

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI
SYARIAH *MARKETING*
(Studi pada Rumah Makan Panggang Ayam Bangi Desa Woromarto
Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis Guna Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun oleh :

IQBAL ALVIANTO SETIAWAN

9313.020.16

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

2021

ABSTRAK

IQBAL ALVIANTO SETIAWAN, 2021. *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan ditinjau dari Syariah marketing (Studi pada Rumah Makan Panggang Ayam Bangi Desa Woromarto Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri)*, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri Pembimbing (1) Sulistyowati, S.HI, M.EI. dan (2) Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Syariah *marketing*

Strategi Pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Rumah Makan Panggang Ayam Bangi merupakan rumah makan yang selalu ramai dikunjungi banyak pelanggan. Berdasarkan alasan yang telah diuraikan, penulis melakukan penelitian mengenai strategi pemasaran yang dilakukan Rumah Makan Panggang Ayam Bangi untuk meningkatkan volume penjualan dalam konsep syariah *marketing*. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran Rumah Makan tersebut dalam meningkatkan volume penjualan dan bagaimana strategi tersebut jika ditinjau dari sisi syariah *marketing*.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang menghasilkan data deskriptif. lokasi penelitian ini berada di Rumah Makan “Panggang Ayam Bangi” di Desa. Woromarto, kec. Pruwoasri, kab. Kediri. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun teknik pengecekan keabsahan yang digunakan yaitu perpanjangan pengamatan, ketekunan pengamatan, dan triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Secara keseluruhan Rumah Makan Panggang Ayam Bangi dalam menjalankan operasionalnya telah melakukan strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualannya yaitu: pertama, meningkatkan mutu produk dan kualitas pelayanan; Kedua, menciptakan harga yang terjangkau; Ketiga, melakukan promosi melalui instagram dan facebook, pemasangan *sticker* di nasi *box*, memasang foto dokumentasi publik figur yang pernah berkunjung ke rumah makan tersebut di dinding ruangan; dan mulut ke mulut; Keempat distribusi secara langsung di tempat yang strategis. Strategi pemasaran tersebut dapat meningkatkan volume penjualan Rumah Makan Panggang Ayam Bangi. 2) Strategi pemasaran yang dilakukan Rumah Makan Panggang Ayam Bangi dalam meningkatkan volume penjualannya ditinjau dari syariah *marketing* telah menerapkan nilai-nilai *marketing* syariah.

Halaman Judul

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH *MARKETING*
(Studi pada Rumah Makan Panggang Ayam Bangi Desa Woromarto
Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis Guna Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

IQBAL ALVIANTO SETIAWAN

9313.020.16

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2021**

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN DITINJAU DARI *MARKETING SYARIAH***

**(STUDI PADA RUMAH MAKAN PANGGANG AYAM BANGI DESA
WOROMARTO KECAMATAN PURWOASRI KABUPATEN KEDIRI)**

Ditulis Oleh:

IQBAL ALVIANTO SETIAWAN

931302016

Disetujui Oleh:

Pembimbing I,



Sulistyowati, S.III, MEI

NIP. 19810930 200901 2 008

Pembimbing II,



Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I

NIP. 19840815 201801 2 001

NOTA DINAS

Nomor :
Hal : **Bimbingan Skripsi**

Kediri, 2 Agustus 2021

Kepada
Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07-Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr, Wb

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

Nama : IQBAL ALVIANTO SETIAWAN
NIM : 931302016
Judul : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume
Penjualan ditinjau dari *Marketing Syariah* (Studi
Pada Rumah Makan Panggang Ayam Bangi Desa
Woromarto Kecamatan Purwoasri Kabupaten
Kediri)

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

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

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami
ucapkan terimakasih.

Wasalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Sulistyowati, S.HI, MEI

NIP. 19810930 200901 2 008

Pembimbing II



Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I

NIP. 19840815 201801 2 001

NOTA PEMBIMBING

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

Kediri, 2 Agustus 2021

Kepada
Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07-Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr, Wb

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

Nama : IQBAL ALVIANTO SETIAWAN
NIM : 931302016
Judul : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume
Penjualan ditinjau dari *Marketing Syariah* (Studi
Pada Rumah Makan Panggang Ayam Bangi Desa
Woromarto Kecamatan Purwoasri Kabupaten
Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan
beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang
munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 14 Juli 2021 kami
dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami
ucapkan terimakasih.

Wasalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Amistyowati, S.HI, MEI

NIP. 19810930 200901 2 008

Pembimbing II



Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I

NIP. 19840815 201801 2 001

HALAMAN PENGESAHAN
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH *MARKETING*
(Studi pada Rumah Makan Panggang Ayam Bangi Desa Woromarto
Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri)

IQBAL ALVIANTO SETIAWAN
NIM. 931302016

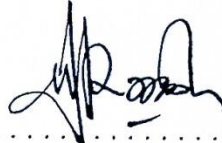
Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Kediri pada tanggal 14 Juli 2021

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Rofik Efendi, S.Kom., MM
19690617 199803 1 001

(
.....)

2. Penguji I

Dr. Sulistyowati, S.HI, M.EI
NIP. 198109302009012008

(
.....)

3. Penguji II

Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I
NIP. 198408152018012001

(
.....)

Kediri, 2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri


Dr. Imam Anas Muslimin, MHI
NIP. 19750101199803 1 002

MOTTO

«مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ، خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ، وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ،
كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ»
(رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)

“Tidaklah seseorang makan makanan yang lebih baik daripada makan hasil kerjanya sendiri dan sesungguhnya Nabi Daud AS makan dari hasil buah tangan (pekerjaan) nya sendiri.”

(HR. Al-Bukhari)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Ucapan syukur yang tiada henti dan amat dalam atas kehadiran Allah Yang Maha Esa. Penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua ku yaitu Bapak Sumanto dan Ibu Katini yang telah mendampingi dengan segala doa dan dukungan baik materi dan non materi sehingga aku bisa menyelesaikan skripsi ini hingga saya menyelesaikan studi.
2. Kakakku Anita Ayuningtias yang membuatku bersemangat karena canda tawamu saatku mengerjakan skripsi.
3. Sahabat-sahabatku di angkatan 2016 program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri yang Setia menemani dan memberikan canda tawa, dukungan semangat serta motivasi dalam menyelesaikan skripsi.
4. Rekan-rekan semua yang telah banyak membantu memberikan masukan dan dorongan semangat terhadap penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya yang telah memperjuangkan agama Islam.

Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan ditinjau dari Syariah *marketing*(Studi pada Rumah Makan Panggang Ayam Bangi Desa Woromarto Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri)” telah dapat terselesaikan. Penulis sadar bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak pihak yang membantu. Mengingat hal itu dengan segala hormat penulis sampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Dr. Nur Chamid, MM. selaku Rektor IAIN Kediri, Bapak Dr. Imam Annas Muslihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Kediri, dan Bapak Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., M.EI selaku ketua program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri, serta Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
2. Ibu Sulistyowati, S.HI, M.EI dan Ibu Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I selaku dosen pembimbing, yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan, dan dorongan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

3. Pemilik Rumah Makan Panggang Ayam Bangi dan seluruh karyawannya yang telah bersedia membantu dalam kelancaran selama penelitian.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang belipat ganda dari Allah SWT. Dan Semoga skripsi ini dapat berguna bagi pembaca..

Kediri, 27 April 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
MOTTO.....	iv
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	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10
E. Telaah Pustaka.....	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	15
A. Teori Strategi Pemasaran	15
B. Peningkatan Volume Penjualan	28
C. Konsep Umum Syariah <i>Marketing</i>	32

BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	42
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	42
B. Lokasi Penelitian	42
C. Sumber Data.....	42
D. Metode Pengumpulan Data	43
E. Teknik Analisis Data.....	44
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	45
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	47
A. Paparan Data	47
B. Temuan Penelitian.....	61
BAB V PEMBAHASAN	64
A. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Rumah Makan Panggang Ayam Bangi di Desa Woromarto Kec. Purwoasri Kab. Kediri.....	64
B. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Rumah Makan Panggang Ayam Bangi di Desa Woromarto Kec. Purwoasri Kab. Kediri Ditinjau dari Syariah <i>marketing</i>	73
BAB VI PENUTUP	80
A. Kesimpulan.....	80
B. Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	85

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Perbedaan Penjual Ayam Panggang di Kabupaten Kediri	4
Tabel 2. Volume Penjualan Rumah Makan Panggang Ayam Bangi Tahun 2015-2020	7
Tabel 3. Daftar Menu Makanan Utama	53
Tabel 4. Daftar Menu Minuman	53
Tabel 5. Daftar Menu Makanan Ringan.....	54
Tabel 6. Volume Penjualan Rumah Makan Panggang Ayam Bangi Tahun 2015- 2020.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi di Rumah Makan Panggang Ayam Bangi.....48

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara	I
Lampiran 2. Hasil Wawancara	II
Lampiran 3. Dokumentasi	III
Lampiran 4. Surat Ijin Penelitian	IV
Lampiran 6. Daftar Konsultasi Skripsi	V
Lampiran 7. Daftar Riwayat Hidup	VI