

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

(Studi Kasus pada Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kecamatan Mojojoto Kota Kediri)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

ELA RATNA DEWI

9313.381.18

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

2022

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul :

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DITINJAU DARI *MARKETING SYARIAH*

(Studi Kasus pada Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kecamatan Mojoroto Kota Kediri)

Ditulis Oleh :

ELA RATNA DEWI

NIM 9.313.311.8

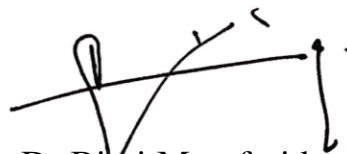
Telah disetujui

Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE,MM
NIDN. 0714127001

Pembimbing II



Dr. Binti Mutafarida, MEI
NIDN. 2104108403

NOTA DINAS

Lampiran : 4 (empat) Berkas

Kediri, 25 Maret 2022

Perihal :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 : Ela Ratna Dewi

Nim : 931338118

Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH (Studi kasus pada usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kec. Mojoroto Kota Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunanya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang ditentukan dapat diujikan dalam sidang munaqosah.

Demikian agar maklum atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE,MM
NIDN. 0714127001

Pembimbing II



Dr. Binti Mutafarida, MEI
NIDN. 2104108403

NOTA PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) berkas Kediri, 11 Maret 2022
Perihal : Penyerahan Skripsi Kepada
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.

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa

Nama : Ela Ratna Dewi

Nim : 931338118

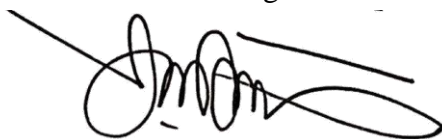
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH (Studi
kasus pada usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kec. Mojoroto Kota
Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang telah dilaksanakan pada tanggal 18 April 2022, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian semoga dapat dimaklumi dan atas kesediaan Ibu kami ucapkan terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE, MM
NIDN. 0714127001

Pembimbing II



Dr. Binti Mutafarida, MEI
NIDN. 2104108403

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
DITINJAU DARI *MARKETIN GSYARIAH***

(Studi Kasus pada Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kecamatan Mojoroto Kota Kediri)

ELA RATNA DEWI

NIM 9.313.311.8

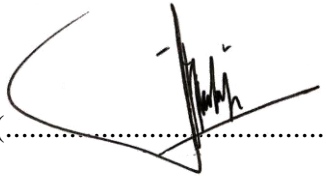
Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri pada tanggal 18 April 2022

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Acmad Munif SE.MM.

NIP. NIP. 19691025 200312 1 001

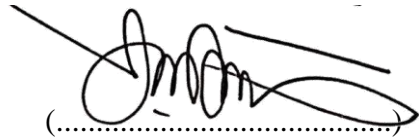


(.....)

2. Penguji I

Dijan Novia Saka, SE,MM

NIDN.0714127001

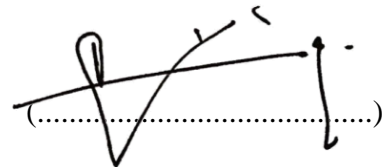


(.....)

3. Penguji II

Dr.Binti Mutafarida ,MEI

NIDN. 2104108403



(.....)

Kediri, 25 April 2022
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI

NIP. 19750101 199803 1 002

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ELA RATNA DEWI
NIM : 9.313.311.8
Tempat/ Tanggal Lahir : Tulungagung, 17 Maret 1999
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Ds. Kedoyo, Kec. Sendang Kab. Tulungagung
E-mail : elaratna664@gmail.com

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar hasil karya sendiri. Jika kemudian hari terbukti bahwa merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Kediri, 28 Maret 2022
Saya yang menyatakan



Ela Ratna Dewi
NIM. 9.313.311.8

MOTTO

Apa yang Melewatkanku tidak akan pernah menjadi Takdirku, dan apa yang ditakdirkan untukku tidak akan pernah melewatkanku.

Umar bin Khattab.

Aku sudah pernah merasakan semua kepahitan dalam hidup dan yang paling pahit ialah berharap kepada manusia." –

Ali bin Abi Thalib

“Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia”

(HR. Ahmad)

HALAMAN PERSEMBAHAN

1. *Alhamdulillah* rasa syukur terbesar tetap terhaturkan kepada Allah SWT dan sholawat serta salam tetap terpanjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.
2. Dengan rasa bangga kupersembahkan untuk kedua orang tuaku, Bapak Kabul dan Ibu Sirum yang selalu membimbing dan mengencarkan doa untuk anak-anaknya dengan tulus dan penuh kesabaran demi masa depan putra-putrinya.
3. Teruntuk Dosen Pembimbing Ibu Dijan Novia Saka, SE,MM dan Ibu Dr.Binti Mutafarida ,MEI yang dengan sabar dan tidak pernah lelah memberikan masukan yang sangat berarti dan mendukung demi terselesainya skripsi ini.
4. Teruntuk keluarga besar dan tercinta Kakakku Jupri dan seluruh keluarga yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah mendukung, mendoakan, menyemangati, dan menghibur dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Teruntuk sahabat ku Sulistyana yang senantiasa telah mendukung dan memberi semangat serta menghibur saya dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Teruntuk teman-temanku angkatan Prodi Ekonomi Syariah IAIN Kediri yang tidak namanya tidak dapat kusebutkan satu-persatu
7. Teruntuk lembaga pendidik IAIN Kediri dan civitas akademik yang telah membantu penulis dalam menambah ilmu dan pengalaman sebagai bekal kehidupan nantinya.

ABSTRAK

Ela Ratna Dewi, Dosen PembimbingDijanNoviaSaka,S.E. MMdan Dr. Binti Mutafarida ,MEIStrategi Pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari marketing syariah.(study kasus pada usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kec.Mojoroto Kota Kediri), Provinsi Jawa Timur, Ekonomi Syariah, IAIN Kediri, 2022

Kata Kunci : Strategi pemasaran, Strategi Promosi, Meningkatkan Penjualan

Strategi pemasaran memiliki peran penting dalam menjalankan usaha maka dari itu strategi pemasaran merupakan kunci keberhasilan dari suatu perusahaan. Strtegi pemasaran bukan hanya sebagai fungsi atau departemen dalam perusahaan, tetapi bagaimana pasar berjalan kreatif dan inovatif. Pemasaran dilakukan agar meningkatkan penjualan atau orientasi pada keuntungan. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari *marketing syariah* studi kasus pada usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kec.Mojoroto Kota. Kediri dengan rumusan masalah sebagai berikut : 1. Bagaimana Strategi marketing Dalam Meningkat Penjualan pada usaha Ikilo Seblak cabang Bandar Lor Kec.Mojoroto Kota Kediri?. 2. Bagaimana Strategi Pemasaran dalam meningkatkan penjualan yang diterapkan oleh ikilo seblak Bandar Kecamatan Mojoroto Kota Kediri ditinjau dari *marketing syariah* ?

Adapun jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian in merupakan penelitian lapangan karena peneliti dalam mengumpulkan data langsung dari lokasi penelitian. Penelitian ini mengunakan metode kualitatif studi kasus tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari *marketing syariah*.(studi kasus pada pada usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kec.Mojoroto Kota. Kediri)

Hasil dari penelitian ini hasil informasi yang diperoleh ialah pelaksanaan strategi pemasaran yang diterapkan menggunakan strategi promosi melalui media masa menggunakan periklanan atau yang disebut dengan *advertising*.Peran media masa dalam hal promosi sangat dibutuhkan karena dengan adanya iklan melalui media masa maka promosi penjualan akan mudah diketahui oleh masyarakat luas. Strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kec. Mojoroto Kota Kediri mengedepankan prinsip-prinsip islam, kejujuran, keadilan, tidak menjelek-jelekan produk dari pesaing serta tidak mengumbar sumpah palsu. Strategi pemasaran yang dite-rapakan juga mengedepan kan pada karakteristik marketing syariah, yaitu teitis, etis, real-istis, humanistis.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari marketing syariah (studi kasus pada usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor. Kec. Kota Kediri)

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarganya, para sahabatnya, hingga kepada umatnya sampai akhir zaman. Skripsi ini mengungkapkan mengenai Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari marketing syariah (studi kasus pada usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor. Kec. Kota Kediri)

Dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari doa serta bimbingan atau dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis dengan senang hati menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Nur Chamid, M.M., selaku rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Imam Annas Mushlihin, M.HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
3. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur, M.El., selaku Kaprodi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

4. Ibu Dijan Novia Saka, SE,MM. dan Ibu Dr.Binti Mutafarida ,MEI selaku dosen pembimbing yang telah membantu dan memberikan arahan kepada penulis sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan
5. Bapak dan Ibu dosen beserta staf Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Kediri.
6. Pemilik usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kec.Mojoroto Kota Kediri, Kepala cabang , dan karyawan ditempat penelitian yang telah memberikan tempat untuk penulis melakukan penelitian skripsi ini.
7. Teman-teman Prodi Ekonomi Syariah IAIN Kediri yang telah membantu dan memotivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan kepada penulis, sehingga penulis menyelesaikan studi ini dengan baik.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semuanya dan karya tulis ini dapat bermanfaat Kediri, Aamiin. Demi perbaikan selanjutnya, saran dan kritik yang membangun akan kami terima dengan senang hati.

Kediri, 25 Maret 2022

Penulis,



Eka Ratna Dewi
93138118

DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
MOTTO.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB IPENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	11
E. Penelitian Terdahulu.....	12
BAB IILANDASAN TEORI	17
A. Strategi Pemasaran	17
a. Strategi Definisi pemasaran	17
B. Pengertian Promosi.....	18
C. Tujuan promosi.....	21
D. Definisi Penjualan.....	21
a. Pengertian penjualan.....	21
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.....	22
E. Pemasaran syariah (<i>Marketing syariah</i>)	23
F. Konsep <i>Marketing Syariah</i>	24
BAB IIIMETODE PENELITIAN.....	29
A. Metode penelitian	29
B. Kehadiran Peneliti	30
C. Lokasi penelitian.....	30
D. Data dan Sumber Data.....	30
E. Pengumpulan Data.....	31
a. Metode Observasi	31
b. Wawancara.....	32
c. Dokumentasi	33

F. Pengecekan Kebasahan Data	33
G. Analisa data	34
H. Tahap-tahap penelitian	35
BAB IV PAPAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	36
A. Gambaran Umum dan Sejarah Ikilo Seblak Cabang Kediri	36
B. Lokasi Usaha ikilo seblak	37
C. Struktur Organisasi	37
D. Visi, Misi, Tujuan perusahaan, Logo.	39
E. Tujuan jangka pendek	40
F. Logo	42
G. Strategi Pemasaran yang Digunakan	42
H. Sistem Gaji dan Upah	43
I. Proses produksi	44
J. Proses pemasaran	45
K. Temuan penelitian	46
BAB V PEMBAHASAN	51
A. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada usaha Ikilo Seblak cabang Bandar Lor, Kec. Mojoroto Kota.	52
B. Promosi dalam perpektif syariah	55
BAB VI PENUTUP	69
A. Kesimpulan	69
B. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN- LAMPIRAN	74

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data penjualan usaha Ikilo Seblak cabang Desa Bandar Lor Kec.Mojoroto Kota Kediri periode tahun 2019.....	3
Tabel 1.2	Data penjualan usaha Ikilo Seblak cabang Desa Bandar LorKec.Mojoroto Kota Kediri periode tahun 2020.....	4
Tabel 1.3	Data penjualan usaha Ikilo Seblak cabang Desa BanLor Kec.Mojoroto Kota Kediri periode tahun 2021.	5
Tabel 1.2 7	Data perbandingan menu dan harga dari pesaing usaha seblak, ikilo seblak, seblak oces khas Bandung, dan seblak Mak Jah	7
Tabel 1.3 9	Perbandingan cara melakukan promosi pengusaha seblak di Bandar Kecamatan Mojoroto Kota Kediri.	9
Tabel 4.1	paparan data media yang digunakan saat promosi.....	49
Tabel 5.1	Data penjualan ikilo seblak cabang bandar kota kediri periode tahun 2021	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Ikilo Seblak	42
Gambar 4.1 akun instgram usaha Ikilo seblak	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Pedoman Wawancara	75
Lampiran II Dokumentasi	77
Lampiran III Surat Izin Penelitian	81
Lampiran IV Surat Balasan Izin Penelitian	82
Lampiran V lembar Konsultasi	83
Lampiran VI Daftar Riwayat Hidup.....	75