

**STRATEGI *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN OMSET
PENJUALAN**

**(Studi Kasus pada Sanggar Peni Dusun Kreet, Desa Sendangsari,
Kecamatan Pajangan, Kabupaten Bantul Yogyakarta)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Agama Islam
Universitas Alma Ata Yogyakarta Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)

Disusun Oleh:

ASEP IBAD HIDAYAT
NIM: 142200073

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ALMA ATA
YOGYAKARTA
2018**

Ahmad Yunadi, S.E., M.A

Dosen Universitas Alma Ata Yogyakarta

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi

Lamp :-

Kepada : Yth Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah

Universitas Alma Ata

Di Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah memeriksa, mengarahkan, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka selaku pembimbing saya, menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Asep Ibad Hidayat

NIM : 142200073

Prodi : Ekonomi sayri'ah

Judul : STRATEGI *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN (Studi kasus Pada Sanggar Peni Dusun Kreet, Desa Sendangsari, Kecamatan Pajangan, Kabupaten Bantul Yogyakarta)

Dengan ini kami menyatakan bahwa skripsi tersebut telah selsai dilakukan revisi dan telah memenuhi sebagai syarat meperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Ekonomi Syariah.

Harapan saya semoga saudara tersebut segera dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian nota dinas ini kami sampaikan. Atas perhatiannya diucapkan terima akasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta

Pembimbing



(Ahmad Yunadi, S.E., M.A.)

Ahmad Yunadi, S.E., M.A

Dosen Universitas Alma Ata Yogyakarta

NOTA DINAS KONSULTAN

Hal : Skripsi

Lamp :-

Kepada : Yth Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

Universitas Alma Ata

Di Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, mengarahkan, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka selaku pembimbing saya, menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Asep Ibad Hidayat

NIM : 142200073

Prodi : Ekonomi Syariah

Judul : STRATEGI *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN (Studi kasus pada Sanggar Peni Dusun Kreet, Desa Sendangsari, Kecamatan Pajangan, Kabupaten Bantul Yogyakarta)

Dengan ini kami menyatakan bahwa skripsi tersebut telah selesai dilakukan revisi dan telah memenuhi sebagai syarat meperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Ekonomi Syariah.

Demikian nota dinas ini kami sampaikan. Atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta

Pembimbing


(Ahmad Yunadi, S.E., M.A.)



**PROGRAM STUDI S1 EKONOMI SYARI'AH (ESY)
UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA**

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, mahasiswa Program Studi S1 Ekonomi Syari' ah Universitas Alma Ata Yogyakarta, menyatakan bahwa SKRIPSI dengan judul (*Judul SKRIPSI diisi oleh Ketua Dewan Penguji*) :

dan diajukan untuk diuji pada hari dan tanggal : hari tanggal
adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa di dalam SKRIPSI ini : (1) tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri; (2) tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan kepada penulis aslinya; (3) tidak terdapat proses rekayasa data dan atau melakukan perubahan data penelitian orang lain yang saya akui seolah-olah sebagai data hasil penelitian saya sendiri.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja ataupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik SKRIPSI yang saya ajukan sebagai tulisan saya sendiri. Bila kemudian hari ternyata terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin, meniru tulisan orang lain, melakukan rekayasa data atau melakukan perubahan data penelitian orang lain seolah-olah sebagai hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Program Studi S1 Ekonomi Syari' ah Universitas Alma Ata Yogyakarta dinyatakan **BATAL**.

Yogyakarta, yang memberi pernyataan :
Mahasiswa Program Studi S1 Ekonomi Syari' ah Universitas Alma Ata Yogyakarta

(.....)


PENGESAHAN

Nomer: 038/A/SPS/UAA/VII/2018

STRATEGI *MARKETING MIX* DALAM MENINGKATKAN OMSET
PENJUALAN
(Studi Kasus Pada Sanggar Peni Dusun Kreet, Desa Sendangsari, Kecamatan
Pajangan, Kabupaten Bantul Yogyakarta)
Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Asep Ibad Hidayat

142200073

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji Sekripsi

Pada Tanggal 5 Juni 2018

Dan dinyatakan telah diterima oleh Program Studi Ekonomi Syariah

Fakultas Agama Islam Universitas Alma Ata Yogyakarta

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

Ketua & Sekretaris Sidang


(Abdul Salam, S.H.I., M.A)

Pembimbing/Penguji

Penguji Utama


(Ahmad Yunadi, S.E., M.A.)

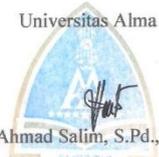

(Al Haq Kamal, S.E.I., M.A.)

Yogyakarta, Juli 2018

Dekan Fakultas Agama Islam

Universitas Alma Ata


(Ahmad Salim, S.Pd., M.Pd.)


FAKULTAS
AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ALMA ATA

v

MOTTO

مَنْ جَدَّ وَجَدَ

“Barang siapa yang bersungguh-sungguh (insya Allah) pasti bisa”

مَنْ يَجْتَهِدْ يَنْجَحْ

“Barang siapa yang berusaha (Insya Allah) Akan memperoleh kejayaan”

“Kamu harus berani berkarya jangan hanya diam melihat karya orang lain”

“Persiapkan hari ini untuk keinginan hari esok”

(Aesop)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah hirabbil 'alamin

Dengan segala puja dan puji syukur kepada Allah SWT dan atas dukungan dan do'a dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat dirampungkan dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya haturkan rasa syukur dan terimakasih saya kepada:

1. Allah SWT, karena hanya atas izin dan karunianya maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya. Puji syukur yang tak terhingga pada Allah SWT tuhan semesta alam yang meridhoi dan mengabulkan segala do'a.
2. Kepada orang tuaku tercinta, Bapak Aep Saepulloh dan Ibu Enan Sumarni. Yang telah memberikan dukungan moril, materi serta doa yang tiada henti untuk kesuksesan saya, yang telah melahirkan dan mendidiku, yang telah memberikan kasih sayangnya dan memberikan segala-galanya untuk meraih suksesanku. Jasa-jasa kalian kepadaku wahai orang tuaku tidak akan pernah ternilai harganya dan saya tidak akan pernah cukup untuk membalas kebaikannya, karena itu terimalah persembahan bakti cintaku untuk kalian Bapak Ibuku semoga Allah SWT menyayangi kita semua.
3. Bapak dan Ibu dosen pembimbing, penguji dan pengajar, yang selama ini telah tulus dan ikhlas untuk memberikan pelajaran yang tidak ternilai harganya, meluangkan waktunya, menuntun dan mengarahkan saya agar saya menjadi lebih baik. Terimakasih banyak Bapak dan Ibu dosen, jasa-jasa kalian akan selalu tertanam dihati.

4. Keluarga saya (adik-adikku, kakek, nenek, paman, bibi, tetangga), yang senantiasa memberikan dukungan, semangat dan do'anya untuk keberhasilan saya, cinta kalian memberikan motivasi semangat dalam hidupku, terimakasih dan sayangku untuk kalian.
5. Untuk kampus tercinta Universitas Alma Ata Yogyakarta yang telah mewadahi saya untuk menimba ilmu. Semoga ilmu yang saya dapat bisa bermanfaat bagi Agama dan Bangsa.
6. Sahabat dan teman-teman tersayang, tanpa semangat, dukungan dan bantuan kalian tidak akan mungkin saya sampai disini, terimakasih untuk canda, tawa, motivasi dan perjuangan yang kita lewati, kenangan manis bersama kalian tidak akan pernah terlupakan.

Terimakasih yang sebesar-besarnya untuk kalian semua akhir kata saya persembahkan skripsi ini untuk kalian semua orang-orang yang saya sayangi dan cintai,. Dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk generasi-generasi Ekonomi Syariah yang akan datang.

KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah kita panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat serta karunia-Nya sehingga kita masih diberi kesempatan untuk dapat menyelesaikan penyusunan skripsi, sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah limpahkan kepada panutan alam Nabi Muhammad SAW. Dengan perjuangan yang keras akhirnya skripsi yang berjudul “**Strategi Marketing Mix dalam meningkatkan omset penjualan**” studi kasus pada Sanggar Peni Dusun Kreet, Desa Sendangsari, Kecamatan Pajangan, Kabupaten Bantul. Telah diselesaikan oleh peneliti.

Skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Alma Ata Yogyakarta. Dalam menyelesaikan skripsi ini tentu tidak lepas dari bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Kedua orang tua yakni Bapak Aep Saepulloh dan Ibu Enan Sumarni yang telah berusaha mencukupi segala kebutuhan penulis dari awal hingga akhir masa perkuliahan.
2. Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc.D., Sp.GK selaku Rektor Universitas Alma Ata Yogyakarta yang telah memberi izin penulis untuk melakukan penelitian.
3. Bapak Ahmad Yunadi S.E., M.A selaku dosen pembimbing skripsi yang telah sabar membimbing dan mengarahkan peneliti untuk melakukan penyusunan ini.

4. Ahmad Salim M. Pd selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Alma Ata Yogyakarta.
5. Abdul Salam S.H.I., M.A selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata Yogyakarta.
6. Almamaterku tercinta Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata Yogyakarta sebagai tempatku menimba ilmu.
7. Untuk para dosen baik pengajar, pembimbing akademik, pembimbing skripsi, maupun penguji skripsi, terimakasih yang sebesar-besarnya atas ilmu, bimbingan, kritik, saran, dan masukan guna menjadikan penulis menjadi pribadi yang baik dimasa depan
8. Seluruh keluarga penulis yang telah memberi dukungan dan motivasi dalam menyusun skripsi ini.
9. Seluruh karyawan dan karyawan Universitas Alma Ata Yogyakarta yang memberi pelayanan terkait persyaratan dan hal lainnya.
10. Sahabat-sahabat satu perjuangan Universitas Alma Ata Yogyakarta serta seluruh kawan-kawan saya yang ada di Yogyakarta yang telah memberi dukungan dan motivasi sehingga penyusunan skripsi ini selesai.
11. Segala kekhilafan dan keterbatasan dalam penulisan ini, semata-mata karena keterbatasan pengetahuan penulis yang masih harus terus belajar semoga senantiasa kita semua diberikan ilmu yang bermanfaat oleh Allah SWT dan keberkahan hidup.

12. Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan skripsi ini dapat dimanfaatkan dan berguna untuk menambah pengetahuan para pembaca umumnya dan bagi penulis khususnya.

Yogyakarta, Juni 2018

Penulis

Asep Ibad Hidayat

NIM: 142200073

DAFTAR ISI

HALAM JUDUL	i
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING	ii
HALAMAN NOTA DINAS KONSULTAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	vix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	11
C. Rumusan Masalah	12
D. Tujuan Penelitian	12
E. Manfaat Penelitian	12
BAB II Landasan Teori	14
A. Landasan Teori	14
1. Definisi Strategi	14
2. Definisi Pemasaran	15
3. Definisi Strateg Pemasaran	19
4. <i>Marketing mix</i>	28
5. Omset Penjualan	51
B. Penelitian Terdahulu	53
C. Kerangka Pemikiran	58

BAB III Metodologi Penelitian	59
A. Jenis Penelitian	59
B. Subyek Penelitian	60
C. Obyek Penelitian	60
D. Waktu dan Tempat Penelitian	60
E. Data dan Sumber Data	61
F. Teknik Pengumpulan Data	63
G. Teknik Analisis Data	63
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum	67
1. Sejarah singkat Sanggar Peni	67
2. Letak Geografis	68
3. Visi dan Misi	69
4. Struktur Organisasi	71
5. Staf dan Karyawan	71
B. PEMBAHASAN	71
1. STRATEGI Marketing Mix	71
2. Kendala Marketing Mix	98
BAB V PENUTUP	106
A. Kesimpulan	106
B. Saran	108
DAFTAR PUSTAKA	110

ABSTRAK

Asep Ibad Hidayat: *Strategi Marketing Mix Dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Kasus Pada Sanggar Peni Dusun Krevet, Desa Sendangsari, Kecamatan Pajangan, Kabupaten Bantul)*

Persaingan dalam dunia bisnis yang semakin luas menyebabkan harus adanya strategi pemasaran yang baik dalam meningkatkan omset penjualan, kegiatan pemasaran tentunya membutuhkan strategi dalam mengembangkan suatu bisnis agar bisnis tersebut dapat mencapai tujuan, perusahaan harus meningkatkan jaringan pemasaran yang lebih luas, karena pemasaran yang sangat luas akan menjadikan produk yang dijual lebih dikenal oleh masyarakat. Strategi pemasaran yang dapat digunakan yaitu strategi produk, harga, promosi, tempat, orang, proses, lingkungan fisik.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi *marketing mix* dalam meningkatkan omset penjualan Sanggar Peni. Metode penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, sumber data diperoleh dari observasi dan wawancara dengan pemilik usaha kerajinan batik kayu Sanggar Peni dan karyawannya. Sehingga menghasilkan data deskriptif, yang berupa data-data tulisan atau lisan dari orang-orang yang diamati.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan Sanggar Peni dalam melakukan usahanya menerapkan strategi produk, harga, promosi, tempat, orang, proses, lingkungan fisik. Dari ke tujuh strategi yang sudah diterapkan oleh Sanggar Peni mampu meningkatkan omset penjualan namun perusahaan harus lebih meningkatkan lagi agar tujuan atau omset penjualan yang didapat bisa maksimal.

Kata kunci: *Strategi Marketing Mix, Omset penjualan*