

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH *MARKETING*
(STUDI KASUS DI CV. WECONO ASRI DANDANGAN KOTA KEDIRI)**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



oleh:

RINA LISMAWATI

9.313.258.16

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

2021

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH
MARKETING
(Studi Kasus di CV. Wecono Asri Dandangan Kota Kediri)**

RINA LISMAWATI

9.313.258.16

Telah Disetujui,

Pembimbing I



Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 197301132003122001

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH
MARKETING
(Studi Kasus di CV. Wecono Asri Dandangan Kota Kediri)**

RINA LISMAWATI

9.313.258.16

Telah Disetujui,

Pembimbing II



Binti Mutafarida, SE, MEI
NIDN. 210418403

NOTA DINAS

Kediri, 25 Maret 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 : **RINA LISMAWATI**

NIM : **9.313.258.16**

Judul : **Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan
Penjualan Ditinjau Dari Syariah Marketing (Studi Kasus Di
CV. Wecono Asri Dandangan 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
terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 197301132003122001

Pembimbing II



Binti Mutafarida, SE, MEI
NIDN. 210418403

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 23 April 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.

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa :

Nama : **RINA LISMAWATI**

NIM : **9.313.258.16**

Judul : **STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH
MARKETING (Studi Kasus di CV. Wecono Asri Dandangan Kota
Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang diberikan dalam sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada 16 April 2021 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Andriani, SE, MM

NIP. 197301132003122001

Pembimbing II



Binti Mutafarida, SE, MEI

NIDN. 210418403

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DITINJAU DARI SYARIAH MARKETING

(Studi Kasus di CV. Wecono Asri Dandangan Kota Kediri)

RINA LISMAWATI


9.313.258.16

Telah Diujikan didepan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN Kediri) pada tanggal 16 April 2021

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Sulistvowati., M.EI
NIP.198109302009012008

(.....)

2. Penguji I

Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 197301132003122001

(.....)

3. Penguji II

Binti Mutafarida, SE, MEI
NIDN. 210418403

(.....)

Kediri, 16 April 2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Utam Anas Mushlihin, MHI
NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

... إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ... (١١)

“...Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri...”

(QS. Ar Ra'd:11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya Bapak Imam Syafi'i dan Ibu Tatik Suyanti serta adik saya Lisa Septi Agustin yang selalu mendo'akan, memberikan semangat, dukungan, dorongan dan kekuatan yang luar biasa untuk saya. Terimakasih atas semua yang telah diberikan dan sudah sabar menunggu proses dari awal sampai selesainya skripsi ini. Selain itu juga pada pihak-pihak yang telah membantu selesainya skripsi ini:

1. Ibu Zuhriah Ali Huda beserta keluarga besar YPI SAHHALA yang telah memberikan banyak pelajaran, motivasi, dorongan serta ilmunya, teman-teman di YPI SAHHALA: Uswa, Lia, serta anak-anak yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu.
2. Teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah yang selalu memberikan semangat dan motivasinya: Eki, Muda, Mbak Ana, Mbak Dina, Mbak Yuni, Nunung, dan yang selalu memberikan bantuan serta semangatnya: Hendra, tidak lupa teman-teman Ekonomi Syariah angkatan 2016.
3. Teman-teman seperjuangan PPZ BAZNAS Madiun, teman-teman kkn posko 11 dusun Bendolo Desa Sawahan yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu, teman-teman masa sekolah Lina, Vira, Lutfi, Linda, Fifin, Nurul, Annisa yang telah memberikan banyak dukungan untuk selesainya skripsi ini.
4. Pemilik CV. Wecono Asri yaitu ibu Kasiana dan seluruh staffnya.
5. Serta pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan moral maupun material, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini dengan baik.

Semoga amal kebaikan yang tulus dari pihak-pihak tersebut mendapat pahala dari Allah SWT dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacannya. Penulis menyadari sepenuhnya akan sengaja keterbatasan, kekurangan dalam penulisan skripsi ini, maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi

perbaiki skripsi ini. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. aamiin.

ABSTRAK

RINA LISMAWATI, Dosen Pembimbing Dr. Andriani, SE, MM. dan Binti Mutafarida, SE, MEI Judul Skripsi “Strategi Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Penjualan Ditinjau dari *Syariah Marketing* (Studi Kasus di CV. Wecono Asri Dandangan Kota Kediri)”. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, 2021.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Produk, Penjualan, Syariah Marketing

Pengembangan produk dilakukan guna meningkatkan penjualan perusahaan yang mengalami kenaikan maupun penurunan. Berkaitan dengan hal tersebut pemasaran syariah merupakan salah satu alat untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan penciptaan produk, penawaran, dan penambahan nilai (*value*) yang sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip dalam bisnis Islam. Pemasaran syariah mempunyai empat karakteristik sebagai seorang pemasar yaitu teistis (*rabbaniyah*), etis (*akhlaqiyyah*), realistik (*al-waqi'iyah*) dan humanistik (*insaniyyah*). Pemasaran syariah ditujukan untuk mencapai solusi yang adil dan transparan bagi semua pihak yang terlibat serta sebagai upaya memuaskan kebutuhan pelanggan melalui penciptaan produk atau jasa yang halal melalui media iklan yang beretika untuk mewujudkan kesejahteraan material dan spiritual, dunia dan akhirat.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengambilan data yang digunakan peneliti adalah dengan metode dokumentasi, observasi dan wawancara dengan CV. Wecono Asri Dandangan Kota Kediri. Data primer diperoleh dari hasil wawancara Pemilik CV. Wecono Asri. Data sekunder berasal dari Dokumen yang dimiliki oleh CV. Wecono Asri.

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa (1) Strategi pengembangan produk CV. Wecono Asri yaitu memperbaiki produk yang sudah ada, memperluas lini produk, menambah produk yang sudah ada. (2) pengembangan produk dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan penjualan yang dialami oleh CV. Wecono Asri mengalami kenaikan pada tahun 2017 sebesar 203.4% produk yang terjual dan hasil penjualannya 155.4%, kemudian tahun 2018 sebesar 30.1% pada produk yang terjual dan 11.3% pada hasil penjualan, selanjutnya mengalami penurunan pada tahun 2019 sebesar 11.7% pada produk yang terjual dan 16.3% pada hasil penjualan. Hal tersebut dikarenakan tidak ada penjualan dan pemesanan dari lembaga pemerintahan yang biasanya berjumlah banyak. Jika dilihat dari *syariah marketing*, CV. Wecono Asri telah berupaya menerapkan *syariah marketing* dengan memproduksi barang yang berkualitas baik dan melakukan pemasaran baik melalui *offline* maupun *online*.

ABSTRACT

RINA LISMAWATI, Supervisor *Dr. Andriani, SE, MM. and Binti Mutafarida, SE, MEI* Thesis title "*The Strategy of Product Development in Increasing Sales in terms of Sharia Marketing (Case Study in CV. Wecono Asri Dandangan, Kediri City)*". Department of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic Institute (IAIN) Kediri, 2021.

Keywords: *Strategy of Product Development, Sales, Sharia Marketing*

The product development was carried out in order to increase the company's sales, which had both increased and decreased. In this regard, Islamic marketing is one of the tools to increase sales, namely by creating products, offering, and adding value in accordance with the contract and principles of Islamic business. Islamic marketing has four characteristics as a marketer, namely theistic (rabbaniyah), ethical (akhlaqiyyah), realistic (al-waqi'iyah) and humanistic (insaniyyah). The aim of Sharia Marketing is achieving fair and transparent solutions for all parties involved and as an effort to satisfy the needs of customer through the creation of halal products or services through ethical advertising media to create material and spiritual welfare, the world and the hereafter.

This research is a field research using a qualitative descriptive method. The data collection of this research are documentation, observation and interviews with CV. Wecono Asri Dandangan, Kediri City. Primary data obtained from interviews with CV. Wecono Asri. Secondary data comes from documents owned by CV. Wecono Asri.

The results of the study revealed that (1) the strategy of product development of CV. Wecono Asri, namely improving existing products, expanding product lines, adding to existing products. (2) product development is carried out to increase the sales and sales experienced by CV. Wecono Asri experienced an increase in 2017 of 203.4% of products sold and 155.4% of sales results, then in 2018 of 30.1% of products sold and 11.3% of sales, then decreased in 2019 by 11.7% in products sold and 16.3% on sales proceeds. This is because there are no sales and orders from government agencies, which are usually large numbers. When viewed from sharia marketing, CV. Wecono Asri has attempted to implement sharia marketing by producing a good quality and marketing both offline and online.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis haturkan kepada Allah SWT. karena dengan limpahan rahmat dan karunianya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam juga tetap terlimpahkan kepada nabi Muhammad SAW. Penulis menyampaikan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Nur Chamid, MM. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. Imam Annas Muslihin, MHI. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Kediri.
3. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur LC, M. EI. Selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Ibu Dr. Andriani, SE, MM. dan Ibu Binti Mutafarida, SE, MEI. Selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya, dengan sabar memberikan bimbingan, selalu memberikan motivasi, dan saran sampai selesainya skripsi ini.
5. Semua Bapak dan Ibu Dosen IAIN Kediri khususnya prodi Ekonomi Syariah dan umumnya dosen IAIN Kediri.
6. Seluruh staff IAIN Kediri dengan segala kebijakannya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi. Semoga amal kebaikan yang tulus dari pihak-pihak tersebut mendapat pahala dari Allah SWT dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacannya. Penulis menyadari sepenuhnya akan sengaja keterbatasan, kekurangan dalam penulisan skripsi ini, maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan skripsi ini. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacannya. aamiin.

Kediri, 25 Maret 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
NOTA DINAS	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
MOTTO.....	vii
HALAMAN PRSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I – PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Telaah Pustaka	8
BAB II – LANDASAN TEORI.....	13
A. Strategi Pengembangan Produk	13
B. Penjualan.....	18
C. <i>Syariah Marketing</i>	20
BAB III – METODOLOGI PENELITIAN.....	27
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	27
B. Lokasi Penelitian.....	27
C. Data dan Sumber data	27
D. Metode Pengumpulan Data	28

E. Teknik Analisis Data.....	29
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	30
BAB IV – PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	32
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	32
1. Profil CV. Wecono Asri.....	32
2. Struktur Organisasi CV. Wecono Asri.....	34
3. Legalitas CV. Wecono Asri	35
4. Prestasi-prestasi CV. Wecono Asri	35
B. Paparan Data	36
1. Strategi Pengembangan Produk CV. Wecono Asri.....	36
2. Penjualan CV. Wecono Asri	46
3. <i>Syariah Marketing</i> CV. Wecono Asri.....	54
C. Temuan Penelitian.....	58
1. Strategi Pengembangan Produk CV. Wecono Asri.....	59
2. Strategi Pengembangan Produk CV. Wecono Asri Ditinjau dari <i>Syariah Marketing</i>	59
BAB V – PEMBAHASAN	61
A. Strategi pengembangan produk CV. Wecono Asri	61
B. Strategi Pengembangan Produk CV. Wecono Asri Ditinjau dari <i>Syariah Marketing</i>	65
BAB VI – PENUTUP	77
A. Kesimpulan	77
B. Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN.....	82

DAFTAR TABEL

- Tabel 1.1 Data UMKM Batik KotaKediri
- Tabel 1.2 Data Hasil Penjualan CV. Wecono Asri Tahun 2016-2019
- Tabel 4.1 Data Penjualan Produk CV. Wecono Asri Tahun 2016-2019
- Tabel 4.2 Data Hasil Penjualan CV. Wecono Asri Tahun 2016-2019.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.2 Struktur Organisasi CV. Wecono Astri

Gambar 4.2 Proses Pembuatan Batik Tulis CV. Wecono Astri

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Dokumentasi
- Lampiran 3 Surat Penelitian dari IAIN Kediri
- Lampiran 4 Surat Balasan dari CV. Wecono Asri Kota Kediri
- Lampiran 5 Daftar Konsultasi Skripsi
- Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup