

**PERAN *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
DI GRIYA BATIK SRI RAHAYU NGANJUK**

SKRIPSI



Oleh:

ALIEVA MARIA QIBTIAH

NIM. 20401119

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

**PERAN *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
DI GRIYA BATIK SRI RAHAYU NGANJUK**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

ALIEVA MARIA QIBTIAH

20401119

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

**PERAN *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
DI GRIYA BATIK SRI RAHAYU NGANJUK**

Ditulis Oleh:

ALIEVA MARIA QIBTIAH

20401119

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikriyah, M. EI
NIP. 197504192000032002

Pembimbing II



Dr. Binti Mutafarida, S.E, M. EI
NIP.198410042023202128

NOTA DINAS

Kediri, 16 Januari 2026

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Univeritas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Univeritas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Alieva Maria Qibtiah
NIM : 20401119
Judul : Peran *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Penjualan di Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah. Dengan demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikriyah, M. EI
NIP. 197504192000032002

Pembimbing II



Dr. Binti Mutafarida, S.E., M. EI
NIP.198410042023202128

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 16 Januari 2026

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil (UINSW) Kediri.
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

Nama : Alieva Maria Qibtiah
NIM : 20401119
Judul : Peran *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Penjualan di Griya
Batik Sri Rahayu Nganjuk

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk
dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang
dilaksanakan pada tanggal 08 Januari 2026 kami dapat menerima dan
menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak, kamiucapkan
banyak terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikriyah, M. EI
NIP. 197504192000032002

Pembimbing II



Dr. Binti Mutafarida, S.E, M. EI
NIP.198410042023202128

HALAMAN PENGESAHAN
PERAN MARKETING MIX DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
GRIYA BATIK SRI RAHAYU NGANJUK

ALIEVA MARIA QIBTIAH

20401119

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 08 Januari 2026

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Mundhori, ME

NIP. 198702222019031004



2. Penguji I

Dr. Ashfa Fikriyah, M. EI

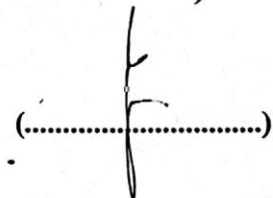
NIP. 197504192000032002



3. Penguji II

Dr. Binti Mutafarida, S.E, M. EI

NIP.198410042023202128



Kediri, 16 Januari 2026.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI
NIP. 19750101199801002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

Jalan Sunan Ampel Nomor 07 Ngronggo Kota Kediri Kode Pos 64127
Telepon (0354) 689282 Faksimile (0354) 686564 Website: www.uinkediri.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Alieva Maria Qibtiah

NIM : 20401119

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

E-mail address : alvmaria602@gmail.com

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

Judul Karya Ilmiah : Peran *Marketing Mix* dalam meningkatkan Penjualan di Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Syekh Wasil Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut di atas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Syekh Wasil 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 UIN Syekh Wasil 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, 9 Juni 2026
Penulis

(Alieva Maria Qibtiah)

MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ۝ (٣٩)

"Dan bahwasanya seorang manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya"

(QS. An-Najm: 39)

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا ۚ إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ (٥٦)

المُحْسِنِينَ

“Janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi setelah diatur dengan baik.

Berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut dan penuh harap. Sesungguhnya rahmat Allah sangat dekat dengan orang-orang yang berbuat baik.”

(QS. Al-A'raf: 56)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Alieva Maria Qibtiah
NIM : 20401119
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas/Program : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Kediri, 16 Januari 2026
Yang membuat pernyataan

Alieva Maria Qibtiah
NIM. 20401119

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahillobbil'aalamiin, terima kasih ya Allah atas rahmat yang telah engkau limpahkan. Teriring do'a lantunan Sholawat Nabi Muhammad yang selalu terucap dalam setiap iringan do'a setiap perjalanan ini. Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, rahmat dan barokah-Nya dan semua apa yang saya butuhkan.
2. Kedua orang tua saya Ibu Sriyani dan Bapak Suwarno, yang senantiasa memberikan do'a, *support*, motivasi, pengalaman, dan pengorbanan lainnya kepada saya. Terima kasih telah menjadi Ayah dan Ibu yang memberikan cinta serta kasih sayang yang tak terhingga untuk saya.
3. Kakak penulis Verry Ardian, Yusuf Bani Adam, Umi Kulsumin, dan Putri Ayu Kembang Sari. Terima kasih atas dukungan, semangat, dan nasihat yang selalu diberikan kepada penulis.
4. Sahabatku Dina Ameliya, Anggita Ari Tiarani, Khanana Imro'atul Fadhillah, Indi Ayu Pipitalia, Niken Puspitaning Aji, Dwi Kumala Sari, dan Sharla yang selalu memberikan motivasi dan semangat untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Teman-teman angkatan FEBI 2020 serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih atas segala motivasi dan dukungan yang diberikan hingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

ABSTRAK

Alieva Maria Qibtiah, Dosen Pembimbing Dr. Ashfa Fikriyah, M. EI dan Dr. Binti Mutafarida, S.E, M. EI. Peran *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Penjualan di Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk, Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Syekh Wasil Kediri, 2025.

Kata Kunci: *Marketing Mix*, Meningkatkan Penjualan, Griya Batik Sri Rahayu.

Strategi pemasaran memiliki peran penting dalam keberhasilan suatu usaha, khususnya pada bidang pemasaran. Salah satu alat pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan dimana perusahaan mampu mengendalikannya agar dapat mempengaruhi respon pasar sasaran yaitu *marketing mix* atau bauran pemasaran. Inti utama dari *marketing mix* (bauran pemasaran) yang dikenal luas, yang mencakup 4P (*Product, Price, Place, Promotion*). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan peran marketing mix dalam meningkatkan penjualan di Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan diungkapkan dengan metode deskriptif, sedangkan sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi dan teknik analisis data menggunakan reduksi data, peyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk sudah menerapkan *marketing mix* dengan tepat dengan menyediakan produk yang beraneka ragam, desain dan motif yang unik, menjaga kualitas produk, harga yang ditetapkan sepadan dengan kualitas produk, mendistribusikan produknya ke toko maupun swalayan, serta aktif mempromosikan melalui media sosial, *event*, dan pameran. 2) *Marketing mix* yang diterapkan Griya Batik Sri Rahayu dalam meningkatkan penjualan menggunakan indikator volume penjualan dapat dilihat Griya Batik Sri Rahayu mengalami peningkatan penjualan setiap tahunnya karena dipengaruhi oleh penerapan *marketing mix* yang mampu mendorong peningkatan penjualan. Peningkatan penjualan secara langsung berpengaruh pada peningkatan laba perusahaan. Namun dari segi pemasaran *online* usaha ini belum melakukannya secara maksimal. Meskipun demikian, usaha ini memanfaatkan saluran distribusi tambahan seperti aktif mengikuti pameran dan bazar, bazar, *event* UMKM untuk menunjang peningkatan penjualan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah atas nikmat, rahmat dan karunia dari Allah SWT, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul “Peran *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Penjualan di Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk” ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada program studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.

Proses penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari dukungan, bantuan dan bimbingan dari pihak yang telah membantu penulis. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor UIN Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri.
3. Ibu Dr. Ashfa Fikriyah, M. EI dan Ibu Dr. Binti Mutafarida, S.E, M. EI., selaku dosen pembimbing I dan II yang telah memberi dukungan, motivasi dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Seluruh dosen Program Studi Ekonomi Syariah yang telah memberikan ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan,.
5. Ibu Yayuk Sri Rahayu selaku pemilik Griya Batik Sri Rahayu beserta seluruh karyawan yang telah memberikan izin, memfasilitasi serta memberikan bantuan kepada penulis dalam melakukan penelitian.
6. Kedua orang tua saya, Bapak Suwarno dan Ibu Sriyani. Terima kasih atas kasih sayang, nasihat, dukungan, dan do’a yang tiada putusnya untuk saya.
7. Sahabat, teman, dan semua pihak yang telah mendo’akan dan memberikan dukungan dalam menyusun skripsi ini.
8. Terakhir, penulis mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri atas setiap usaha dan kesabaran selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih pada diri ini yang memilih untuk tidak menyerah meskipun menghadapi berbagai kesulitan. Terima kasih karena tetap betahan dan tetap melangkah meskipun pernah merasa gagal dan berjalan lebih lambat dari yang lain.

Semoga amal kebaikan dari semua pihak tersebut dapat menjadi amal shaleh dan diterima oleh Allah SWT, serta mendapatkan balasan yang lebih baik serta berlipat ganda di dunia maupun di akhirat kelak. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna, oleh karena penulis tidak menutup diri untuk menerima kritik dan saran yang membangun guna penyempurnaan skripsi ini.

Kediri, 16 Januari 2026

Penulis

Alieva Maria Qibtiah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Penelitian Terdahulu.....	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	15
A. Konsep Umum Pemasaran (<i>Marketing</i>).....	15
1. Definisi & Urgensi Pemasaran	15
2. Tujuan Pemasaran.....	16
3. Unsur-Unsur Pemasaran	16
B. Strategi <i>Marketing Mix</i> (Bauran Pemasaran)	18
1. Strategi Produk (<i>Product</i>).....	18
2. Strategi Harga (<i>Price</i>).....	21
3. Strategi Tempat (<i>Place</i>).....	26
4. Strategi Promosi (<i>Promotion</i>).....	29

C. Pemasaran Syariah (<i>Marketing Syariah</i>)	32
D. Tinjauan Umum Penjualan	37
1. Definisi & Esensi Penjualan	37
2. Faktor-Faktor Penjualan.....	38
3. Indikator Peningkatan Penjualan	41
4. Perspektif Islam terhadap Penjualan	41
BAB III METODE PENELITIAN.....	45
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	45
B. Kehadiran Peneliti	45
C. Lokasi Penelitian	46
D. Sumber Data	46
E. Teknik Pengumpulan Data	47
F. Analisis Data.....	48
G. Pengecekan Keabsahan Temuan.....	49
H. Tahap-Tahap Penelitian	51
BAB IV METODE PENELITIAN	52
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	52
B. Paparan Data.....	57
C. Temuan Penelitian	75
BAB V PEMBAHASAN	77
A. Penerapan <i>Marketing Mix</i> di Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk	77
B. Peran <i>Marketing Mix</i> dalam Meningkatkan Penjualan di Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk	83
BAB VI PENUTUP	90
A. Kesimpulan	90
B. Saran	91
DAFTAR PUSTAKA	92
LAMPIRAN.....	95
RIWAYAT HIDUP.....	107

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar UMKM Batik di Kabupaten Nganjuk Tahun 2025	4
Tabel 1.2 Perbandingan UMKM Batik di Kabupaten Nganjuk Tahun 2025.....	5
Tabel 1.3 Data Penjualan Griya Batik Sri Rahayu Tahun 2021-2025	7
Tabel 4.1 Produk Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk.....	55
Tabel 4.2 Data Penjualan Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk Tahun 2020-2024 ...	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Griya Batik Sri Rahayu Tahun 2025	56
Gambar 4.2 Produk Griya Batik Sri Rahayu.....	60
Gambar 4.3 Logo Merek Produk Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk	62
Gambar 4.4 Brosur Pelatihan Griya Batik Sri Rahayu	67
Gambar 4.5 Pameran Yang Diikuti oleh Griya Batik Sri Rahayu	68
Gambar 4.6 <i>Fashionshow</i> Produk Griya Batik Sri Rahayu (Swarnabhumi)	69
Gambar 4.7 <i>Packaging</i> Griya Batik Sri Rahayu	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara	95
Lampiran 2: Dokumentasi.....	97
Lampiran 3: Data Pendapatan Griya Batik Sri Rahayu Nganjuk.....	101
Lampiran 4: Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing I	102
Lampiran 5: Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing II	103
Lampiran 6: Surat Izin Penelitian	104
Lampiran 7: Surat Balasan Penelitian	106
Lampiran 8: Surat Keterangan Selesai Penelitian.....	106