

**STRATEGI PEMASARAN PRODUSEN MUSLIM
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK
(Studi Kasus di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri)**

SKRIPSI

**Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E.)**



Oleh:

ALJALANDI

931301912

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) KEDIRI**

2016

ABSTRAK

ALJALANDI, Dosen Pembimbing Dra. Nurul Hanani, M.H.I. dan Ali Samsuri, M.E.I.: Strategi Pemasaran Produsen Muslim Dalam Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Kasus di Ud. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri), Ekonomi Syariah, Syariah, STAIN KEDIRI, 2016.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Tenun Ikat, Penjualan Produk

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan, pada masing-masing tingkat dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai anggapan dalam menghadapi persaingan yang selalu berubah. Untuk mengetahui potensi ekonomi usaha tenun ikat, dapat dilihat dari strategi pemasarannya, semakin bagus tingkat strateginya maka semakin tinggi tingkat penjualan produknya. Dalam prosesnya, usaha ini tidaklah berjalan dengan lancar, ada pasang surut yang dialami usaha Tenun Ikat Medali Mas. Meskipun demikian, perusahaan tenun ikat terus berproduksi dan setiap tahunnya mengalami peningkatan dan kemajuan yang cukup signifikan. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti bagaimana strategi pemasaran di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri dan bagaimana tingkat penjualan produk di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran dan tingkat penjualan produk di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri.

Penelitian ini menggunakan metode *field research* yakni penelitian lapangan yang dilakukan di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri. 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 metode deskriptif analisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian, (1) Strategi pemasaran produsen muslim di Tenun Ikat Medali Mas sebagai berikut: a. Produk, adanya banyak variasi agar dapat menarik konsumen. b. Harga, sesuai dengan kualitas dan faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga. c. Promosi, pemasaran langsung, publikasi, komunikasi dari mulut ke mulut. d. Distribusi, menggunakan distribusi langsung dari produsen ke konsumen atau personal selling. e. Pelayanan, menerapkan strategi pelayanan yang terarah yaitu elemen-elemen pelayanan yang baik. (2) Tingkat penjualan produk di UD. Tenun Ikat Medali Mas sebagai berikut: mengalami peningkatan penjualan produk dan pendapatan yang cukup signifikan tiap tahunnya pada tahun 2012-2015.

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN PRODUSEN MUSLIM
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK
(Studi Kasus di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri)**

ALJALANDI

931301912

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Kediri pada tanggal 5 September 2016

Tim Penguji,

1 Penguji Utama

Dr. Andriani, S.E., M.M.

NIP. 19730113 200312 2 001

(.....)

2 Penguji I

Dra. Nurul Hanani, M.H.I.

NIP. 19620304 199803 2 001

(.....)

3 Penguji II

Ali Samsuri, M.E.I.

NIP. 19761031 200901 1 003

(.....)

Kediri, 5 September 2016

Ketua STAIN Kediri

Dr. Nur Chamid, M.M.

NIP. 19680714 199703 1 002

HALAMAN PERSEMBAHAN

1. Kedua orang tua tercinta, MOCH. HAMKA dan SUKARTI yang telah mendidik serta senantiasa memberikan doa dan semangat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Ibu Nurul Hanani, M.H.I. selaku dosen pembimbing I yang tiada bosan-bosannya memberikan masukan, arahan demi terselesainya skripsi ini, dan Bapak Ali Samsuri, M.E.I. selaku dosen pembimbing II yang selalu memberikan arahan serta motivasinya untuk selalu bersemangat dalam mengerjakan skripsi ini.
3. Bapak/Ibu dosen STAIN KEDIRI yang telah ikhlas memberikan ilmunya kepada penulis dan mendidik hingga menjadi orang yang berilmu.
4. Sahabat-sahabat Program Studi Ekonomi Syariah seluruh angkatan 2012, khususnya kelas A yang selalu memberikan semangat dan berjuang bersama-sama dalam keadaan suka maupun duka.
5. Almamater STAIN KEDIRI yang saya banggakan.

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN PRODUSEN MUSLIM
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK
(Studi Kasus di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri)**

ALJALANDI

931301912

Disetujui oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

**Dra. Nurul Hanani, M.H.I.
NIP. 19620304 199803 2 001**

**Ali Samsuri, M.E.I.
NIP. 19761031 200901 1 003**

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil 'alamin kami panjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan penuh barokah. Skripsi ini mengungkapkan strategi pemasaran produsen muslim dalam meningkatkan penjualan produk (Studi Kasus di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri).

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW, yang memberikan syafa'at serta memberikan jalan penerangan kepada seluruh umat, yang membukakan pintu ilmu pengetahuan dari zaman jahiliyah menuju zaman terang benderang yaitu Ad Dinul Islam.

Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih dan penghargaan kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Nur Chamid, M.M. selaku Ketua STAIN Kediri dan Bapak Dr. Imam Annas Mushlihin, M.H.I. selaku Ketua Jurusan Syariah beserta staf lainnya, atas segala kebijaksanaan, perhatian, doa dan dorongan sehingga dapat terselesaikan studi penulis.
2. Ibu Nurul Hanani, M.H.I. dan Bapak Ali Samsuri, M.E.I., selaku dosen pembimbing, yang telah bersedia memberikan bimbingan, arahan dan doa sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik.
3. Kedua orang tua tercinta, MOCH. HAMKA dan SUKARTI yang telah mendidik dan mengasuh serta yang senantiasa memberikan semangat dan doa hingga selesainya skripsi ini.
4. Keluarga besar penulis yang selalu mendoakan, mengasihi, serta menyayangi dengan tulus, setia, serta penuh pengertian sampai terselesaikan studi penulis.

5. Bapak Munawar dan Ibu Siti Ruqoyah yang sudah memperbolehkan penulis melakukan penelitian di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri.
6. Teman-teman mahasiswa di STAIN KEDIRI angkatan 2012, khususnya sahabat Ekonomi Syariah kelas A dan berbagai pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan dukungan materi maupun non-materi sehingga dapat terselesaikannya studi penulis.
7. Rekan-rekan UKM Badminton (MASAKE) STAIN KEDIRI.
8. Teman-teman penulis di SMAN 1 KOTA KEDIRI, yang sudah banyak memberikan motivasi dan semangat.

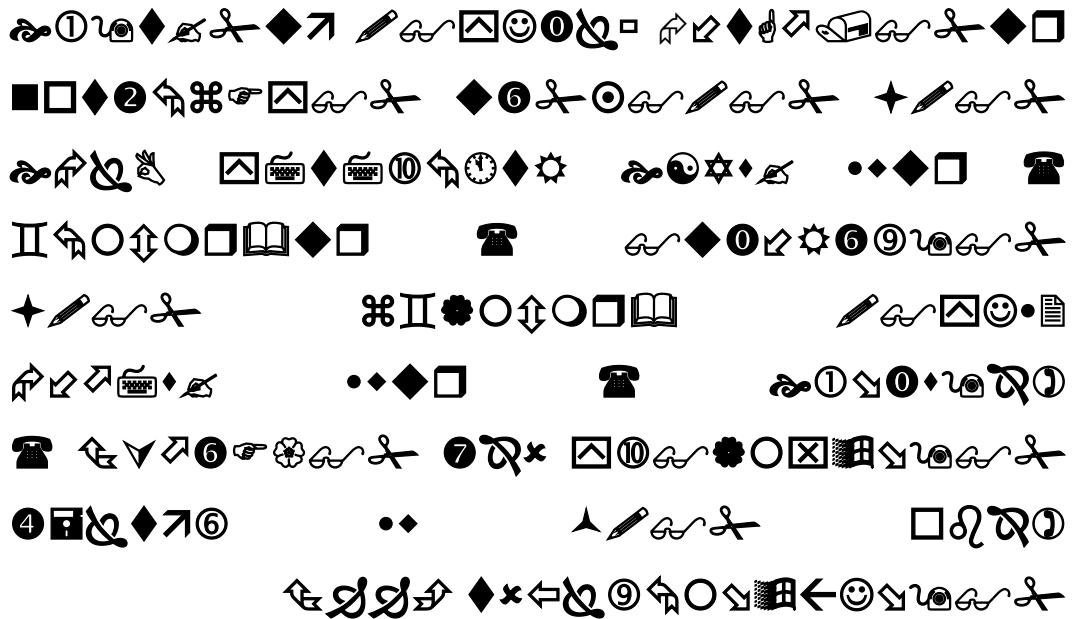
Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, karena itu penulis berharap kepada semua pihak yang membaca jika ada kekurangan dan kesalahan mohon memberikan kritik dan saran demi perbaikan penelitian selanjutnya.

Semoga amal kebaikan berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT, dan semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. *Amin ya rabbal 'alamin*

Kediri, 22 Juli 2016

ALJALANDI

MOTTO



Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan. (QS. Al-Qashash, 28:77).

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Telaah Pustaka.....	10

BAB II LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Tentang Pemasaran

- 1) Pengertian Pemasaran.....12
- 2) Strategi Pemasaran.....14
- 3) Bauran Pemasaran.....17
- 4) Produsen Muslim.....29

B. Tinjauan Tentang Penjualan

- 1) Pengertian Penjualan.....34
- 2) Tujuan Penjualan.....36
- 3) Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan.....38

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....42
- B. Kehadiran Peneliti.....43
- C. Sumber Data.....44
- D. Metode Pengumpulan Data.....45
- E. Analisis Data.....46
- F. Pengecekan Keabsahan Data.....47
- G. Tahap-tahap Penelitian.....48

BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Paparan Data

- 1) Sejarah berdirinya UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri.....49
- 2) Penjelasan singkat mengenai Tenun Ikat ATBM.....52

3) Lokasi tenun ikat Medali Mas.....	52
4) Sistem gaji atau upah.....	54
5) Struktur organisasi.....	56
6) Mekanisme pembuatan kain Tenun Ikat.....	59
7) Penghargaan dan pembagian jam kerja.....	62
8) Pendistribusian Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri.....	63
B. Temuan Penelitian.....	64

BAB V PEMBAHASAN

A. Strategi pemasaran produsen muslim di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri.....	77
B. Tingkat penjualan produk di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri.....	107

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan.....	126
B. Saran.....	128

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jumlah karyawan atau klasifikasi tenaga kerja di Tenun Ikat Medali Mas

Tabel 2. Peningkatan jumlah karyawan dari tahun 2012-2016

Tabel 3. Peningkatan jumlah Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) tahun 2012-2016

Tabel 4. Data peningkatan jumlah produksi tenun ikat pada tahun 2012-2016

Tabel 5. Peningkatan pendapatan per-hari penjualan tenun ikat tahun 2012-2015

Tabel 6. Peningkatan pendapatan per-bulan penjualan tenun ikat tahun 2012-2015

Table 7. Peningkatan pendapatan per-tahun penjualan tenun ikat tahun 2012-2015

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur organisasi Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I : Pedoman Observasi

Lampiran II : Pedoman Wawancara

Lampiran III : Dokumentasi

Lampiran IV : Surat Izin Penelitian dari STAIN Kediri

Lampiran V : Surat Keterangan telah melakukan penelitian

Lampiran VI : Daftar Konsultasi Penyelesaian skripsi

Lampiran VII : Daftar Riwayat Hidup