

**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

(Studi Kasus Home Industri Andika *Convection* Kemantren Mojokerto)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Disusun Oleh:

Arini Sabilarrohmah

9.313.509.15

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

2020

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

(Studi Kasus Home Industri Andika *Convection* Kemantren Mojokerto)

ARINI SABILARROHMAH

NIM: 9.313.509.15

Disetujui oleh:

Pembimbing 1



ALI SAMSURI, M.EI

NIP.19761031 200901 1 003

Pembimbing 2



SRI ANUGRAH NATALINA, SE., MM

NIP.19771225 200901 2 006

NOTA DINAS

Kediri 08 Juni 2020

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 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : ARINI SABILARROHMAH
NIM : 9.313.509.15
Judul : PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(STUDY KASUS *HOME INDUSTRY* ANDIKA
CONVECTION KEMANTREN MOJOKERTO)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian tingkat 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 banyak terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



ALI SAMSURI, M.EI
NIP. 19761031 200901 1 003

Pembimbing II



SRI ANUGRAH NATALINA, SE., MM
NIP. 19771225 200901 2 006

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 08 Juni 2020

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

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jln. Sunan Ampel 07-Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : ARINI SABILARROHMAH
NIM : 9.313.509.15
Judul : PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(STUDY KASUS *HOME INDUSTRY* ANDIKA
CONVECTION KEMANTREN MOJOKERTO)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 08 Juni 2020, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



ALI SAMSURI, M.EI
NIP. 19761031 200901

Pembimbing II



SRI ANUGRAH NATALINA, SE., MM
NIP. 19771225 200901 2 006


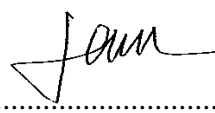

HALAMAN PENGESAHAN

**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA
HOME INDUSTRI ANDIKA CONVECTION KEMANTREN
MOJOKERTO)**

**ARINI SABILARROHMAH
NIM: 9.313.509.15**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama
Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 14 Januari 2021

Tim Penguji

1. Penguji Utama
Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001  (.....)
2. Penguji I
Ali Samsuri, M.Ei
NIP. 19761031 200901 1 003  (.....)
3. Penguji II
Sri Anugrah Natalina, SE..MM
NIP. 19771225 200901 2 006  (.....)

Kediri 14 januari 2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri


KEMENTERIAN AGAMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN KEDIRI
REPUBLIK INDONESIA
DEKHINDAM ANNAS M, .HI
NIP. J97501 01 199



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564
Website: www.iainkediri.ac.id

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arini Sabilarrohmah
N I M : 931350915
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
Tahun Akademik :
Judul Skripsi : Peranan kualitas pelayanan dalam meningkatkan volume penjualan (studi kasus Home Industri Andika *convexion* kemantren mojokerto)

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	23/09/2019	Acc judul	
2	04/11/2019	Revisi BAB I	
3	15/12/2019	Acc BAB I, lanjut BAB II ,III	
4	23/12/2019	Revisi BAB II , III	
5	03/02/2020	Acc BAB II, III	
6	06/02/2020	Acc BAB I, II, III (proposal)	
7	08/07/2020	BAB IV, V, VI	
8	13/07/2020	Revisi BAB IV, V, VI	
9	03/09/2020	Acc BAB IV, V, VI	

Kediri, 30 oktober 2020
Dosen Pembimbing,

SRI ANUGRAH NATALINA, SE.,MM
NIP. 19771225 200901 2 006



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564
Website: www.iainkediri.ac.id

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arini Sabilarrohmah
N I M : 931350915
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
Tahun Akademik :
Judul Skripsi : Peranan kualitas pelayanan dalam meningkatkan volume penjualan (studi kasus Home Industri Andika convection kemantren mojokerto)

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	26/09/2019	Acc judul	
2	03/11/2019	Revisi BAB I	
3	12/12/2019	Acc BAB I, lanjut BAB II ,III	
4	20/12/2019	Revisi BAB II , III	
5	03/02/2020	Acc BAB II, III	
6	06/02/2020	Acc BAB I, II, III (proposal)	
7	13/07/2020	BAB IV, V, VI	
8	19/09/2020	Revisi BAB IV, V, VI	
9	21/09/2020	Acc BAB IV, V, VI	

Kediri, 30 Oktober 2020
Dosen Pembimbing,

ALI SAMSURI M.EI
NIP. 19761031 200901 1 003

MOTTO

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ
وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Artinya :maka disebabkan rahmat dari Allah lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka, sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. (Qs. Ali Imron :159)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat-sahabat dan pengikutnya. Ucapan terima kasih sedalam-dalamnya penulis sampaikan kepada semua yang telah memberikan pengarahan, bimbingan dengan moral dan bantuan apapun yang sangat besar bagi penulis.

Skripsi ini, peneliti persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua tercinta Ibu Nurul Hidayati dan Ayah Purnomo yang senantiasa menasehati tiada henti dan selalu mendoakan disetiap sujudnya hingga saya pada titik ini.
2. Kepada Dosen Pembimbing 1 dan 2 yaitu Bapak Ali Samsuri M.El dan Ibu Sri Anugrah Natalina, SE.,MM yang senantiasa membimbing, memberikan arahan dan motivasi yang membangun dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
3. Untuk Suami tercinta Moch Abidin yang selalu memberi semangat dan membantu meringankan beban saya.
4. Untuk adek-adek ku Nail, Maim, Bilqis yang selalu memotivasi dan mendo'akan setiap langkah ini dan yang selalu memberikan senyuman tulus pengobar semangatku.
5. Teman-teman angkatan 2015 program studi Ekonomi Syari'ah khusus nya sahabat-sahabat ku Diana, Khiza, Elya, Eva , Septi, Rika, Citra, Elsa, Indah,Elta, yang selalu memberikan support terbaik dalam menyelesaikan penelitian ini.
6. Dan untuk keluarga bahagia Kamar A2 yang senantiasa menemani dan memberi semangat baru serta selalu jadi obat tenang kala kegundahan hati melanda.
7. Ucapan terimakasih yang tak terkira kepada semua pihak yang terlibat dalam proses penyelesaian SKRIPSI diantaranya Mbak Indri, Mbak Khotim, Mbak Naim dan Mbak-Mbak yang tidak bisa kami sebutkan satu per satu.

ABSTRAK

ARINI SABILARROHMAH, Dosen pembimbing Ali Samsuri,M,El dan Sri Anugrah Natalina, SE, MM : “*Penerapan Strategi Bauran pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Home Industri Andika Convection Kemantren Mojokerto)*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah, IAIN Kediri 2020.

Kata Kunci : Strategi, Bauran Pemasaran, Volume Penjualan,

Salah satu cara untuk mempertahankan pelanggan adalah dengan menciptakan kepuasan pada pelanggan, perusahaan dituntut untuk memberikan pemikiran-pemikiran baru, gagasan baru dan menawarkan produk yang inovatif serta meningkatkan strategi bauran pemasaran. Oleh karena itu pengetahuan tentang bauran pemasaran yang baik dalam upaya pelaksanaan kegiatan pemasaran secara intensif menjadi faktor penting yang harus diketahui perusahaan dalam usaha meningkatkan volume penjualannya. Permasalahan yang terjadi dalam penelitian ini dapat dilihat dari penerapan bauran pemasaran yang belum optimal namun volume penjualan tetap naik.

Adapun tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui penerapan Strategi Bauran Pemasaran Home Industri Andika *Convection* Kemantren Mojokerto, 2) Untuk mengetahui peran penerapan Strategi Bauran Pemasaran Home Industri Andika *Convection* kemantren Mojokerto dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif, dengan jenis penelitian Studi Kasus yang dilakukan di Home Industri Andika *Convection* Kemantren Mojokerto. Untuk mendapatkan data yang valid dengan beberapa metode pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Setelah data-data terkumpul maka penulis menganalisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : 1) Setelah menganalisis dari penerapan strategi pemasaran dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan di Andika *Convection* sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan teori bauran pemasaran 2) Berdasarkan paparan data dapat dikatakan bahwa volume penjualan pada Home industri Andika *Convection* periode 2015 sampai 2019 selalu mengalami peningkatan. Peningkatan penjualan dari tahun 2015 sampai 2019 mencapai 21,18%. Hal ini didukung oleh strategi Bauran pemasaran yang berperan dalam meningkatkan Volume Penjualan .

PEDOMAN TRANSLITASI

1. Huruf Translitasi

ARAB	INDONESIA	ARAB	INDONESIA
ء	,	ض	D{
ب	B	ط	T{
ت	T	ظ	Z{
ث	Th	ع	‘
ج	J	غ	Gh
ح	H}	ف	F
خ	Kh	ق	Q
د	D	ك	K
ذ	Dh	ل	L
ر	R	م	M
ز	Z	ن	N
س	S	و	W
ش	Sh	ه	H
ص	S}	ي	Y

2. Konsonan Rangkap

- a. Konsonan rangkap (*Shaddah*), yang bersumber dari *ya' nisbah* (*ya'* yang ditulis sebagai petunjuk sifat) ditulis coretan di atasnya.

Ditulis *ah}madīyah*: أَحْمَدِيَّةُ.

- b. Konsonan rangkap yang berasal dari bukan *ya' nisbah* ditulis doble hurufnya.

Ditulis *dalla*: دَلَّ.

2. Ta' Marbūṭah

- a. Bila dimatikan ditulis “ah”.

جَمَاعَةٌ : ditulis *jamā'ah*.

- b. Bila dihidupkan karena berangkai dengan kata lain (sebagai mudaf), ditulis “at”.

نِعْمَةٌ اللّٰهِ : ditulis *ni'mat Allāh*.

زَكَاةُ الْفِطْرِ : ditulis *zakāt al-ḥiṭr*.

3. Vokal Pendek

Fathah ditulis *a*, kasrah ditulis *i* dan dammah ditulis *u*, masing-masing dengan huruf tunggal.

4. Vokal Panjang (*Madd*)

A panjang ditulis *ā*, i panjang ditulis *ī*, u panjang ditulis *ū*, masing-masing bercoretan dengan huruf a, i dan u.

5. Bunyi Hidup Dobel

Bunyi hidup dobel (*diphthong*) Arab translitasi dengan menggabung dua huruf “*ay*” dan “*aw*” masing-masing untuk (أو) dan (أي)

6. Kata Sandang Alif+ Lam

Jika ada huruf alif+lam yang diikuti huruf qomarīah maupun diikuti huruf syamsiyyāh huruf *al* ditulis *al-*.

الْجَامِعَةُ : ditulis *al-Jāmi'ah*.

الشَّيْخَةُ : ditulis *al-Shī'ah*.

7. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD.

8. Kata dalam Rangkaian Frase dan Kalimat

Tetap konsisten dengan rumusan di atas, kata dalam rangkaian frase dan kalimat ditulis kata perkata.

شَيْخُ الْإِسْلَام : ditulis *Shayh al- Islam*.

9. Lain-lain

Kata-kata yang sudah dibakukan dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* seperti kata ijmak, nash, al-Qur'an, hadis dan lain-lain, tidak mengikuti pedoman translitansi inidan ditulis sebagaimanadalam kamus tersebut.

KATA PENGANTAR

Bismillaahirrahmaanirrahiim

Alhamdulillah *rabbil'alamin*, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat, taufik, hidayah dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ **PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS HOME INDUSTRI ANDIKA CONVECTION KEMANTREN MOJOKERTO)**” dengan baik. Penulis berharap semoga Allah SWT senantiasa memberikan Ridha-Nya sehingga menjadi ilmu yang bermanfaat di Dunia dan di Akhirat.

Keberhasilan menyelesaikan penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berupa arahan dan dorongan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan kerendahan dan ketulusan hati selama penulis menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang sedalam-dalamnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Rektor IAIN Kediri Dr. H. Nur Chamid, MM.
2. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M,H.I.
3. Dr. H. Ahmad Syakur, LC., M.EI selaku kepala Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Seluruh Dosen beserta staf Fakultas Syariah Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
5. Bapak dosen pembimbing Bapak Ali Samsuri, M.EI dan Ibu Sri Anugrah Natalina, SE., MM yang telah banyak membantu, memberikan masukan-masukan dan dorongan serta motivasi demi terselesaikannya Skripsi ini.

6. Ibu Ira Khoiro Ummah selaku pemilik *home industry* Andika *Convection* yang telah memberikan waktu luang dan saran serta segala bantuan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu serta saudara tercinta yang selalu mendo'akan dan mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini. Semoga Allah SWT meridhai dan membalas dengan surga-Nya. Amin.
8. Teman-teman mahasiswa jurusan ekonomi syariah IAIN Kediri dan berbagai pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu. Semoga Allah mengabulkan do'a dan cita-cita kita.

Semoga kebaikan dari berbagai pihak mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Dan penulis juga mohon maaf, apabila dalam penulisan skripsi ini masih ditemui berbagai kesalahan pengetikan terlebih bila ada kesalahan yang bersifat esensial. Harapan penulis, semoga Skripsi ini memberikan manfaat bagi siapa saja yang membacanya. Amin.

Kediri, 08 Juni 2018

Arini Sabilarrohmah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	I
HALAMAN PERSETUJUAN	II
NOTA DINAS.....	III
NOTA PEMBIMBING	IV
HALAMAN PENGESAHAN	V
MOTTO	VI
HALAMAN PERSEMBAHAN	VII
ABSTRAK	VIII
PEDOMAN TRASLITERASI.....	IX
KATA PENGANTAR.....	XIII
DAFTAR ISI.....	XIII
DAFTAR TABEL	XVI
DAFTAR LAMPIRAN	XVII

BAB I : PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Kegunaan Penelitian	10
E. Telaah Pustaka.....	11

BAB II: LANDASAN TEORI

A. Strategi pemasaran	15
1. Pengertian strategi pemasaran.....	15

2.	Tujuan dan fungsi strategi pemasaran.....	16
a)	Tujuan Pemasaran.....	16
b)	Fungsi strategi pemasaran.....	17
B.	Bauran Pemasaran.....	17
1.	Bauran Pemasaran	17
2.	Bauran Pemasaran Perspektif ekonomi Islam.....	24
C.	Volume Penjualan.....	27
1.	Pengertian Penjualan.....	27
2.	Tujuan Penjualan.....	28
3.	Fungsi Penjualan.....	29
4.	Jenis-jenis Penjualan.....	30
5.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	31
6.	Kegiatan Penjualan Menurut Ekonomi Islam.....	33
7.	Volume Penjualan	35

BAB III: METODE PENELITIAN

A.	Metode Penelitian	38
1.	Pendekatan dan jenis Penelitian.....	38
2.	Kehadiran Peneliti.....	39
3.	Lokasi Penelitian.....	39
4.	Sumber Data	40
5.	Teknik Pengumpulan Data.....	41
6.	Teknik Analisis Data	43
7.	Pengecekan Keabsahan Data	45
8.	Tahap-Tahap Penelitian	46

BAB IV: PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A.	Gambaran Umum Objek Penelitian	47
1.	Sejarah Berdirinya <i>Home Industri Andika Convection</i> ..	47
2.	Lokasi <i>Home Industri Andika Convection</i>	48
3.	Jenis Produk.....	49

4. Proses Pembuatan Produk pakaian Muslim.....	50
5. Pendapatan Laba Bersih <i>Home Industri</i> Andika	52
B. Paparan Data.....	55
1.Penerapan Strategi Pemasaran di Home industry Andika <i>Convection</i> kemantren Mojokerto.....	55
C. Temuan Penelitian	66

BAB V: PEMBAHASAN

A. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran <i>Home Industri</i> Andika <i>Convection</i> Kemantren Mojokerto.....	68
B. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada <i>Home Industri</i> Andika <i>Convection</i>	74

BAB VI : PENUTUP

A. Kesimpulan	77
B. Saran	78

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- Tabel 1.1 : Perbedaan Home Industri konveksi
- Tabel 1.2 : Daftar penjualan Andika *Convection* periode 2015 -2018
- Tabel 1.3 : Kendala Pada Home industri Andika *Convection*
- Tabel 4.1 : Data jumlah penjualan Andika *Convection*

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Penelitian dari STAIN Kediri

Lampiran 2: Surat Balasan dari "Pemilik *Home Industry*"

Lampiran 3: Daftar Konsultasi

Lampiran 4: Pedoman Wawancara

Lampiran 5: Daftar Gambar

Lampiran 7: Daftar Riwayat

