

**PENERAPAN STRATEGI PRICE DAN PRODUCT DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN IKAN CUPANG
PADA CV ION BETTA**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

RENDY EKA WIJAYA KUSUMA WARDANA

9.341.236.19

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

2025

HALAMAN JUDUL

**PENERAPAN STRATEGI PRICE DAN PRODUCT DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN IKAN CUPANG
PADA CV ION BETTA**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri
untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan program Sarjana

Oleh:

RENDY EKA WIJAYA KUSUMA WARDANA

9.341.236.19

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENERAPAN STRATEGI PRICE DAN PRODUCT DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN IKAN CUPANG
PADA CV ION BETTA**

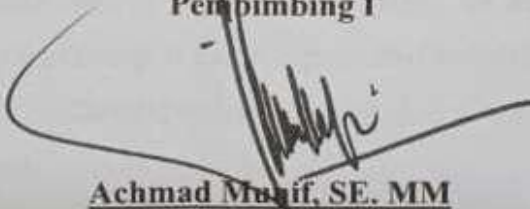
Oleh:

RENDY EKA WIJAYA KUSUMA WARDANA

9.341.236.19

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM
NIP. 196910252003121001

Pembimbing II



Dr. Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM
NIP.199310052019032017

NOTA DINAS

Kediri, 03 Maret 2024

Lampiran : 3 (tiga) berkas
Hal : **Bimbingan Skripsi**

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Kediri (IAIN)

Di Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswi tersebut di bawah ini:

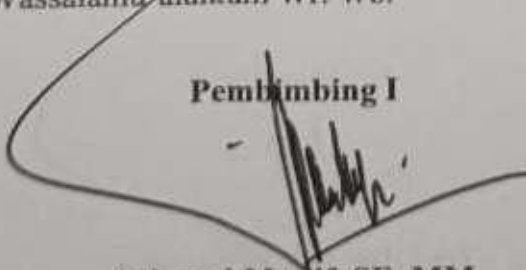
Nama : Rendy Eka Wijaya Kusuma Wardana
NIM : 934123619
Judul : Strategi *Price* dan *Product* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ikan Cupang Pada CV Ion Betta.

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian tingkat akhir Sarjana Strata Satu (S1). Bersama dengan ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I


Achmad Munif, SE, MM
NIP. 196910252003121001

Pembimbing II


Dr. Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM
NIP. 199310052010032017

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 26 Mei 2025

Lampiran : 3 (empat) berkas

Hal : **Penyerahan Skripsi**

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo Kota Kediri

Assalamua'laikum Wr. Wb

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

Nama : Rendy Eka Wijaya Kusuma Wardana

NIM : 934123619

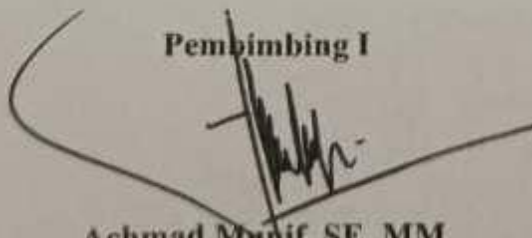
Judul : Strategi *Price* dan *Product* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ikan Cupang Pada CV Ion Betta.

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 26 Mei 2025, kami berpendapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Rektor kami ucapkan terima kasih

Wassalamua'laikum Wr. Wb

Pembimbing I



Achmad Munif, SE. MM
NIP. 196910252003121001

Pembimbing II



Dr. Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM
NIP. 199310052019032017

HALAMAN PENGESAHAN

PENERAPAN STRATEGI PRICE DAN PRODUCT DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN IKAN CUPANG PADA CV ION BETTA

Disusun Oleh:

RENDY EKA WIJAYA KUSUMA WARDANA

NIM. 9341.236.19

Telah diujikan di depan sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 26 Mei 2025

Tim Penguji :

1. Penguji Utama

Dr. Ashfa Fikrivah, S. Ag, MEI

NIP. 197504192000032002

(.....)

2. Penguji I

Achmad Munif, SE. MM

NIP. 196910252003121001

(.....)

3. Penguji II

Dr. Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM

NIP. 199310052019032017

(.....)

Kediri, 26 Mei 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Iniam Annas Muslih, MHI

NIP. 19750101199031002

HALAMAN MOTTO

UNLEASH YOUR POTENTIAL

Success is earned through dedication, discipline, and a thirst for knowledge.

Every challenge is an opportunity to grow and learn.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT yang memberikan kebahagiaan dan karunia serta rahmat-Nya. Sehingga saya dapat menyelesaikan karya tulis ini, kekuatan doa dan motivasi mengiringi setiap usaha hingga dapat menjadikan penulis yakin akan kebesaran Allah SWT bagi makhluknya yang senantiasa selalu berdoa dan berusaha.

Shalawat serta salam saya haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, semoga mendapatkan syafa'atnya kelak. Saya menyebut nama Allah SWT dan syukur yang terdalem, serta ungkapan terimakasih, saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Abduh Mukiyi dan Ibu Retno Sriwahyuni tercinta dan terkasih yang selalu mendukung saya baik dengan materi, motivasi yang tiada henti mendidik, mengasuh dan memanjatkan doanya demi kebaikan dan kesuksesan saya. Tak lupa, adik saya Rasya Safira Berliana Putri yang menemani saya berproses dalam menyelesaikan karya tulis ini.
2. Bapak/Ibu Dosen yang telah memberikan ilmunya, mendidik disetiap proses pembelajaran saya, sehingga saya dapat menyelesaikan salah satu tahap dalam menyambut kehidupan yang lebih baik dan meraih cita-cita saya. Terkhusus kepada Bapak Achmad Munif,SE.MM dan Ibu Dr. Oktaria Ardika Putri S.Si,MM.
3. Pihak CV ION Betta dan Pokdakan Mina Maju Mandiri yang telah memberikan waktu, tenaga dan upayanya terhadap saya, sehingga saya dapat berhasil menyelesaikan pekerjaan skripsi ini. Terimakasih banyak atas bantuan dan dorongannya selama menjalankan penelitian ini.

4. Untuk pemilik NIM 934135719 terimakasih karena sudah menemani saya berproses menyelesaikan skripsi ini. Memberikan dukungan baik secara materi, motivasi dan aksi.

ABSTRAK

RENDY EKA WIJAYA KUSUMA WARDANA, Dosen Pembimbing Achmad Munif,SE.MM dan Dr. Oktaria Ardika Putri,S.Si,MM.:

Kata Kunci: Price, Product, Volume Penjualan

Keadaan era 5.0 sekarang mengalami perkembangan dan kemajuan pesat dalam segala bidang usaha. Menurut data terbaru dari Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2024 mencapai lebih dari 65 juta unit. Jumlah UKM di Indonesia telah menyumbang PDB sebesar 61,41 % dan memberi kontribusi sebesar 99,9 % dalam jumlah badan usaha di Indonesia. Jumlah perusahaan yang semakin banyak, menimbulkan persaingan diantara pelaku usaha. Menghadapi permasalahan tersebut, perusahaan harus berusaha memenuhi harapan konsumen dengan *building* kepercayaan konsumen. Diperlukan strategi agar perusahaan bertahan. Hal ini bertujuan agar bisnis dapat berlangsung dalam jangka yang lama.

Perusahaan perlu memperhatikan strategi yang digunakan agar dapat mencapai kepuasan konsumen sehingga meningkatkan penjualan. Sehingga perusahaan diharuskan lebih teliti melihat serta mengantisipasi keadaan pasar dan menciptakan produk yang berkualitas. Berdasarkan permasalahan ini peneliti fokus meneliti strategi price dan product pada sebuah UMKM yaitu CV ION Betta. CV ION Betta memiliki strategi price dan product sehingga mampu bersaing dengan UMKM lainnya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian *field research*. Tempat penelitian ini bertempat di Kelurahan Ketami Kecamatan Pesantren Kota Kediri. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah, strategi bisnis CV ION Betta dikatakan berhasil. CV ION Betta memiliki perencanaan strategis yang dilakukan dengan perumusan dan kebijakan, serta program-program yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang direncanakan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'aalamiin

Segala puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah Taala karena taufik dan hidayah-Nya yang luas, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Penerapan Strategi Price dan Product dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ikan Cupang pada CV ION Betta”**.

Semoga Allah senantiasa memberikan keridhaan-Nya sehingga menjadikan ilmu yang bermanfaat baik di dunia maupun di akhirat kelak. Sholawat serta salam semoga tetap saya curahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta semua keluarga dan para sahabat. Karena membimbing umat Islam dari zaman jahiliyah menuju Islamiyah yang terang benerang, dalam menggapai kebenaran yang hakiki untuk mencapai jalan yang di ridhoi Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak terlepas dari adanya bimbingan, motivasi, dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis berterima kasih kepada semua pihak antara lain:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fil.I., M.Hum. selaku ketua program studi Ekonomi Syariah IAIN.
4. Bapak Achmad Munif, SE.MM dan Ibu Dr. Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM.

selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan arahan, masukan, bimbingan dan doanya hingga terselesaikan penyusunan skripsi ini selaku wali dosen yang telah mendampingi dan memberikan dorongan selama menempuh studi Sarjana.

5. Ibu Nilna Fauza M.HI selaku wali dosen yang telah mendampingi dan memberikan dorongan selama menempuh studi Sarjana.
6. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membagikan ilmunya kepada penulis selama masa studi di IAIN Kediri.
7. Bapak Heru dan seluruh karyawan CV ION Betta serta masyarakat yang telah memberikan izin, bersedia membantu dan meluangkan waktu demi terselesainya skripsi ini.
8. Kedua orang tua dan keluarga tercinta yang tak hentinya mendo'akan, memberi motivasi, dan dukungan hingga skripsi ini terselesaikan.
9. Untuk teman-teman seangkatan Ekonomi Syariah 2019 Terimakasih atas kebersamaan dan bantuannya selama dibangku perkuliahan hingga selesainya perkuliahan ini.
10. Untuk pemilik NIM 934135719 terimakasih karena sudah menemani saya berproses menyelesaikan skripsi ini. Memberikan support, dukungan dan motivasi.
11. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan moral maupun material kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini terdapat kekurangan

dan kesalahan baik dari kepenulisan, referensi, maupun materi yang ada. Oleh karena itu penulis berharap kepada seluruh pihak yang membaca untuk memberikan kritik dan saran. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan banyak manfaat bagi semua pihak.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	1
NOTA DINAS	ii
NOTA PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	6
ABSTRAK	8
KATA PENGANTAR.....	9
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	12
A. Strategi Pemasaran <i>Price</i> dan <i>Product</i>	12
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	12
2. Strategi Pemasaran <i>Price</i> (Harga).....	13
3. Strategi Pemasaran <i>Product</i> (Produk).....	15
4. Strategi <i>Price</i> (Harga) dan <i>Product</i> (Produk) dalam Perspektif Islam	16
B. Volume Penjualan	20
1. Pengertian Penjualan	20
2. Tujuan Penjualan	20
3. Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	21
4. Jenis-jenis Penjualan	22
5. Volume Penjualan	23
C. Tinjauan Islam Terkait Penjualan	23
1. Landasan Terkait Penjualan Syariah	23
2. Prinsip Penjualan dalam Islam	24
3. Etika Penjualan dalam Islam	28
D. Ikan Cupang	31
1. Morfologi Ikan Cupang	31
2. Habitat Ikan Cupang.....	32
3. Pakan Alami Ikan Cupang.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	35
B. Lokasi penelitian.....	35
C. Sumber Data	35
D. Teknik Pengumpulan Data.....	36
E. Teknik Analisis Data	37

F.	Pengecekan Keabsahan Data	37
G.	Langkah-langkah Penelitian	38
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN		39
A.	Gambaran Umum CV ION Betta.....	39
1.	Sejarah Berdirinya CV ION Betta	39
2.	Visi dan Misi CV ION Betta.....	39
3.	Struktur Organisasi CV ION Betta	40
4.	Kegiatan usaha CV ION Betta.....	42
5.	Jenis Ikan Cupang.....	43
6.	Jenis Kegiatan Usaha Ikan Cupang CV ION Betta	44
B.	Paparan Data.....	45
1.	Strategi <i>Price</i> dan <i>Product</i> Ikan Cupang pada CV ION Betta.....	45
2.	Strategi <i>Price</i> dan <i>Product</i> dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ikan Cupang pada CV ION Betta.....	48
C.	Temuan Penelitian	53
1.	Strategi <i>Price</i> dan <i>Product</i> Ikan Cupang pada CV ION Betta.....	55
2.	Strategi <i>Price</i> dan <i>Product</i> dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ikan Cupang pada CV ION Betta	59
BAB VI KESIMPULAN.....		62
A.	Kesimpulan	62
B.	Saran	63
DAFTAR PUSTAKA.....		64
LAMPIRAN		67
RIWAYAT HIDUP.....		73

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kelompok Mina Maju Mandiri

Tabel 1.2 Jumlah Mitra CV ION Betta 2018-2024

Tabel 1.3 Jumlah Pendapatan CV ION Betta 2018-2024

Tabel 4.1 Data Penjualan Ikan Cupang di CV ION Betta 2018-2024

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran Pedoman Wawancara ke CV ION Betta
2. Lampiran Lembar persetujuan ACC dosen pembimbing
3. Lampiran Bukti Bimbingan Skripsi
4. Lampiran Dokumentasi