

**STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF MARKETING
SYARIAH**

(Studi Kasus di Toko Online Meikastore.id)

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagai persyaratan guna menempuh gelar

Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.)



Disusun Oleh:

Miftakhul Jannah
9313.356.15

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

2022

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF MARKETING
SYARIAH**

(Studi Kasus di Toko Online Meikastore.id)

MIFTAKHUL JANNAH

NIM : 9.313.356.15

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI
NIP : 197607082006041004

Pembimbing II



Arif Zunaidi, SHI, MEI
NIDN.2007048202

NOTA DINAS

Kediri, 28 Juni 2022

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

Kepada Yth.
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam (IAIN) Kediri
Di Jl. Sunan Ampel 07 Kediri – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : MIFTAKHUL JANNAH
NIM : 9.313.356.15
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI
PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH (Studi Kasus di Toko
Online Meikastore.id)


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

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya. Dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqosah.

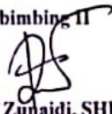
Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I


Dr. H. Ahmad Svakur, Lc., MEI
NIP. 197607082006041004

Pembimbing II


Arif Zunaidi, SHI, MEI
NIDN. 2007048202

ii

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 21 Juli 2022

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada Yth.
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam (IAIN) Kediri
Di Jl. Sunan Ampel 07 Kediri – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:


Nama : MIFTAKHUL JANNAH
NIM : 9.313.356.15
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI
PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH (Studi Kasus di Toko
Online Meikastore.id)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada 12 Juli 2022, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.


Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I


Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI
NIP. 197407082006041004

Pembimbing II


Arif Zunaidi, SHI, MEI
NIDN. 2007048202

HALAMAN PENGESAHAN
STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF MARKETING
SYARIAH
(Studi Kasus di Toko Online Meikastore.id)

MIFTAKHUL JANNAH

9.313.356.15

Telah diujikan didepan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri (IAIN) Kediri pada tanggal 12 Juli 2022

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI

NIP. 2104108403

(.....)

2. Penguji I

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI

NIP. 197607082006041004

(.....)

3. Penguji II

Arif Zunaidi, SHI, MEI

NIDN. 2007048202

(.....)

Kediri, 21 Juli 2022
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Dr. H. Imam Annas Mushlikin, MHI

NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan

(QS. Al- Insyirah: 6)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah SWT dan rasa syukur yang tak terkira, serta ungkapan terimakasih, saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua Orang Tua Saya tercinta Alm. Bapak Suseno dan Ibu Khomsiyah yang selalu memberikan doa tulus dan ucapan terimakasih atas jasa, pengorbanan, mendidik, memberikan semangat, dukungan, dan tak pernah lelah memberi bekal moral dan materiil serta membesarkan saya dengan penuh kasih sayang yang tulus. Sehingga mampu menghantarkan dan memotivasi saya dalam menyelesaikan pendidikan di IAIN Kediri.
2. Terimakasih untuk saudara saya, kakak saya Umi Maslikah dan adik saya Nikmatus Sholihah. Terimakasih atas dukungan dan bantuan serta semangat untuk tetap bertahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Terimakasih untuk keponakanku, Balqis, Alya, Azam, Syauqi yang selalu menyemangatiku sehingga aku bisa bertahan dan tetap semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Terimakasih untuk sahabatku Maya Farihatu dan Herlik Meisya yang telah banyak membantu menyelesaikan skripsi ini.
5. Terimakasih teman-teman ku di grup “ girl sudah tobat” untuk kebersamaan kita saat di perkuliahan hingga skripsi ini terselesaikan.

ABSTRAK

MIFTAKHUL JANNAH, Dosen pembimbing Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI. dan Arif Zunaidi, SHI, MEI. Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Perspektif Marketing Syariah. Ekonomi Syariah, Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2022.

Strategi pemasaran menjadi prioritas utama yang harus dimiliki setiap pelaku usaha dalam rangka mencapai target usahanya. Strategi merupakan rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran. Strategi pemasaran dilakukan untuk memperkenalkan suatu produk pada para konsumen. Dalam melakukan strategi pemasaran yang bertujuan dapat meningkatkan volume penjualan harus sesuai dengan devinisi marketing syariah secara umum. Seperti *produk, price, promotion, place*. Tujuan dilakukamn penelitian ini adalah Untuk mengetahui Strategi Pemasaran yang dilakukan di Toko Online Meikastore.id Perspektif Marketing Syariah.

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data penelitian diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak-pihak yang terkait di toko Meikastore.id. Analisa data dalam penelitian ini menggunakan proses analisa berupa editing, penyajian data dan klarifikasi atau kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan dalam toko online Meikastore.id melalui berbagai cara seperti memudahkan customer dengan harga yang relatif murah dan pengiriman mudah, produk yang ditawarkan termasuk dalam produk berlabel halal dan ber BPOM serta kemasan produk yang dipakai juga mengikuti trend. Kemudian upaya dalam meningkatkan volume penjualan yang digunakan di toko Meikasstore.id dengan melakukan promosi secara terus menerus dan dengan pemberian reward atau gift pada customer. Selanjutnya berdasarkan strategi yang diterapkan di toko Meikastore bila ditinjau dari segi *marketing syariah* toko ini sudah menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan devinisi marketing syariah seperti produk halal, produk jelas, harga bersahabat, promosi jujur dan apa adanya serta kejelasan transaksi.

KATA PENGANTAR

Puji syukur mendalam penulis panjatkan atas kehadiran Allah Swt yang telah memberikan berjuta-juta kenikmatan, kelimpahan, dan keberkahan yang luar biasa. Shalawat dan salam tercurah atas nama Baginda Rasulullah Muhammad SAW, suritauladan manusia sepanjang masa. *Alhamdulillahirobbil'alamin*, berkat rahmat, hidayah dan inayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Perspektif Marketing Syariah (Studi Kasus di Toko Online Meikastore.id)”, dengan baik sebagai salah satu persyaratan memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) di IAIN Kediri.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak tantangan dan hambatan yang penulis alami, namun dengan kerja keras dan tekad yang kuat serta adanya bimbingan dan bantuan dari pihak-pihak yang turut memberikan andil, baik secara langsung maupun tidak langsung,. Penulis juga mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membimbing dengan penuh sabar dan mendampingi penulis selama penyelesaian skripsi ini, antara lain:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri beserta staff.
3. Ibu Nuril Hidayati, S. Fil.l., M.Hum. selaku ketua program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., M.EI dan Arif Zunaidi, SHI, MEI selaku dosen pembimbing, yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
5. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri, serta teman-teman mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2015 IAIN Kediri.
6. Armei Ekawati selaku pemilik Toko Online Meikastore.id dan semua yang telah membantu kelancaran selama penelitian.
7. Seluruh keluarga besar saya yang tidak bisa disebutkan satu per satu dan untuk semua sahabat-sahabat saya yang telah memberikan dukungan dan membantu terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak kekurangan dan kesalahan, karena itu penulis berharap semua pihak yang membaca agar memberi saran dan kritik demi perbaikan pada penelitian selanjutnya. Terimakasih atas kesanggupannya dalam membaca karya sederhana ini. Akhir kata, semoga apayang terdapat dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Kediri, 22 Juni 2022

Penulis

Miftakhul Jannah

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	i
NOTA DINAS	ii
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian.....	12
D. Kegunaan Penelitian.....	12
E. Telaah Pustaka.....	13
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran	17
B. Volume Penjualan	25
C. Marketing Syariah	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	38

B. Sumber Data	39
C. Pengumpulan Data	40
D. Analisis Data	41
E. Pengecekan Keabsahan Data.....	42
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	
A. Profil Toko Online Meikastore.id	44
B. PAPARAN DATA.....	44
1. Produk-Produk Toko Online Meikastore.id.....	44
2. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Masa Pandemi Covid-19	46
3. Peran Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan.....	48
C. Temuan Penelitian.....	50
BAB V PEMBAHASAN	
A. Strategi Pemasaran Dalam Upaya meningkatkan Volume Penjualan di Toko Online Meikastore.id Pada Saat Pandemi Covid-19.....	52
B. Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan di Toko Online meikastore.id Perspektif Marketing Syariah.....	55
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	60
B. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	64

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Perbandingan Toko Online Shop Yang Ada Dikediri
Tabel 1.2	Data Perbandingan Penjualan
Tabel 1.3	Data Volume Penjualan Meikastore.id Sebelum Covid-19
Tabel 1.4	Data Volume Penjualan Meikastore.id Sesudah Covid-19
Tabel 1.5	Data Penjualan Meikastore.id
Tabel 4.1	Produk Yang Diperjual Belikan di Toko Online Meikastore.id

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I : Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran II : Surat penelitian
- Lampiran III : Surat balasan Penelitian
- Lampiran IV : Daftar Konsultasi
- Lampiran V : Pedoman Wawancara
- Lampiran VI : Dokumentasi Penelitian

