

**ANALISIS STRATEGI PRODUK DAN *E-COMMERCE* UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN TOKO GROSIR MICKIM TECH
SURABAYA**

SKRIPSI

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



Oleh :

SILFIA DWI ALFIANA

NIM. 9313.024.18

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

2025

HALAMAN JUDUL

**ANALISIS STRATEGI PRODUK DAN *E-COMMERCE* UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN TOKO GROSIR MICKIM TECH
SURABAYA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan dalam Menyelesaikan Program Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

Oleh :

Silfia Dwi Alfiana

NIM. 9313.024.18

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

HALAMAN PERSETUJUAN

**ANALISIS STRATEGI PRODUK DAN *E-COMMERCE* UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN TOKO GROSIR MICKIM TECH
SURABAYA**

SKRIPSI

Oleh:

SILFIA DWI ALFIANA

NIM. 9313.024.18

Disetujui oleh:

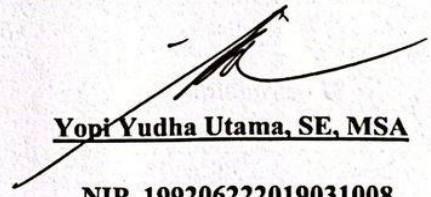
Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM

NIP. 197405282003122001



Yopi Yudha Utama, SE, MSA

NIP. 199206222019031008

NOTA DINAS

Kediri, 30 Januari 2025

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.
Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Silfia Dwi Alfiana

NIM : 9.313.024.18

Judul : Analisis Strategi Produk dan E-commerce Untuk
Meningkatkan Penjualan Toko grosir Mickim Tech
Surabaya.

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilakukan pada tanggal 06 Januari 2024, kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM

NIP. 197405282003122001

Pembimbing II



Yopi Yudha Utama, SE, MSA

NIP. 199206222019031008

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 30 Januari 2025

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.
Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Silfia Dwi Alfiana

NIM : 9.313.024.18

Judul : Analisis Strategi Produk dan E-commerce Untuk
Meningkatkan Penjualan Toko grosir Mickim Tech
Surabaya.

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

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM

NIP. 197405282003122001

Pembimbing II



Yopi Yudha Utama, SE, MSA

NIP. 199206222019031008

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS STRATEGI PRODUK DAN E-COMMERCE UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN TOKO GROSIR MICKIM TECH
SURABAYA**

SILFIA DWI ALFIANA

NIM. 9313.024.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 06 Januari 2025

Tim Penguji

1. Penguji Utama
Dr. Sri Anugrah Natalina, M.M
NIP. 197712252009012006

(.....)

2. Penguji 1
Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP. 197405282003122001

(.....)

3. Penguji 2
Yopi Yudha Utama, SE, MSA
NIP. 199206222019031008

(.....)



Kediri, 30 Januari 2025
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri

H. Imam Annas Mushlih, MHI
NIP. 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ

“Kami pasti akan mengujimu dengan sedikit ketakutan dan kelaparan, kekurangan harta, jiwa, dan buah-buahan. Sampaikanlah (wahai Nabi Muhammad), kabar gembira kepada orang-orang sabar,”

(QS. Al-Baqarah : 155)

Jangan pernah mengeluh karena itu bisa membuat rezeki semakin menjauh. Bila keluhan itu berulang maka akan banyak kehilangan peluang.

Penulis

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, peneliti ingin mengungkapkan rasa syukur yang tak terhingga atas segala nikmat yang telah diberikan oleh Allah SWT dalam hidup peneliti. Dengan berkah dan rahmat-Nya, peneliti berhasil menyelesaikan skripsi ini, dan dengan tulus saya persembahkan untuk:

1. Orang tua saya yakni Bapak Suratman dan Ibu Liana yang selalu memberikan dukungan dan do'a yang tiada hentinya. Serta memberikan semangat agar saya bisa menyelesaikan studi S1 dengan baik.
2. Seluruh keluarga besar saya terutama kepada Kakak saya Fathul Alfin yang selalu mendoakan dan memberi semangat agar saya bisa mendapatkan ilmu yang bermanfaat dan mendapat berkah.
3. Pihak Mickim Tech Surabaya yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Partner terbaik saya yaitu David Zudianto yang selalu menemani saya dan memberikan semangat dari awal hingga akhir. Yang selalu bersedia menjadi tempat berbagi canda dan tawa, dan mendo'akan yang terbaik bagi saya.
5. Semua sahabat-sabihat saya terutama yaitu Lailatul Fitria, Anida Cholisia yang selalu memberikan suport terbesarnya, dan teman-teman lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu. Terima kasih banyak selalu membantu dalam kesulitan, dan selalu memberikan arahan dan menemani saya dari awal hingga selesainya skripsi ini.
6. Seluruh teman-teman seperjuangan dari program studi Ekonomi Syariah.

HALAMAN SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Silfia Dwi Alfiana
NIM : 9.313.024.18
Tempat/Tanggal Lahir : Lamongan, 11 September 1999
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Ds. Nogojatisari RT/010 RW/003, Kec. Sambeng,
Kab. Lamongan, Jawa Timur.
Email : silfia.alfiana11@gmail.com

Menyatakan dengan sungguh-sungguh dan penuh kesadaran menyatakan bahwa skripsi ini adalah benar hasil karya sendiri. Jika suatu saat nanti terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, atau plagiat, atau dibuat oleh orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya, maka saya bersedia menerima konsekuensi bahwa skripsi ini dan gelar yang saya peroleh akan dinyatakan batal demi hukum.

Kediri, November 2024

Yang menyatakan,



Silfia Dwi Alfian

ABSTRAK

ALFIANA, SILFIA DWI. 2025. “*Analisis Strategi Produk dan E-commerce Untuk Meningkatkan Penjualan Toko Grosir Mickim Tech Surabaya*”. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. Dosen Pembimbing Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE,MM. dan Yopi Yudha Utama, SE,MSA.

Kata Kunci : Strategi Produk, *E-commerce*, Pendapatan Penjualan.

Strategi produk adalah menetapkan cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan konsumennya sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan dan peningkatan share pasar. *E-commerce* ialah serangkaian teknologi, aplikasi, dan proses bisnis dinamis yang menghubungkan bisnis, konsumen, dan komunitas tertentu melalui pertukaran barang dan jasa secara elektronik, dan informasi yang dilakukan melalui Internet. *E-commerce* membantu bisnis meningkatkan pendapatan mereka melalui sistem penjualan yang lebih baik, karena mencakup pasar yang lebih luas dan dapat menjangkau konsumen di seluruh dunia.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan metode deskriptif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kepada owner, karyawan dan konsumen toko grosir Mickim Tech Surabaya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, (1) toko grosir Mickim Tech melakukan strategi produk melalui rebranding produk dan variasi jenis produk. Rebranding produk dilakukan dengan cara membeli produk pabrikan yang belum ada merk seperti speaker aktif dan karaoke, mikrofon dan memorycard, kemudian dikemas dan dijual ulang dengan merk baru bernama MKC Kimiso. Strategi produk yang dilakukan selanjutnya adalah variasi jenis produk. Variasi jenis produk dilakukan dengan cara menambah jenis dan macam produk lainnya. Variasi jenis produk antara lain, kamera keamanan, alat pijat elektrik, diffuser, earphone/headphone, interior mobil, televisi, perlatan dapur elektrik, mikrofon. Diantara kedua strategi tersebut, yang lebih menarik perhatian konsumen adalah produk rebranding. Karena memiliki fitur, kualitas, layanan dan desain yang lebih unggul dan unik dari pesaing. (2) Tahun 2018 toko grosir Mickim Tech mulai menerapkan penjualan melalui aplikasi *e-commerce*. Aplikasi *e-commerce* yang digunakan antara lain, Shopee, Lazada, Tokopedia, dan Tiktok Shop. Selama menerapkan *e-commerce* untuk menarik konsumen toko grosir menawarkan berbagai macam diskon, seperti diskon special hari besar, dan tanggal kembar. Dari beberapa aplikasi yang digunakan tersebut penjualan semakin meningkat setiap tahunnya dari tahun 2018-2024, bahkan bisa meraup keuntungan yang lumayan banyak. Karena jangkauan pasarnya semakin luas dan tidak terbatas wilayah, sehingga konsumen semakin bertambah setiap harinya.

KATA PENGANTAR

Segala puji hanya bagi Allah SWT, yang senantiasa memberikan petunjuk, bimbingan, dan limpahan rahmat-Nya kepada peneliti sehingga skripsi ini berhasil diselesaikan dengan baik. Sholawat dan salam senantiasa kita sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi penuntun dari kegelapan menuju cahaya Islam. Semoga dengan mengirimkan sholawat, kita bisa mendapatkan syafaatnya di hari akhir kelak, Aamiin. Skripsi ini membahas tentang “Analisis Strategi Produk dan E-commerce Untuk Meningkatkan Penjualan Toko Grosir Mickim Tech Surabaya”.

Peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. 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 Institut Agama Islam Negeri Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, M.Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.
4. Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM. dan Bapak Yopi Yudha Utama, SE, MSA. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan membantu saya untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.

Semoga segala upaya yang telah diberikan mendapat balasan yang luar biasa di sisi Allah SWT, dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca. Peneliti memohon maaf atas segala kekurangan dalam penulisan skripsi ini, serta sangat mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan skripsi ini

Kediri, November 2024

Penulis,

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------------------------------|
| HALAMAN JUDUL | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN | Error! Bookmark not defined. |
| NOTA DINAS..... | Error! Bookmark not defined. |
| NOTA PEMBIMBING | Error! Bookmark not defined. |
| HALAMAN PENGESAHAN | Error! Bookmark not defined. |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | viii |
| HALAMAN SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN | ix |
| ABSTRAK | x |
| KATA PENGANTAR..... | xi |
| DAFTAR ISI..... | xii |
| DAFTAR TABEL | xv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xvi |
| BAB I..... | 1 |
| PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Konteks Penelitian | 1 |
| B. Fokus Penelitian | 7 |
| C. Tujuan Penelitian | 8 |
| D. Kegunaan Penelitian..... | 8 |
| E. Penelitian Terdahulu | 9 |
| BAB II | 13 |
| LANDASAN TEORI..... | 13 |
| A. Konsep Umum Strategi Produk | 13 |
| 1. Pengertian dan Urgensi Strategi Produk..... | 13 |
| 2. Unsur-unsur Strategi Produk | 14 |
| B. E-commerce | 16 |
| 1. Definisi <i>E-commerce</i> | 16 |

| | |
|---|-----------|
| 2. Jenis-jenis <i>E-commerce</i> | 17 |
| 3. Indikator <i>E-commerce</i> | 19 |
| C. Penjualan | 20 |
| 1. Pengertian Penjualan | 20 |
| 2. Tujuan Penjualan | 21 |
| 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan..... | 21 |
| BAB III..... | 23 |
| METODOLOGI PENELITIAN | 23 |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... | 23 |
| B. Kehadiran Peneliti | 23 |
| C. Lokasi Penelitian..... | 24 |
| D. Data dan Sumber Data | 24 |
| E. Metode Pengumpulan Data | 24 |
| F. Analisis Data | 25 |
| G. Pengecekan Keabsahan Data..... | 26 |
| H. Tahap-tahap Penelitian..... | 27 |
| BAB IV | 28 |
| PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN..... | 28 |
| A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian | 28 |
| 1. Sejarah Singkat Toko Grosir Mickim Tech Surabaya..... | 28 |
| 2. Visi dan Misi Toko grosir Mickim Tech..... | 29 |
| 3. Produk Toko Grosir Mickim Tech | 29 |
| 4. Struktur Organisasi..... | 33 |
| B. Paparan Data | 34 |
| 1. Strategi Produk pada Toko Grosir Mickim Tech Surabaya | 34 |
| 2. Penerapan <i>E-commerce</i> untuk Meningkatkan Penjualan Toko Grosir Mickim Tech Surabaya | 46 |
| C. Temuan Penelitian..... | 52 |
| 1. Strategi Produk pada Toko Grosir Mickim Tech Surabaya | 52 |

| | |
|---|-----------|
| 2. Penerapan <i>E-commerce</i> untuk Meningkatkan Penjualan Toko Grosir Mickim Tech Surabaya | 55 |
| BAB V..... | 58 |
| PEMBAHASAN | 58 |
| A. Strategi Produk pada Toko grosir Mickim Tech Surabaya..... | 58 |
| B. Penerapan <i>E-commerce</i> untuk Meningkatkan Penjualan Toko Grosir Mickim Tech Surabaya | 68 |
| BAB VI..... | 72 |
| PENUTUP..... | 72 |
| A. Kesimpulan | 72 |
| B. Saran..... | 73 |
| DAFTAR PUSTAKA | 74 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | 77 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|-----------|
| Tabel 1. 1 Daftar Toko Grosir Elektronik di Dupak Kota Surabaya | 3 |
| Tabel 1. 2 Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerapkan Aplikasi <i>E-commerce</i> Toko Grosir Mickim Tech Surabaya Tahun 2015-2024 | .5 |
| Tabel 1. 3 Penjualan Produk MKC Kimiso Setelah Penerapan <i>E-commerce</i> Tahun 2018-2024.. | 6 |
| Tabel 4. 1 Daftar Produk Toko Grosir Mickim Tech Surabaya | 29 |
| Tabel 4. 2 Struktur Organisasi | 33 |
| Tabel 4. 3 Peningkatan Penjualan Produk Umum Toko Grosir Mickim Tech Surabaya Tahun 2018-2024..... | 45 |
| Tabel 4. 4 Peningkatan Penjualan Produk MKC Kimiso Toko Grosir Mickim Tech Surabaya Tahun 2018-2024 | 45 |
| Tabel 4. 5 Presentase Peningkatan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Penerapan Aplikasi <i>E-commerce</i> | 51 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|--|-----------|
| Lampiran 1 Pedoman Wawancara..... | 77 |
| Lampiran 2 Dokumentasi..... | 79 |
| Lampiran 3 Surat Izin Penelitian | 81 |
| Lampiran 4 Surat Penelitian dari Mickim Tech..... | 82 |