

**STRATEGI PEMASARAN WORD OF MOUTH
HOME INDUSTRY TENUN IKAT DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN MASYARAKAT MUSLIM**
**(Studi Kasus Di Sentral *Home Industry* Tenun Ikat
Desa Bandar Kidul, Kec. Mojoroto, Kota Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI)



Oleh:

Lailatul Munavinahar

9.313.059.11

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN SYARI'AH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) KEDIRI**

2015

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN WORD OF MOUTH HOME INDUSTRY
TENUN IKAT DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN**

MASYARAKAT MUSLIM

**(Studi Kasus Di Sentral *Home Industry* Tenun Ikat Desa Bandar Kidul,
Kec. Mojoroto, Kota Kediri)**

**Lailatul Munavinahar
NIM. 9.313.059.11**

Disetujui oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Ashfa Fikriyah, M.EI

NIP. 19750419 200003 2 002

Nuril Hidayati, S.fil.I, M. Hum.

NIP. 19800131 200312 2 003

NOTA KONSULTAN

Kediri, 02 Oktober 2015

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : **Lailatul Munavinahar**

NIM : **9313.059.11**

Judul : **STRATEGI PEMASARAN WORD OF MOUTH
HOME INDUSTRY TENUN IKAT DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN MASYARAKAT MUSLIM (Studi Kasus di
Sentral Home Industry Tenun Ikat Desa Bandar Kidul, Kec.
Mojoaroto, Kota Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat
bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan
ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan
harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I

Pembimbing II

Ashfa Fikriyah, M.EI

NIP. 19750419 200003 2

Nuril Hidayati, S.fil.I, M. Hum.

NIP. 19800131 200312 2 003

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 12 Oktober 2015

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : **Lailatul Munavinahar**
NIM : **9313.059.11**
Judul : **STRATEGI PEMASARAN WORD OF MOUTH
HOME INDUSTRY TENUN IKAT DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN MASYARAKAT MUSLIM (Studi Kasus di
Sentral *Home Industry* Tenun Ikat Desa Bandar Kidul, Kec.
Mojooroto, Kota Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 9 Oktober 2015, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum adanya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I

Pembimbing II

Ashfa Fikriyah, M.El

Nuril Hidayati, S.fil.I, M. Hum.

NIP. 19750419 200003 2

NIP. 19800131 200312 2 003

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN WORD OF MOUTH HOME INDUSTRY
TENUN IKAT DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN MASYARAKAT MUSLIM (Studi Kasus Di Sentral *Home
Industry* Tenun Ikat Desa Bandar Kidul, Kec. Mojoroto, Kota Kediri)**

Lailatul Munavinahar

NIM. 9313.059.11

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Kediri pada tanggal

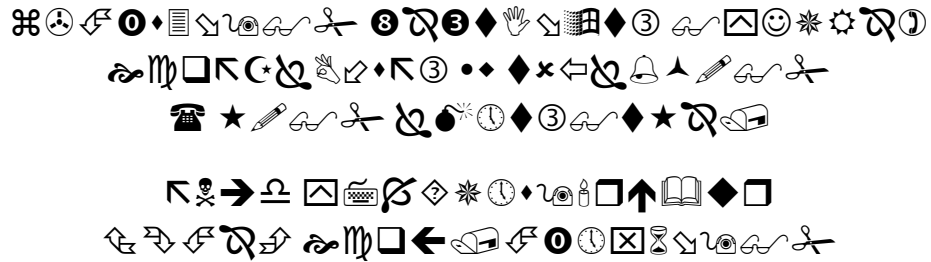
Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Dr. Imam Annas Mushlih, MHI (.....)
NIP. 19750101 199803 1 002
2. Penguji I
Ashfa Fikriyah, MEI (.....)
NIP. 19750419 200003 2 002
3. Penguji II
Nuril Hidayati, S.Fil.I, MHum (.....)
NIP. 1980013 200312 2 003

Kediri,
Ketua STAIN Kediri

Dr. Nur Chamid, MM
NIP. 19680714199703 1 002

MOTTO



Sesungguhnya yang mengada-adakan kebohongan, hanyalah orang-orang yang tidak beriman kepada ayat-ayat Allah, dan mereka Itulah orang-orang pendusta.¹

[An-Nahl:105]

¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2004), 279

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segenap rasa syukur kehadiran Allah SWT kupersembahkan skripsi ini untuk keluargaku tercinta yakni kedua orang tuaku Ayahanda Zaenuri dan Ibunda Winarti, yang senantiasa mendoakanku, memberiku motivasi dan semangat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan, semuanya takkan bisa tergantikan oleh apapun. ^_^

ABSTRAK

Munavinahar, Lailatul. 9313.059.11. Dosen Pembimbing Ashfa Fikriyah, M.Hidan Nuril Hidayati, S.Fil.I, M.Hum,: Strategi Pemasaran *Word of Mouth Home Industry* Tenun Ikat Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Muslim (Studi Kasus Di Sentral *Home Industry* Tenun Ikat Desa Bandar Kidul, Kec. Mojoroto, Kota Kediri). Skripsi, Prodi Ekonomi Syari'ah, Jurusan Syari'ah, STAIN Kediri, 2015.

Kata Kunci: Pemasaran *Word of Mouth*, Pendapatan Islam

Strategi pemasaran adalah suatu keniscayaan bagi perusahaan untuk menjawab besarnya persaingan pada saat ini. Strategi pemasaran *Word of Mouth* adalah Strategi yang diterapkan pengusaha untuk menginformasikan kualitas produk dan pelayanan yang memuaskan untuk membentuk identitas produk serta persepsi positif di benak konsumen untuk menarik konsumen lain. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti secara mendalam bagaimana strategi *Word of Mouth* di Sentra Industri Tenun Ikat Bandar Kidul yang pada saat ini dijadikan Kampung Tenun Ikat dan memberikan banyak peluang masyarakat untuk mencari nafkah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran *Word of Mouth* di Sentra Tenun Ikat dalam upaya meningkatkan Pendapatan Masyarakat Muslim.

Penelitian ini termasuk penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu berupa suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif atau berupa ucapan tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari subjek itu sendiri.

Hasil penelitian pada perusahaan-perusahaan Tenun Ikat Bandar dalam memasarkan produknya melalui sentral *Home Industry* tenun ikat dengan menggunakan strategi *Word of Mouth* yaitu menyebarkan informasi yang disebarkan banyak pihak, salah satunya pemerintah menetapkan bahwa Tenun Ikat menjadi salah satu khas Kediri, dan dengan kualitas produk yang tinggi menarik konsumen untuk merekomendasi produk kepada teman dan kerabatnya. Dengan Strategi Pemasaran yang dilakukan penjualan meningkat dan pendapatan yang didapat meningkat dari tahun 2014 ke 2015. Walaupun demikian ada kendala dalam pemasaran ke Luar Negeri, banyaknya biayadan syarat yang harus dipenuhi, sehingga pengusaha Tenun Ikat Bandar Kidul belum bisa mengeksport produknya ke luar Negeri, sementara ini mereka menyuplai barang ke pihak ke dua yang mampu mengeksport ke luar Negeri.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan Strategi Pemasaran Word Of Mouth Home Industry Tenun Ikat Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Muslim

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Nur Chamid, MM. selaku Ketua STAIN Kediri.
2. Bapak Dr. Imam Annas Mushlihin, M.HI selaku Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Kediri beserta staf, atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dorongan sehingga penulis selesai studi.
3. Bapak Ahmad Syakur, M.EI selaku ketua program studi Ekonomi Syari'ah STAIN Kediri.
4. Ibu Ashfa Fikriyah, M.HI., dan Ibu Nuril Hidayati, S.Fil.I, M.Hum ., selaku dosen pembimbing, yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
5. Semua Bapak dan Ibu dosen STAIN Kediri, khususnya dosen program studi Ekonomi Syari'ah dan umumnya dosen STAIN Kediri.
6. Seluruh pamong Desa Bandar Kidul dan pengusaha Kerajinan Tenun Ikat Bandar Kidul (Bapak Eko, Bapak Harul, Ibu Rukoyah, Ibu Ifa, Bapak

Sholkan, Bapak Sholeh,) dan pengusaha lain yang telah menyempatkan waktunya untuk peneliti demi kelancaran selama penelitian.

7. Orangtua tercintaku Ayahanda Zaenuri dan Ibunda Winarti dan Ayahanda Sarto dan Ibunda Samini yang selalu mendoakan.
8. Keluarga tercinta kedua kakakku Asmaul Khusna dan Baderul Azizserta adikku Annisa Amelia yang selalu memberikan doa, semangat serta dukungannya.
9. Teman-teman seangkatan Ekonomi Syariah tahun 2011 khususnya kelas B.
10. Untuk Moh. Idris Maulana terimakasih atas doa dan dukungannya serta kesabarannya telah memberikan semangat setiap waktu.
11. Dan untuk Almamaterku STAIN KEDIRI tercinta.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapatkan pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Dan semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. Amin.

Kediri, 02 Oktober 2015

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA KONSULTAN	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	8
BAB II : LANDASAN TEORI	10
A. PEMASARAN	10
1. Pengertian Strategi Pemasaran	10
2. Bauran Pemasaran	11
3. Bauran Promosi	12
4. Strategi Pemasaran <i>Word of Mouth</i> dalam Berpromosi	14
5. Unsur-unsur Komunikasi <i>Word of Mouth</i>	16
6. Indikator <i>Word of Mouth</i>	19
B. Konsep Umum Pengelolaan <i>Home Industry</i>	20
1. Pengertian Industri dan Urgensi dalam Potensi Perekonomian	20
2. Klasifikasi Industri	21
3. Pengelolaan Industri	23
4. Tenaga Kerja	25
5. Sistem Upah	26
6. Pengertian Tenun Ikat	26
C. Pendapatan	28
1. Pengertian Pendapatan Keluarga	28

2. Jenis-jenis Pendapatan	30
3. Sumber-sumber Pendapatan.....	32
4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan.....	35
D. Relevansi Pemasaran dan Pendapatan dalam Islam.....	36
1. Tinjauan Pemasaran dalam Perspektif Islam	36
2. Tinjauan Pendapatan Keluarga Menurut Islam.....	46
1. Pendapatan Menurut Islam.....	46
2. Prinsip-prinsip Pendapatan Menurut Islam.....	48
3. Sektor-sektor Pendapatan Menurut Islam	49
4. Tujuan Pendapatan Islam	53
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	55
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	55
B. Penentuan Subyek dan Objek Penelitian	55
C. Kehadiran Peneliti	56
D. Lokasi Penelitian	56
E. Sumber Data	57
F. Pengumpulan Data	58
G. Analisis Data.....	60
H. Pengecekan Keabsahan Data	61
I. Tahapan-tahapan Penelitian.....	62
BAB IV : PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	63
A. Paparan Data	63
1. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	63
a. Sejarah Desa Bandar Kidul	63
b. Keadaan Geografis Masyarakat	64
c. Keadaan Penduduk.....	65
d. Keadaan Kelompok Tenun Ikat	68
2. Teknis Pemasaran Sentral <i>Home Industry</i> Tenun Ikat.	73
a. Strategi Pemasaran <i>Word of Mouth</i> yang diterapkan	
3. Pendapatan <i>Home Industry</i> Tenun Ikat.....	84
a. Data Tentang <i>Home Industry</i>	84
B. Temuan Penelitian	93
BAB V : PEMBAHASAN	96
A. Strategi Pemasaran <i>Word of Mouth</i> pada <i>Home Industry</i> Tenun Ikat Di Desa Bandar Kidul Kec Mojoroto Kota Kediri	96
B. Strategi Pemasaran <i>Worfof Mouth Home Industry</i> Tenun Ikat dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Muslim	104
BAB VI : PENUTUP	107

A. Kesimpulan	107
B. Saran	108
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
BIODATA PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Jumlah Penduduk Berdasarkan Umur	65
Tabel 2. Data Jumlah Penduduk Berdasarkan Gender.....	66
Tabel 3. Data Pemilik <i>Home Industry</i>	72
Tabel 4. Bantuan Teknis Tenun Ikat Bandar Kidul, Kediri KPw Bank Indonesia Kediri 2015	77
Tabel 5. Data Jumlah ATBM, Karyawan dan Pendapatan Tahun 2014 dan 2015	87
Tabel 6. Data Tentang Penggajian Karyawan di Sentrak <i>Home Industry</i> Tenun Ikat Desa Bandar Kidul Tahun 2015	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Peta Kelurahan Bandar Kidul

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 3. Surat Keterangan Bukti Penelitian Dari Kepala Desa Bandar Kidul

Lampiran 4 Dokumentasi Foto Penelitian

Lampiran 5. Analisis SWOT Tenun Ikat Bandar Kediri dari Data Bank Indonesia

Lampiran 6. Biodata Penulis