Unit Perumahan.....	34
5. Struktur Organisasi.....	35
B. Paparan Data.....	38
1. Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Di Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri.....	38
2. Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri.....	46
C. Temuan Penelitian.....	56
1. Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Di Perumahan Ahsana Syafila Residence.....	56
2. Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Perumahan Ahsana Syafila Residence.....	57

BAB V PEMBAHASAN.....	58
A. Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Di Perumahan Ahsana Syafila Residence.....	58
B. Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Perumahan Ahsana Syafila Residence.....	64
BAB VI PENUTUP	70
A. Kesimpulan.....	70
B. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA.....	72
LAMPIRAN-LAMPIRAN	78

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Macam-macam Sistem KPR	3
Tabel 1.2 Daftar Perumahan dengan Sistem Pembayaran Syariah di Kabupaten Kediri.....	5
Tabel 1.3 Data Penjualan 3 Tahun Terakhir Perumahan Ahsana Syafila Residence	6
Tabel 4.1 Type Rumah yang ada di Perumahan Ahsana Syafila Residence Kediri	34
Tabel 4.2 Data Penjualan Perumahan Ahsana Syafila Residence Tahun 2018-2023.....	46
Tabel 5.1 Data Penjualan Perumahan Ahsana Syafila Residence Tahun 2018-2023.....	65
Tabel 5.2 Perbandingan Dengan Penjualan Properti Nasional dari tahun 2019-2023.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 5.1 Penjualan Perumahan Ahsana Syafila Residence Tahun 2018-2023	66
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Izin Riset	78
Lampiran 2 : Balasan Surat Izin Riset	79
Lampiran 3 : Instrumen Penelitian	80
Lampiran 4 : Instrumen Pengumpulan Data (Wawancara).....	81
Lampiran 5 : Instrumen Pengumpulan Data (Dokumentasi)	82
Lampiran 6: Instrumen Pengumpulan Data (Observasi)	82
Lampiran 7 : Hasil Dokumentasi.....	83
Lampiran 8 : Daftar Konsultasi Skripsi	87
Lampiran 9 : Riwayat Hidup.....	89