

**STRATEGI *NEW WAVE MARKETING* DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PRODUK *ECOPRINT***

**(STUDI PADA GRIYA BATIK SRI RAHAYU DESA PUTREN KECAMATAN
SUKOMORO KABUPATEN NGANJUK)**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



OLEH :

SRI UTAMI

934132519

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

2025

**STRATEGI *NEW WAVE MARKETING* DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PRODUK *ECOPRINT***

(Studi pada Griya Batik Sri Rahayu Desa Putren Kecamatan Sukomoro Kabupaten
Nganjuk)

SKRIPSI

Diajukan kepada
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh

Sri Utami

934132519

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

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI *NEW WAVE MARKETING* DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PRODUK *ECOPRINT***

(Studi pada Griya Batik Sri Rahayu Desa Putren Kecamatan Sukomoro Kabupaten

Nganjuk)

Ditulis Oleh:

Sri Utami

934132519

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Mundheri, M.F.
NIP. 198702222019031004

Pembimbing II



Erni Zulfa Arini, S.T., M.M.
NIP. 199301022020122023



NOTA DINAS

Kediri, 07 Januari 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
Di-
Jl. Sunan Ampel 07 — Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr.Wb

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

Nama : Sri Utami
NIM : 934132519
Judul : Strategi *New Wave Marketing* dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Produk *Ecoprint* (Sudi pada Griya Batik Sri Rahayu
Desa Putren Kecamatan Sukomoro Kabupaten Nganjuk)

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

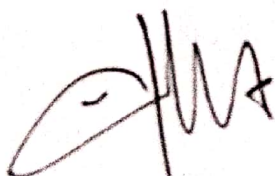
Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya dengan
harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan
terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pembimbing I

Pembimbing II



Mundhori, M.E
NIP.198702222019031004



Erni Zulfha Arini, S.T., M.M.
NIP. 199301022020122023

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 07 Januari 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
Di-
Jl. Sunan Ampel 07 — Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr.Wb

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

Nama : Sri Utami
NIM : 934132519
Judul : Strategi *New Wave Marketing* dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Produk *Ecoprint* (Sudi pada Griya Batik Sri Rahayu
Desa Putren Kecamatan Sukomoro Kabupaten Nganjuk)

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

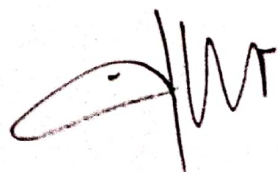
Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya dengan
harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan
terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pembimbing I

Pembimbing II



Mundhori, M.E
NIP.198702222019031004



Erni Zulfa Arini, S.T., M.M.
NIP. 199301022020122023

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI *NEW WAVE MARKETING* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK *ECOPRINT*

(Studi pada Griya Batik Sri Rahayu Desa Putren Kecamatan Sukomoro Kabupaten

Nganjuk)

Sri Utami
NIM. 934132519

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
pada tanggal 07 Januari 2025

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E. M.M (.....)
NIP. 197405282003122001
2. Penguji I
Mundhori, M.E (.....)
NIP.198702222019031004
3. Penguji II
Erni Zulfa Arini, S.T., M.M. (.....)
NIP. 199301022020122023

Kediri, 07 Januari 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Muslih, M.HI
NIP. 19750101 199803 1002

HALAMAN MOTO

Allah mencintai orang yang berusaha dengan sungguh-sungguh dalam mencari rezeki.
(HR. Ibnu Majah)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur bagi Allah Tuhan Semesta Alam. Terima kasih atas rahmat, kehadiran, dan karunia dari-Mu sehingga hamba bisa menyelesaikan skripsi ini. Saya persembahkan skripsi ini kepada pihak-pihak yang telah hadir dan berjasa dalam kehidupan saya. Semoga Allah membalas kebaikan kalian dengan kebaikan yang berlipat ganda.

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Salim yang selalu memberi motivasi, nasihat, serta selalu memberikan yang terbaik untuk penulis dan untuk almarhumah Ibu Suratun yang tanpanya penulis tidak akan ada di sini.
2. Pembimbing skripsi Bapak Mundhori, M.E. dan Ibu Erni Zulfa Arini, S.T., M.M., yang senantiasa memberi bimbingan yang terbaik dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Choiril Anam, M.E., selaku wali dosen penulis di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam prodi Ekonomi Syariah.
4. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan banyak ilmu, pengalaman dan motivasi yang sangat berharga bagi penulis.
5. Saudara kandung, kakak Suyati, Ardianto, Yuliatin, Setiawan, Pakde Sapari dan keluarga besar lainnya terimakasih telah memberikan dukungan, motivasi dan doa. Semoga Allah selalu melindungi kita semua.
6. Sahabat-sahabat tersayang (Laily, Ria, April, Alesta, Adinda, Alfen, Rida) terimakasih telah menemani menyelesaikan skripsi ini.
7. Teman-teman angkatan 2019 yang tidak dapat saya sebutkan, terimakasih untuk dukungan dan ilmunya secara langsung maupun tidak langsung.

ABSTRAK

Sri Utami, Dosen Pembimbing Mundhori, M.E., dan Erni Zulfa Arini, S.T., M.M., : Strategi *New Wave Marketing* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk *Ecoprint* (Studi pada Griya Batik Sri Rahayu Desa Putren Kecamatan Sukomoro Kabupaten Nganjuk), Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri 2024.

Kata Kunci : Strategi, *New Wave Marketing*, Volume Penjualan

Indonesia merupakan negara berkembang yang sedang memperbaiki pembangunan ekonominya. Salah satu upaya yang dilakukan Indonesia guna memperbaiki pembangunan yaitu mendukung pertumbuhan UMKM. Dengan seiring berkembangnya UMKM tentu akan menyebabkan beberapa masalah seperti bertambah ketatnya persaingan pada usaha serupa. Oleh sebab itu, setiap UMKM memerlukan strategi pemasaran yang tepat sehingga dapat mempertahankan usahanya. Konsep *New Wave Marketing* meliputi strategi dan taktik konsep pemasaran baru untuk memberikan nilai optimal kepada konsumen pada era yang serba terhubung di dunia *digital*. *New Wave Marketing* merupakan suatu metode pemasaran yang menggabungkan 3 komponen utama pemasaran yang terdiri dari 12 unsur pemasaran yaitu *New Wave Strategi (Communitization, Confirmation, dan Clarification)*. *New Wave Tactic (Codification, Co-Creation, Currency, Communal Activation, Conversation dan Commercialization)*. *New Wave Value (Character, Caring, Collaboration)*. Penelitian ini berfokus pada strategi *New Wave Marketing*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan strategi *new wave marketing* dalam meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data yang dipakai adalah data primer dan data sekunder yang diperoleh menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Langkah-langkah dalam proses menganalisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Untuk menguji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Serta untuk tahap penelitian yaitu tahap pra lapangan, tahap observasi, tahap analisis data dan tahap penulisan laporan.

Hasil penelitian ini adalah adanya strategi *new wave marketing* yang telah diterapkan Griya Batik Sri Rahayu dengan baik dapat berperan dalam meningkatkan volume penjualan. Strategi *new wave marketing* mengedepankan hubungan baik dengan konsumen, memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, mendengarkan konsumen sehingga konsumen dapat percaya kepada perusahaan sehingga dapat melakukan pembelian. Penerapan strategi *new wave marketing* dapat meningkatkan kreativitas, inovasi dan relasi dengan konsumen, sehingga dengan menjamin kualitas dari produk Griya Batik Sri Rahayu serta hubungan baik dengan konsumen secara signifikan akan meningkatkan volume penjualan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT atas kelimpahan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi sebagai tugas akhir dalam menyelesaikan pendidikan program studi Ekonomi Syariah dan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S-1).

Sholawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW yang sangat diharapkan syafaatnya di *yaumūl qiyāmah* dan kepada keluarganya serta seluruh sahabat-sahabatnya.

Tidak terasa penyusunan skripsi untuk tugas akhir pendidikan jenjang Strata satu ini telah terselesaikan dengan bantuan, bimbingan, motivasi, dukungan serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, saya ucapkan *jazākumullah khairan katsir* kepada yang terhormat:

1. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri, beserta segenap jajaran wakil Rektor I, II, III.
2. Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fill.I, M.Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Bapak Mundhori, M.E. selaku pembimbing I dan Ibu Erni Zulfa Arini, S.T., M.M. selaku pembimbing II. Atas kebijaksanaan, perhatian, kesabaran dan motivasinya sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi dengan baik.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri yang telah memberikan ilmunya kepada saya.

6. Ibu Yayuk Sri Rahayu yang telah memberikan izin penelitian sehingga skripsi ini bisa terealisasi.
7. Kedua orang tua, Bapak Salim yang selalu mendidik, mendoakan, serta bekerja keras untuk mewujudkan mimpi anaknya dan almarhumah Ibu Suratun yang tercinta.
8. Pihak keluarga dan saudara yang selalu memberikan doa, motivasi dan dukungannya.
9. Teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih atas bantuan, semangat, dan motivasinya.
10. Guru-guru yang telah berjasa dalam mendidik dan memberikan pelajaran hidup yang bermanfaat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis berharap kepada semua pihak yang membaca agar memberikan kritik dan saran untuk perbaikan pada penelitian selanjutnya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan bagi pembaca.

Kediri, 9 Desember 2024



Sri Utami

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
HALAMAN MOTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	16
C. Tujuan Penelitian	16
D. Kegunaan Penelitian	16
E. Penelitian Terdahulu	17

BAB II LANDASAN TEORI

A. Startegi <i>New wave Marketing</i>	21
1. Pengertian Strategi <i>New Wave Marketing</i>	21
2. Konsep <i>New Wave Marketing</i>	23
B. Volume Penjualan	30
1. Pengertian Volume Penjualan	30
2. Factor- Faktor Volume Penjualan	32

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	34
B. Kehadiran Peneliti	34
C. Lokasi Penelitian	35
D. Sumber Data	35

E. Prosedur Pengumpulan Data	36
F. Analisis Data	37
G. Pengecekan Keabsahan Data	39
H. Tahap-Tahap Penelitian	41
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	42
1. Sejarah Berdirinya Griya Batik Sri Rahayu	42
2. Visi dan Misi Griya Batik Sri Rahayu	44
3. Struktur Organisasi	45
4. Klasifikasi Produk	46
B. Paparan Data	48
1. Penerapan Strategi <i>New Wave Marketing</i> di Griya Batik Sri Rahayu	48
2. Peran Strategi <i>New Wave Marketing</i> dalam Meningkatkan Volume Penjualan <i>Ecoprint</i> di Griya Batik Sri Rahayu	68
C. Temuan Penelitian	70
BAB V PEMBAHASAN	
A. Penerapan Strategi <i>New Wave Marketing</i> di Griya Batik Sri Rahayu	74
B. Peran Strategi <i>New Wave Marketing</i> dalam Meningkatkan Volume Penjualan <i>Ecoprint</i> di Griya Batik Sri Rahayu	84
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan	90
B. Saran	91
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tabel Perbedaan Unsur <i>Legacy Marketing</i> dengan <i>New Wave Marketing</i>	5
Tabel 1.2 Tabel Perbandingan Industri Batik di Kabupaten Nganjuk.....	7
Tabel 1.3 Tabel Perbandingan Penjualan Produk <i>Ecoprint</i> dan Batik Tulis.....	11
Tabel 1.4 Tabel Volume Penjualan Griya Batik Sri Rahayu.....	12
Tabel 4.1 Tabel Daftar Harga Produk Griya Batik Sri Rahayu.....	56
Tabel 4.2 Tabel Volume Penjualan Griya Batik Sri Rahayu Tahun 2019-2024	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Merk Produk Griya Batik Sri Rahayu	42
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Griya Batik Sri Rahayu	45
Gambar 4.3 produk Kain <i>Ecoprint</i>	47
Gambar 4.4 Produk <i>Ready to Wear Ecoprint</i>	47
Gambar 4.5 Produk Kerudung <i>Ecoprint</i>	47

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Foto Dokumentasi

Lampiran 3 Surat Izin Melakukan Penelitian

Lampiran 4 Form Bimbingan

Lampiran 5 Daftar Riwayat Hidup