

**PERAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA LUWES *DECORATION* DESA KALIBOTO KECAMATAN
TAROKAN KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:
SITI IRMI NUR AZIZAH
22403006

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026**

HALAMAN JUDUL

**PERAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA LUWES *DECORATION* DESA KALIBOTO KECAMATAN
TAROKAN KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

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

Oleh

SITI IRMI NUR AZIZAH

22403006

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026**

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

**PERAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA LUWES *DECORATION* DESA KALIBOTO KECAMATAN
TAROKAN KABUPATEN KEDIRI**

SITI IRMI NUR AZIZAH

22403006

Telah disetujui oleh:

PEMBIMBING I



Prof. Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M.
NIP. 197405282003122001

PEMBIMBING II



H. Dhiya'u Shiddiqy, M.M.
NIP. 198510032019032006

NOTA DINAS

Kediri, 9 Juni 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan 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 Irmir Nur Azizah

NIM : 22403006

Judul : Peran Strategi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Luwes *Decoration* 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



Prof. Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M.
NIP. 197405282003122001

PEMBIMBING II



H. Dhiya'u Shiddiqy, M.M.
NIP. 198510032019032006

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 9 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 Irmu Nur Azizah

NIM : 22403006

Judul : Peran Strategi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Luwes *Decoration* 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



Prof. Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E., M.M.
NIP. 197405282003122001

PEMBIMBING II



H. Dhiva'u Shiddiqy, M.M.
NIP. 198510032019032006

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA LUWES *DECORATION* DESA KALIBOTO KECAMATAN
TAROKAN KABUPATEN KEDIRI**

SITI IRMI NUR AZIZAH

22403006

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

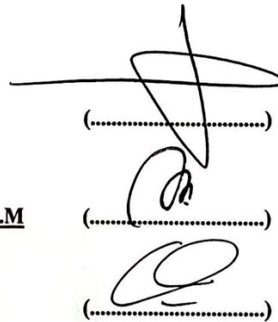
Dr. H. Imam Annas Mushlih, M.H.I.
NIP. NIP.197501011998031002

2. Penguji I

Prof. Dr. Hj. Naning Fatmawati, S.E, M.M
NIP. 197405282003122001

3. Penguji II

H. Dhiva'u Shiddiq, M.M
NIP: 198510032019032006



Kediri, 28 Juli 2026

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


Dr. H. Imam Annas Mushlih, M.H.I.
NIP.197501011998031002

MOTTO

Jangan menilai saya dari kesuksesan, tetapi nilai saya dari seberapa sering saya jatuh dan berhasil bangkit kembali

~Nelson Mandela

Jangan Takut Jatuh, karena yang tidak pernah memanjatlah yang tidak pernah jatuh

~Hamka

Hari ini adalah kesempatan untuk menjadi lebih baik dari kemarin

~Unknown

Berani bermimpi besar adalah langkah pertama dalam meraih impian itu

~ Anonim

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Irmir Nur Azizah

NIM : 22403006

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, 09 Juni 2026



Siti Irmir Nur Azizah

NIM. 22403006

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Alloh SWT atas segala karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini penulis persembahkan kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, doa, serta dukungan yang sangat berarti dalam proses penyusunan skripsi ini hingga selesai sebagai berikut :

1. Ayah dan ibu tersayang

Terimakasih atas segala cinta, perhatian, dan doa terbaik dalam setiap langkah penulis serta terimakasih juga karena selalu menjadi tempat pulang, tempat mengadu, dan sumber semangat bagi penulis. Tidak ada orang tua sebaik kalian, penulis bersyukur bisa memiliki kalian sebagai orang tua terhebat dan terbaik di dunia. Semoga skripsi ini bisa menjadi langkah awal untuk membahagiakan dan membanggakan kalian di masa depan nanti.

2. Keluarga besar dan saudara saya

Kakakku Siti Irma Nur Azizah dan Adekku Moch. Irdo Nur Triargo. Terimakasih atas kasih sayang, dukungan, perhatian, doa, dan kebersamaan yang selalu kalian berikan selama ini. Terimakasih telah menjadi *support* terbaik, tempat pulang dan tempat berbagi cerita bagi penulis. Kehangatan, kebersamaan, dan kehadiran kalian menjadi anugerah terindah yang penulis miliki. Skripsi ini menjadi salah satu bentuk rasa syukur dan terimakasih penulis atas segala hal baik yang telah kalian berikan selama ini.

3. Diri sendiri

Pada akhirnya, skripsi ini saya persembahkan kepada diri sendiri yang telah menjadi bagian utama dalam setiap proses perjuangan hingga mencapai titik ini. Terimakasih kepada diri saya yang telah bertahan dalam perjalanan panjang penuh tantangan, tetap berusaha meskipun mengalami kesulitan, dan terus melangkah meskipun tidak selalu berjalan sesuai harapan. Terimakasih karena telah memberikan kesempatan kepada diri sendiri untuk belajar, berkembang, dan membuktikan bahwa setiap proses yang dijalani dengan sungguh- sungguh akan membawakan hasil yang membanggakan. Segala pengalaman selama skripsi ini menjadi pelajaran

berharga yang akan menjadi bekal dalam menghadapi kehidupan selanjutnya. Semoga pencapaian ini menjadi pengingat bahwa diri ini mampu melewati berbagai rintangan dan menyelesaikan sesuatu yang telah diperjuangkan. Semoga kedepannya selalu diberikan semangat, keberanian, dan keteguhan hati untuk terus berkembang serta meraih impian yang lebih besar.

ABSTRAK

SITI IRMI NUR AZIZAH, Dosen Pembimbing Prof. Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E, M.M dan H. Dhiya'u Shiddiqy, M.M. Peran Strategi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Luwes *Decoration* 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

Usaha dibidang jasa dekorasi mengalami perkembangan yang cukup pesat karena banyak masyarakat yang membutuhkan jasa dekorasi untuk berbagai acara penting seperti pernikahan, lamaran, dan acara keluarga lainnya. Persaingan usaha yang semakin ketat menuntut setiap pelaku usaha dekorasi untuk menyediakan produk jasa yang berkualitas dan sesuai harapan konsumen. Luwes *Decoration* merupakan salah satu usaha dekorasi yang menyediakan berbagai perlengkapan acara secara lengkap sehingga dapat menarik konsumen dan meningkatkan penjualan usaha. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis peranan produk dalam meningkatkan penjualan yang diterapkan pada Luwes *Decoration* Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan Luwes *Decoration*. Proses analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan serta menggunakan triangulasi sumber dan teknik untuk menguji keabsahan data.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Luwes *Decoration* memiliki berbagai produk yang cukup beragam dan lengkap, mulai dari dekorasi pernikahan hingga paket layanan acara lengkap. Kelengkapan layanan tersebut menjadi keunggulan usaha dibanding pesaing lainnya di Kecamatan Tarokan. Selain itu, kualitas penjualan yang baik dan harga yang sesuai kebutuhan konsumen mampu meningkatkan minat pelanggan. Hal ini dapat dilihat dari pendapatan usaha yang naik dari Rp. 449.200.000,00 tahun 2021 menjadi Rp. 830.200.000,00 tahun 2025. Berdasarkan data penjualan Luwes *Decoration* tahun 2021 – 2025, total keseluruhan penjualan yang diperoleh mencapai Rp. 3.202.800.000. Selama periode tersebut terjadi peningkatan penjualan sebesar Rp. 381.000.000 dari tahun 2021 – 2025. Berdasarkan rata – rata, Luwes *Decoration* mengalami peningkatan penjualan sebesar Rp. 95.250.000 setiap tahun dengan rata – rata pertumbuhan sebesar 17% per tahun. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa strategi produk yang diterapkan melalui variasi paket layanan, peningkatan kualitas jasa, dan penyediaan kebutuhan acara secara lengkap mampu mendukung perkembangan penjualan usaha. Penelitian ini bertujuan mengetahui peran strategi produk dalam meningkatkan penjualan pada Luwes *Decoration* Desa Kaliboto Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri.

KATA PENGANTAR

Dengan penuh rasa syukur kepada Alloh SWT atas segala nikmat, rahmat, dan pertolongan-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Peran Strategi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Luwes *Decoration* Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri”. Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Penulis menyadari bahwa selama proses penyusunan skripsi ini banyak pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan, motivasi, dan doa, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor UIN Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri, beserta Bapak dan Ibu dosen staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Prof. Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E, M.M selaku dosen pembimbing I yang telah membimbing penulis, memotivasi, dan meluangkan waktunya dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Bapak H. Dhiya’u Shiddiqy, M.M selaku dosen pembimbing II saya yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi, dan saran membuat penulis selalu bersemangat dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Pihak Luwes *Decoration* yang telah bersedia mengizinkan penulis untuk melakukan observasi dan penelitian dilokasi tersebut, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan lancar.
6. Untuk kedua orang tua dan saudara tercinta, terimakasih atas segala pengorbanan, cinta, kasih sayang, perhatian, semangat, dan dukungan yang selalu menguatkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Untuk sahabat dan teman-teman seperjuangan Manajemen Bisnis Syari’ah, terimakasih atas kenangan, kebersamaan, dukungan, dan motivasi yang telah diberikan selama masa studi hingga skripsi ini selesai.

8. Kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terimakasih atas segala dukungan, perhatian, doa, dan bantuan yang telah diberikan hingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Dengan penuh rasa hormat dan kerendahan hati, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan selanjutnya. Semoga seluruh bantuan, dukungan, dan bimbingan yang telah diberikan menjadi amal baik di sisi Allah SWT. Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Kediri, 09 Juni 2026

Penulis

Siti Irmir Nur Azizah

NIM. 22403006

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL SKRIPSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
MOTTO	vii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian	14
C. Tujuan Penelitian.....	14
D. Manfaat Penelitian	15
E. Telaah Pustaka	16
BAB II : LANDASAN TEORI	24
A. Strategi Produk	24
1. Pengertian Strategi Produk	24
2. Unsur-Unsur Strategi Produk	25
3. Konsep Jasa	28
B. Penjualan	32
1. Pengertian Penjualan	32
2. Tujuan dan Fungsi Penjualan	32
3. Jenis-Jenis Penjualan	34
4. Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	35
5. Ciri-Ciri Proses Penjualan	37
6. Indikator Peningkatan Penjualan	38

BAB III : METODE PENELITIAN	40
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	40
B. Kehadiran Peneliti.....	40
C. Lokasi Penelitian.....	41
D. Data dan Sumber Data	42
E. Metode Pengumpulan Data.....	44
F. Analisis Data.....	45
G. Pengecekan Keabsahan Data	47
H. Tahap-Tahap Penelitian	49
BAB IV : PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	50
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	50
1. Profil Usaha Luwes <i>Decoration</i>	50
2. Sejarah Luwes <i>Decoration</i>	50
3. Struktur Organisasi Luwes <i>Decoration</i>	52
4. Sumber Daya Manusia Luwes <i>Decoration</i>	54
5. Jenis Produk Jasa yang ditawarkan Luwes <i>Decoration</i>	54
6. Visi dan Misi Luwes <i>Decoration</i>	56
7. Daftar Harga Sewa Per Item Luwes <i>Decoration</i>	57
B. Paparan Data.....	58
1. Strategi Produk Pada Luwes <i>Decoration</i>	58
2. Peran Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan Pada Luwes <i>Decoration</i>	70
C. Temuan Penelitian	77
BAB V : PEMBAHASAN.....	83
A. Strategi Produk Pada Luwes <i>Decoration</i>	83
B. Peran Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan Pada Luwes <i>Decoration</i>	87
BAB VI : PENUTUP.....	93
A. Kesimpulan	93
B. Saran	94
DAFTAR PUSTAKA.....	96
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jenis Produk Jasa yang di tawarkan Luwes <i>Decoration</i>	3
Tabel 1. 2 <i>Wedding Package Pricelist</i> Luwes <i>Decoration</i>	5
Tabel 1. 3 Perbandingan Beberapa Produk Jasa di Kecamatan Tarokan	10
Tabel 1. 4 Data Penjualan Luwes <i>Decoration</i> 2021-2025	12
Tabel 4. 1 Struktur Organisasi Luwes <i>Decoration</i>	52
Tabel 4. 2 Daftar Aset / Modal pada Luwes <i>Decoration</i>	54
Tabel 4. 3 Daftar Harga Sewa Per Item Luwes <i>Decoration</i>	57
Tabel 4. 4 Data Penjualan Luwes <i>Decoration</i> Tahun 2021-2025	75
Tabel 4. 5 Data Peningkatan Penjualan Luwes <i>Decoration</i> Tahun 2021-2025	76
Tabel 4. 6 Temuan Penelitian Pada Luwes <i>Decoration</i> Tahun 2021-2025	80

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Lampiran 2 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 3 : Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 4 : Foto Dokumentasi

Lampiran 5 : Daftar Riwayat Hidup