

**PERAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA TOKO BANGUNAN LUWES SEMPULUR
DESA KALIBOTO KECAMATAN TAROKAN KABUPATEN
KEDIRI**

SKRIPSI

Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:
SITI IRMA NUR AZIZAH
22403007

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026**

HALAMAN JUDUL

**PERAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA TOKO BANGUNAN LUWES SEMPULUR
DESA KALIBOTO KECAMATAN TAROKAN KABUPATEN
KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Untuk memenuhi Program Sarjana

Oleh

**SITI IRMA NUR AZIZAH
22403007**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026**

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

**PERAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA TOKO BANGUNAN LUWES SEMPULUR
DESA KALIBOTO KECAMATAN TAROKAN KABUPATEN
KEDIRI**

SITI IRMA NUR AZIZAH

22403007

Telah disetujui oleh:

PEMBIMBING I



Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI
NIP: 197607082006041004

PEMBIMBING II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd
NIP: 198204072023212026

NOTA DINAS

Kediri, 9 Juni 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyusunan Skripsi

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Siti Irma Nur Azizah
NIM : 22403007

Judul : Peran Strategi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Bangunan Luwes Sempulur Desa Kaliboto Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri.
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. H. Ahmad Syukur, Lc., MEI
NIP: 197607082006041004
NOTA PEMBIMBING

PEMBIMBING II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd
NIP: 198204072023212026

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 13 Juli 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Siti Irma Nur Azizah

NIM : 22403007

Judul : Peran Strategi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Bangunan Luwes Sempulur Desa Kaliboto Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri.

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah pada tanggal 01 Juli 2026, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

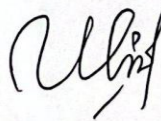
Wassalamu'alaikum Wr. Wb

PEMBIMBING I



Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI
NIP: 197607082006041004

PEMBIMBING II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd
NIP: 198204072023212026

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA TOKO BANGUNAN LUWES SEMPULUR DESA KALIBOTO
KECAMATAN TAROKAN KABUPATEN KEDIRI

SITI IRMA NUR AZIZAH

22403007

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 01 Juli 2026

Tim Penguji

1. Penguji Utama
Dr. Muhammad Wildan Fawaid, M.E.I
NIP. 199010202019031006
2. Penguji I
Dr. H. Ahmad Syakur, Lc.,MEI
NIP. 197607082006041004
3. Penguji II
Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd
NIP. 198204072023212026

(.....)

(.....)

(.....)

Kediri, 13 Juli 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri


Dr. H. Ahmad Ennas Mushlih, M. H. I.
NIP. 197501011998031002

MOTTO

“Sesungguhnya Alloh tidak akan mengubah keadaan suatu kaum, sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri”

QS Ar Rad 11

Orang yang hebat adalah orang yang memiliki kemampuan menyembunyikan kesusahan, sehingga orang lain mengira bahwa ia selalu senang

Imam Syafi'i

Jangan takut gagal, tapi takutlah tidak pernah mencoba

Roy T. Bennet

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Irma Nur Azizah

NIM : 22403007

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

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

Kediri, 08 Juni 2026



Siti Irma Nur Azizah

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, dan petunjuk-Nya yang selalu tercurah, serta shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW yang menjadi teladan bagi seluruh umat manusia. Skripsi ini penulis persembahkan kepada semua pihak yang senantiasa memberikan dukungan, arahan, dan doa terbaik dalam proses penyusunan skripsi dari awal hingga akhir. Dengan penuh rasa syukur dan hormat, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta

Dengan segala kerendahan hati, saya persembahkan karya ini kepada Ayah dan Ibu yang telah mendampingi saya dengan cinta, doa, dan dukungan yang tidak pernah berkurang. Semua usaha, kerja keras, dan pengorbanan yang telah Ayah dan Ibu lakukan merupakan fondasi penting bagi keberhasilan yang saya raih saat ini. Terima kasih karena selalu hadir memberikan semangat disaat saya merasa putus asa, serta keyakinan ketika saya meragukan diri sendiri. Berkat doa dan dukungan Ayah dan Ibu, saya mampu menyelesaikan pendidikan ini dengan baik. Semoga karya sederhana ini menjadi bentuk penghormatan dan rasa syukur saya atas segala yang telah diberikan. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat, kesehatan, dan kebahagiaan kepada Ayah dan Ibu.

2. Keluarga besar dan saudara saya

Dengan penuh rasa syukur, saya mengucapkan terima kasih kepada keluarga besar serta saudara saya, Siti Irmu Nur Azizah dan M. Irdo Nur Triargo, yang selalu hadir memberikan doa, dukungan, perhatian, dan semangat selama penyusunan skripsi ini. Dukungan yang diberikan menjadi kekuatan bagi saya untuk terus berusaha dan tidak menyerah dalam menghadapi berbagai tantangan selama penelitian. Terima kasih atas segala bentuk kepedulian dan motivasi yang telah membantu saya mencapai tahap ini.

3. Diri Sendiri

Saya mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri yang telah mampu melewati setiap proses, tantangan, dan hambatan selama masa perkuliahan hingga penyelesaian skripsi ini. Terima kasih karena tetap kuat menghadapi rasa lelah dan berbagai kesulitan yang muncul di sepanjang perjalanan. Terima kasih karena tidak menyerah dan terus berusaha memberikan yang terbaik dalam setiap langkah yang dijalani. Seluruh proses yang telah dilalui memberikan banyak pengalaman dan pembelajaran mengenai pentingnya kesabaran, kedisiplinan, tanggung jawab, serta kegigihan dalam mencapai tujuan. Skripsi ini menjadi bukti dari kerja keras dan dedikasi yang telah diberikan. Semoga pencapaian ini menjadi awal yang baik untuk perjalanan berikutnya serta menjadi pengingat bahwa usaha yang disertai doa dan keyakinan kepada Alloh SWT akan selalu memiliki makna dan hasil yang berharga.

ABSTRAK

SITI IRMA NUR AZIZAH, Dosen Pembimbing Dr. H. Ahmad Syakur, Lc.,MEI dan Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M. Pd. Peran Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Bangunan Luwes Sempulur Desa Kaliboto Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri, Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Syekh Wasil Kediri, 2026.

Kata Kunci: Produk, Penjualan, Toko Bangunan Luwes Sempulur

Persaingan usaha yang semakin meningkat menuntut pelaku bisnis untuk menerapkan strategi pemasaran yang tepat agar dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Salah satu strategi yang dapat digunakan adalah strategi produk. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mendeskripsikan penerapan strategi produk pada Toko Bangunan Luwes Sempulur Desa Kaliboto Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri, dan (2) menjelaskan peran strategi produk dalam meningkatkan penjualan.

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini yaitu pemilik toko, karyawan, dan pelanggan. Data dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) seluruh unsur strategi produk telah diterapkan oleh Toko Bangunan Luwes Sempulur, yaitu *positioning*, *overlapping*, dan diferensiasi produk. (2) Implementasi strategi tersebut memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan. Hal ini dibuktikan dengan kenaikan penjualan dari Rp 405.231.000 pada tahun 2021 menjadi Rp 1.282.100.000 pada tahun 2025, sehingga terjadi peningkatan sebesar Rp 876.869.000 atau sekitar 216,38% dengan rata-rata pertumbuhan penjualan sebesar Rp 219.217.250 per tahun. Selama periode 2021-2025, total keseluruhan penjualan mencapai Rp 3.492.780.000 dengan rata-rata penjualan sebesar Rp 698.556.000 per tahun. Pertumbuhan penjualan yang terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa strategi produk efektif dalam mendukung keberhasilan usaha, memperluas daya saing, dan meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap toko.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, nikmat, kesehatan, dan kemudahan yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peran Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Bangunan Luwes Sempulur Desa Kaliboto Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri” dengan baik. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia menuju jalan yang penuh ilmu pengetahuan dan kebaikan. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis memperoleh banyak bantuan, dukungan, bimbingan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
3. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan arahan, bimbingan, motivasi, serta masukan dengan penuh kesabaran selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M. Pd selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan bimbingan serta saran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Pemilik, karyawan, dan pelanggan Toko Bangunan Luwes Sempulur yang telah bersedia membantu dan memberikan informasi selama proses penelitian berlangsung.
6. Kedua orang tua tercinta serta keluarga besar yang selalu memberikan doa, kasih sayang, dukungan, semangat, dan pengorbanan yang tiada henti kepada penulis.

7. Sahabat serta teman-teman seperjuangan Program Studi Manajemen Bisnis Syariah yang selalu memberikan semangat, dukungan, dan kebersamaan selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan karya ilmiah ini di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Kediri, 08 Juni 2026

Siti Irma Nur Azizah

NIM: 22403007

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL SKRIPSI.....	i
HALAMAN JUDUL SKRIPSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Telaah Pustaka	8
BAB II : LANDASAN TEORI.....	21
A. Landasan Teori.....	21
BAB III : METODE PENELITIAN.....	32
A. Metode Penelitian	32
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	32
2. Kehadiran Peneliti	33
3. Lokasi Penelitian	34
4. Data dan Sumber Data.....	34
5. Teknik Pengumpulan Data	36
6. Instrumen Pengumpulan Data	39
7. Pengecekan Keabsahan Data.....	41
8. Tahap-tahap Penelitian.....	42
BAB IV : PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	44

A. GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.....	44
B. PAPARAN DATA.....	54
C. TEMUAN PENELITIAN	75
BAB V : PEMBAHASAN.....	79
BAB VI : PENUTUP.....	86
A. KESIMPULAN.....	86
B. SARAN	86
DAFTAR PUSTAKA.....	88
LAMPIRAN.....	91

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 2 Data Penjualan Berdasarkan Tahun 2021-2025	4
Tabel 4. 1 Profil Usaha Luwes Sempulur	44
Tabel 4. 2 Struktur Organisasi Luwes Sempulur	50
Tabel 4. 3 Peningkatan Penjualan Luwes Sempulur Tahun 2021-2025	73
Tabel 4. 4 Penjualan Luwes Sempulur Tahun 2025	74

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara	91
Lampiran 2 : Surat Izin Penelitian	93
Lampiran 3 : Surat Balasan Penelitian Dari Toko Luwes Sempulur	94
Lampiran 4 : Daftar Konsultasi dengan Dosen Pembimbing I	95
Lampiran 5 : Daftar Konsultasi dengan Dosen Pembimbing II.....	96
Lampiran 6 : Dokumentasi Observasi.....	97
Lampiran 7 : Dokumentasi Wawancara	99
Lampiran 8 : Daftar Riwayat Hidup	101