

**PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19  
(Studi Kasus di Hida Souvenir Kecamatan Mojojoto Kota Kediri)**

**SKRIPSI**

Ditulis Guna Memenuhi Persyaratan Dalam Pembuatan Skripsi  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE)



Oleh:

**NURUL TRIANA**

**9313.281.15**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2022**

## HALAMAN PERSETUJUAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19

(Studi Kasus di Hida Souvenir Kecamatan Mojojoto Kota Kediri)

NURUL TRIANA

9313.281.15

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh :

**Pembimbing I**



Achmad Munif, SE, MM  
NIP. 196910252003121001

**Pembimbing II**



Nilna Fauza, M.HI  
NIP. 198610242015032003

## NOTA DINAS

Kediri, 05 Desember 2022

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 di bawah ini:

Nama : NURUL TRIANA  
NIM : 931328115  
Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN DI TENGAH PANDEMI COVID-  
19


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

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Pembimbing I**



Achmad Muhif, SE, MM  
NIP. 196910252003121001

**Pembimbing II**



Nilna Fauza, M.HI  
NIP. 198610242015032003

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 05 Desember 2022

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Penyerahan 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.

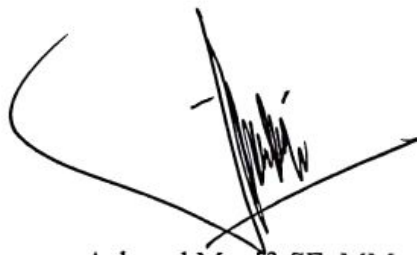
Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing  
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : NURUL TRIANA  
NIM : 931328115  
Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN DI TENGAH PANDEMI COVID-  
19

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai beberapa  
petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah  
yang dilaksanakan pada 05 Desember 2022, kami dapat menerima dan  
menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Pembimbing I**



Achmad Munif, SE, MM  
NIP. 196910252003121001

**Pembimbing II**



Nilna Fauza, M.HI  
NIP. 198610242015032003

## HALAMAN PENGESAHAN

### PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19

NURUL TRIANA

9313.281.15

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)  
Kediri pada tanggal 05 Desember 2022

**1. Penguji Utama**

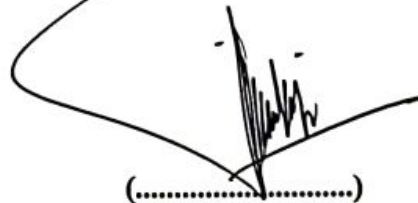
Moch. Zainuddin, M.EI  
NIDN. 2130108301



(.....)

**2. Penguji I**

Achmad Munif, SE, MM  
NIP. 196910252003121001



(.....)

**3. Penguji II**

Nilna Fauza, MHI  
NIP. 19861024 201503 2003



(.....)

Kediri, 05 Desember 2022



Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Imam Annas Muslihin, MHI

NIP 19750101 199803 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI  
PERPUSTAKAAN

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri  
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : NURUL TRIANA  
NIM : 931328115  
Fakultas/Jurusan : FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM / EKONOMI SYARIAH  
E-mail address : nurultriana003gmail.com

Jenis Karya Ilmiah :  Skripsi  Tesis  Disertasi  
 Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus di Hida Souvenir Kecamatan Mojoroto Kota Kediri)

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut diatas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri, 05 Juni 2023

Penulis

( Nurul Triana )  
nama terang dan tanda tangan

## HALAMAN MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. ( QS. An-Nisa ayat 29 ).

## HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul *PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19*. Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Kepada Bapak Achmad Munif SE, MM dan Ibu Nilna Fauza M.HI selaku dosen pembimbing yang sabar dan mengarahkan saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Kepada almarhum Bapak, Ibu, kakak, dan adik saya yang selalu menjadi penyemangat nomor satu dalam hidupku, keluh kesah kusampaikan dan tak pernah lelah memberi dukungan, nasehat, kesabaran, pengorbanan, kepercayaan yang tak terhingga kepada saya.
4. Kepada Teman-teman yang telah memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini dan selalu mensupport selama perkuliahan.
5. Kepada teman-teman angkatan 2015 yang sudah lulus terlebih dahulu, kalian merupakan motivator untuk cepat menyelesaikan skripsi ini dan tidak lama-lama lagi menjadi penghuni kampus.



## ABSTRAK

**NURUL TRIANA, Dosen Pembimbing Achmad Munif, SE, MM dan Nilna Fauza,  
M. HI: PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19, Ekonomi Syari'ah,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri 2022.**

**Kata Kunci:** Peran, Strategi Pemasaran, Penjualan, Pandemi Covid-19

Strategi pemasaran Hida Souvenir berperan dalam mempertahankan eksistensi usaha ditengah pandemi covid-19. Hida souvenir mempunyai strategi tersendiri dalam mempertahankan usaha melalui analisa pasar dan ketelitian menyesuaikan perubahan pemasaran yang awal pemasarannya secara langsung atau offline menjadi pemasaran secara online. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan motivasi untuk tetap berusaha dengan kreatif dan inovatif dalam mengelola usaha.

Pendekatan penelitian ini kualitatif deskriptif, data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak pengelola dan data sekunder dari buku, jurnal penelitian, dan browsing internet. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan di tengah pandemi covid-19 pada Hida Souvenir menggunakan variabel-variabel bauran pemasaran. Pertama, Hida Souvenir membuat produk yang sesuai dengan permintaan konsumen dengan memberikan variasi produk, produk yang bermanfaat, dan berkualitas baik bagi konsumen. Kedua, Hida Souvenir menetapkan harga berdasarkan tingkat kesulitan pengerjaan, bahan baku yang dipilih serta nilai estetikanya. Ketiga, mengingat kondisi yang terbatas karena adanya pandemi covid-19 Hida Souvenir lebih gencar menggunakan strategi promosi melalui *marketplace* Facebook dan Instagram serta membuka dan mengelola beberapa toko online baru di Shopee dan Tokopedia. Selain itu, Hida Souvenir juga memberikan promo menarik bagi perintis usaha baru khususnya para konsumen yang membeli produk cup plastik sablon. Keempat, Hida Souvenir mendistribusikan produk pesanan konsumen atau pelanggan dengan pendistribusian langsung yaitu pemesan mengambil barang pesanan dirumah namun tetap mematuhi protokol kesehatan dan pengiriman produk pesanan dengan mendapat gratis ongkir.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19*. Skripsi ini disusun sebagai tugas akhir guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Kesempurnaan dari skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, nasihat, bantuan, fasilitas, dan dorongan moril dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya serta rasa hormat kepada:

1. Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslih, M. HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S. Fil, M. Hum selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Achmad Munif, SE, MM dan Ibu Nilna Fauza, M.HI selaku pembimbing peneliti dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Kedua orang tuaku serta kedua kakak dan adikku yang selalu memberikan semangat dan doa serta penuh pengertian selama menyelesaikan studi. Dan juga teman-teman yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak terdapat kurangnya. Maka dari itu, penulis mohon maaf atas segala kesalahan dan kekurangan baik yang disengaja maupun tidak disengaja. Dengan segala keterbatasan ini, penulis tetap berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Kediri, 05 Desember 2022

Penulis

## DAFTAR ISI

|  |           |
|--|-----------|
| HALAMAN SAMPUL .....                   | 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 .....                       | x         |
| DAFTAR LAMPIRAN .....                  | xiii      |
| DAFTAR TABEL .....                     | xiv       |
| <b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>         | <b>1</b>  |
| A. Konteks Penelitian .....            | 1         |
| B. Rumusan Masalah .....               | 9         |
| C. Tujuan Penelitian .....             | 9         |
| D. Kegunaan Penelitian .....           | 9         |
| E. Telaah Pustaka .....                | 10        |
| <b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>     | <b>15</b> |
| A. Pengertian Strategi Pemasaran ..... | 15        |
| 1. Pengertian Strategi .....           | 15        |
| 2. Pengertian Pemasaran .....          | 16        |

|  |           |
|--|-----------|
| 3. Pengertian Strategi Pemasaran .....                 | 17        |
| 4. Bauran Pemasaran .....                              | 24        |
| B. Penjualan .....                                     | 33        |
| 1. Pengertian Penjualan .....                          | 33        |
| 2. Tujuan Penjualan .....                              | 35        |
| 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....     | 36        |
| C. Pandemi Covid-19 .....                              | 38        |
| 1. Pengertian Covid-19 .....                           | 38        |
| 2. Dampak Covid-19 .....                               | 42        |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>                 | <b>44</b> |
| A. Pendekatan dan Jenis penelitian .....               | 44        |
| B. Lokasi Penelitian .....                             | 45        |
| C. Kehadiran Peneliti .....                            | 45        |
| D. Sumber Data .....                                   | 45        |
| E. Teknik Pengumpulan Data .....                       | 47        |
| F. Teknik Analisis Data .....                          | 49        |
| G. Pengecekan Keabsahan Data .....                     | 50        |
| H. Tahap Penelitian .....                              | 52        |
| <b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN .....</b> | <b>54</b> |
| A. Latar Belakang Objek Penelitian .....               | 54        |
| B. Paparan Data .....                                  | 57        |
| C. Temuan Penelitian .....                             | 72        |
| <b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>                          | <b>77</b> |

|  |           |
|--|-----------|
| A. Strategi Pemasaran Hida Souvenir .....  | 77        |
| B. Peran Strategi Pemasaran Hida Souvenir dalam meningkatkan Penjualan<br>di tengah Pandemi Covid-19 ..... | 82        |
| <b>BAB VI PENUTUP</b> .....  | <b>88</b> |
| A. Kesimpulan .....  | 88        |
| B. Saran .....   | 90        |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

**Lampiran 1: Daftar Wawancara**

**Lampiran 2: Surat Izin Melakukan Penelitian**

**Lampiran 3: Daftar Riwayat Hidup**

**Lampiran 4: Lampiran Dokumentasi**

## DAFTAR TABEL

|  |    |
|--|----|
| Tabel 1.1 Daftar Toko Souvenir Di Kecamatan Mojoroto .....         | 3  |
| Tabel 1.2 Data Omset Penjualan Hida Souvenir Tahun 2019-2021 ..... | 8  |
| Tabel 4.1 Daftar Produk dan Harga di Hida Souvenir .....           | 60 |
| Tabel 4.2 Data Omset Penjualan Hida Souvenir Tahun 2019-2021 ..... | 70 |
| Tabel 5.1 Data Omset Penjualan Hida Souvenir Tahun 2019-2021 ..... | 85 |