

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA TOKO JINGGA BOUTIQUE KOTA
BLITAR MENURUT *PRESPEKTIF SYARIAH MARKETING***

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan skripsi
guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh

FAIDATUL ANIS SAFITRI

NIM: 9313.193.14

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2021

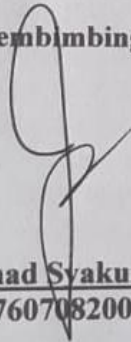
HALAMAN PERSETUJUAN
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA TOKO JINGGA BOUTIQA KOTA BLITAR MENURUT
PRESPEKTIF SYARIAH MARKETING

FAIDATUL ANIS SAFITRI

931319314

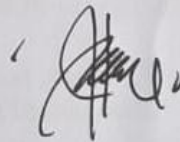
Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Dr. H. Ahmad Syakur, Lc, M.E.I
NIP. 197607082006041004

Pembimbing II



Amrul Mutaqin, M.E.I
NIP.197605072008011013

NOTA DINAS

Kediri, 13 Juli 2021

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : FAIDATUL ANIS SAFITRI

NIM : 931319314

Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA TOKO JINGGA BOUTIQUE KOTA
BLITAR MENURUT PRESPEKTIF SYARIAH MARKETING

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
terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc, M.E.I
NIP. 197607082006041004

Pembimbing II

Amrul Mutaqin, M.E.I
NIP.197605072008011013

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 13 Juli 2021

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :


Nama : FAIDATUL ANIS SAFITRI
NIM : 931319314
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO JINGGA BOUTIQUE KOTA BLITAR MENURUT PRESPEKTIF SYARIAH MARKETING

Setelah di perbaiki materi dan susunannya sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikan.

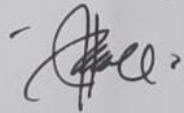
Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I


Dr. H. Ahmad Syakur, Lc, M.E.I
NIP. 197607082006041004

Pembimbing II


Amrul Mutaqin, M.E.I
NIP.197605072008011013

HALAMAN PENGESAHAN
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA TOKO JINGGA BOUTIQUE KOTA BLITAR MENURUT
PRESPEKTIF SYARIAH MARKETING

SKRIPSI

FAIDATUL ANIS SAFITRI
NIM. 931319314

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada Tanggal, 13 Juli 2021
Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Achmad Munif, SE,MM
NIP. 196910252003121001

2. Penguji I

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., M.EI
NIP. 197607082006041004

3. Penguji II

Amrul Mutaqin, M.EI
NIP. 197605072008011013

(.....)
(.....)
(.....)

Kediri, 13 Juli 2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI
NIP. 197501011998031002

HALAMAN MOTTO

Katakanlah kepada wanita yang beriman, “ Hendaklah mereka menahan pandangannya, dan kemaluannya, dan janganlah mereka menampakkan perhiasannya, kecuali yang (biasa) nampak dari padanya. Dan hendaklah mereka menutup kain kudung ke dadanya, dan janganlah menampakkan perhiasannya kecuali kepada suami mereka ...”. (QS. An-Nuur: 31)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Ku persembahkan karya ini untuk ibu dan ayahku yang selalu menjadi penyemangat hidup, yang tak henti-hentinya memberikan nasehat yang luar biasa dengan penuh kesabaran dan kasih sayang.

ABSTRAK

FAIDATUL ANIS SAFITRI, Dosen Pembimbing Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., ME.I dan Amrul Muttaqin, ME.I : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Jingga Boutique Kota Blitar Menurut Prespektif Syariah Marketing, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri 2012.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, *Syariah Marketing*, Toko Jingga Boutique

Salah satu fenomena yang cukup menarik perhatian peneliti dan mungkin pula menarik perhatian banyak orang yaitu *trend* berpakaian saat ini. Dengan adanya beragam kreatif membuat pakaian untuk muslimah semakin cantik dan semakin banyak diminati oleh konsumen kaum hawa. Namun terlepas dari alasan dibalik fenomenanya, semakin banyak muslimah yang semakin anggun dan cantik memakai baju muslimah modern. Begitu pula yang dilakukan toko Jingga Boutique yang menjual produk busana muslin yang *uptodate trend* masa kini yang di senangi para kaum hawa. Produk yang dipasarkan khususnya bergerak dibidang fashion. Diantaranya, kebutuhan busana muslim, jilbab, mukena, tunik, kebaya syar'I, long dress, blouse, celana, rok, peniti untuk jilbab, tas dan sepatu untuk wanita. Untuk meningkatkan penjualan produk toko Jingga Boutique menerapkan strategi pemasaran yaitu strategi produk, harga, tempat dan promosi. Penelitian ini bertujuan mengentahui strategi pemasaran Toko Jingga Boutique menurut *Prespektif Syariah Marketing*.

Penelitian ini menggunakan metode Penelitian Kualitatif deskriptif, dengan jenis penelitian studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi.

Ditinjau dari Prespektif Syariah Marketing Toko Jingga Boutique menerapkan beberapa kebijakan antara lain: 1) Toko menargetkan pemasaran dan penjualan kepada masyarakat umum Kota Blitar khususnya anak remaja 2) Toko Jingga Boutique tetap memperhatikan kehalalan dan kualitas produk, dari bahan baku dan kecacatan produk yang dapat merugikan konsumen. Toko merekomendasikan kepada konsumen mengenai produknya yang belum tersedia di toko supaya mendaftarkan produk yang di inginkannya. 3) Pemilihan saluran distribusi Toko Jingga Boutique Blitar adalah dengan memamerkan produk-produknya pada Toko yang telah disediakan, sehingga pembeli bebas untuk memilih dan mencoba produk-produk yang ada. 4) Kegiatan promosi di Toko Jingga Boutique Blitar sudah sesuai dengan produk yang dipromosikan, tidak menambah-nambahi kelebihan dari produk serta tidak mejelek-jelekan atau merendahkan produk yang lain. Selain itu kegiatan promosi di Toko Jingga Boutique tidak terdapat praktik yang melanggar ketentuan syariah dengan mengembangkan karakteristik pemasaran syariah yaitu: *theitis, etis, realitis, humanitis*.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Jingga Boutiqe Kota Blitar Menurut Prespektif Syariah Marketing”. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang kita nanti-nantikan syafaat-Nya di hari kiamat. Aamiin

Terimakasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi ini, terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Nur Chamid, MM. Selaku Rektor IAIN Kediri atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin MHI. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
3. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur,Lc,M.EI dan Bapak Amrul Mutaqqin, M.EI selaku dosen pembimbing yang telah rela meluangkan waktu untuk membimbing peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak dan Ibu dosen IAIN Kediri yang telah memberikan ilmu pengetahuan
5. Ayah, Ibu, dan keluarga yang mendo’akan dan mendukung dengan semangat hingga skripsi ini terselesaikan.
6. Untuk Suamiku Ferril Maulana yang selalu memberi semangat.
7. Serta semua pihak yang telah ikut membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu.

Semoga amal kebaikan dari semua pihak yang terkait senantiasa mendapat balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT.dan semoga penulisan skripsi ini memberikan manfaat bagi penulis serta khususnya bagi para pembaca. Aamiin.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik dan saran dari pembaca sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Mudah-mudahan apa yang penulis sajikan dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Kediri, 13 Juli 2021

Peneliti,

FAIDATUL ANIS SAFITRI
NIM.931319314

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Telaah Pustaka	9
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran	12
B. Tinjauan Marketing Syariah atau Pemasaran Syariah	19
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	40
B. Lokasi Penelitian	41
C. Kehadiran Peneliti	41
D. Sumber Data	41
E. Teknik Pengumpulan Data.....	42
F. Teknik Analisis Data.....	45
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	47
H. Tahap-tahap Penelitian	48
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	64
B. Paparan Data.....	68
C. Temuan Penelitian	76

BAB V PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Produk Pada Toko Jingga Boutiqe	79
B. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Jingga Boutique Kota Blitar Menurut Perspekti Syariah Marketing	82

BAB VI PENUTUP

Kesimpulan.....	93
Saran.....	95

DAFTAR PUSTAKA.....	97
---------------------	----

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 Data Nama Toko Pakain Muslim Kota Blitar

TABEL 1.2 Jabatan dan Anggota Jingga Boutiqe

TABEL 1.3 Daftar Harga Produk Jingga Boutiqe

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: pedoman wawancara

Lampiran 2 : Surat Ijin Penelitian dari Kampus

Lampiran 3: Foto Dokumentasi

Lampiran 4: Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 5: Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 6: Daftar Riwayat Hidup