

**ANALISA STRATEGI PEMASARANSYARIAH UNTUK MENINGKATKAN  
PENJUALAN GYPSUM PLAVON PVC PADA CV. BINTANG CAHAYA PROFILE  
SEMARANG**

**SKRIPSI**



**OLEH:**

**MUHAMMAD AN'IM A.F**

**NIM: 201786290023**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN**

**2021**

**ANALISA STRATEGI PEMASARAN SYARIAH UNTUK MENINGKATKAN  
PENJUALAN GYPSUM PLAVON PVC PADA CV. BINTANG CAHAYA PROFILE  
SEMARANG**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada

Universitas Yudharta Pasuruan

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



**OLEH:**

**MUHAMMAD AN'IM A.F**

**NIM: 201786290023**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN**

**2021**

**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi Oleh :  
Nama : Muhammad An'im A.F  
NIM : 201786290023  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Agama Islam  
Judul : Analisa Strategi Pemasaran Syariah Untuk Meningkatkan Penjualan Gypsum Plavon PVC Pada CV. Bintang Cahaya Profile Semarang

Telah di periksa dan di setujui untuk di pertahankan

di depan Dewan Penguji

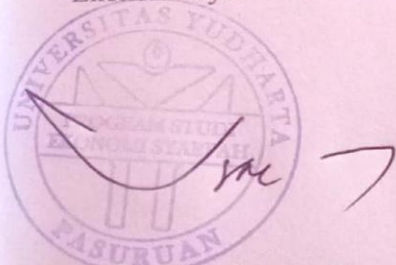
Pasuruan, 16 Juli 2021

Menyetujui,

Ketua Program Studi

Dosen Pembimbing

Ekonomi Syariah



**Dr. Sukamto, S.Ag., MEI**

**NIP.Y: 0860905063**

**Ifdholul Maghfur, S.El, M.Ag**

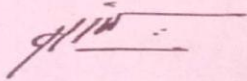
**NIP.Y: 0860805059**

**HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI**

Skripsi oleh Muhammad An'im A.F ini telah di pertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 16 Juli 2021

Pasuruan, 16 Juli 2021

Dewan Penguji,



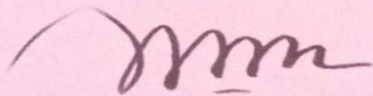
(Muhammad Fahmul Iltiham, S.HI, M.H), Penguji I

NIP.Y: 0860405042



(Aslikha, S.EI, M.EI), Penguji II

NIP.Y: 0860909016



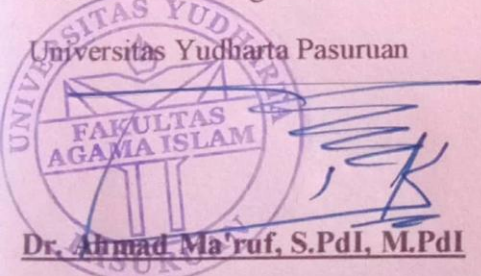
(Ifdholul Maghfur, S.EI, M.Ag), Penguji III

NIP.Y: 0860805059

Pengesahan,

Dekan Fakultas Agama Islam

Universitas Yudharta Pasuruan



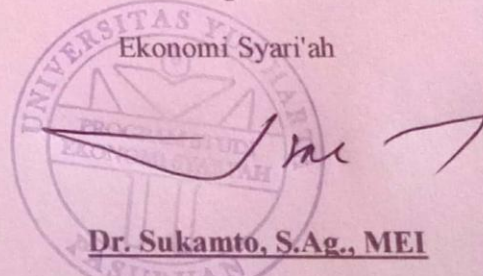
Dr. Ahmad Ma'ruf, S.PdI, M.PdI

NIP.Y: 0860805073

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Ekonomi Syari'ah



Dr. Sukamto, S.Ag., MEI

NIP.Y: 0860905063

## MOTTO

*Belajarliah dari masa lalu*

*Agar kita tidak terjebak dengan kesalahan yang pernah kita perbuat*

## **PERSEMBAHAN**

*Skripsi ini saya persembahkan kepada ke dua orang tua saya yang teramat sangat sayang dan selalu memperjuangkan serta memberikan yang terbaik untuk anak-anaknya.*

*Skripsi ini sebagai tanda terimakasih dari saya dan juga sebagai pembuktian bahwa perjuangan orang tua saya selama ini tidak pernah sia-sia*

**Pasuruan, Jawa Timur**

**17 Juli 2021**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Bismillahirrohmanirrohim

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Muhammad An'im A.F

NIM : 201786290023

Fakultas : Agama Islam

Program Studi : Ekonomi Syari'ah

Judul Skripsi : Analisa Strategi Pemasaran Syariah Untuk Meningkatkan Penjualan Gypsum Plavon PVC Pada CV. Bintang Cahaya Profile Semarang.

Alamat : Desa Patemon RT: 003 RW: 001 Gunungpati Semarang

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pemikiran saya sendiri. Apabila dalam kemudian hari terdapat penuntutan dalam pihak lain bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing maupun pihak Fakultas Agama Islam Universitas Yudharta Pasuruan, tetapi tanggung jawab penulis sendiri. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Pasuruan, 17 Juli 2021

Penulis



**Muhammad An'im A.F**

## ABSTRAK

*Muhammad An'im A.F: 201786290023. Analisa Strategi Pemasaran Syari'ah Untuk Meningkatkan Penjualan Gypsum Plavon PVC Pada CV. Bintang Cahaya Profile Semarang.* Skripsi. Ekonomi Syari'ah, Fakultas Agama Islam, Universitas Yudharta Pasuruan. Pembimbing: Ifdholul Maghfur, S. EI, M.Ag

CV. Bintang Cahaya Profile Semarang adalah salah satu dari sekian perusahaan di Semarang yang memasarkan produk gypsum plavon pvc yang bisa digunakan untuk plavon atap rumah dan sebagai bahan pelapis untuk iterior rumah.

CV. Bintang Cahaya Profile Semarang berdiri sejak tahun 2000 an. Model dan metode pemasaran yang di gunakan adalah dengan menggunakan metode *dor to dor* yang mana hal ini tidak terlalu efektif dalam meningkatkan jumlah produk yang di pasarkan, terutama dalam jangak waktu yang panjang.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa strategi pemasaran dan implementasi pemasaran apa yang cocok untuk di terapkan di CV. Bintang Cahaya Profile Semarang. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, dengan menggunakan teknik observasi lapangan, teknik wawancara, teknik dokumentasi dan trigulasi data.

Dari hasil penelitian ini, di dapatkan bahwa dalam strategi pemasaran yang di etrapkan oleh CV. Bintang Cahaya Profile Semarang menggunakan strategi *Marketing mix*. Sedangkan upaya untuk dapat meningkatkan penjualannya menggunakan strategi promosi dan strategi sistem pembayaran yang menggunakan sistem DP, adapun strategi produk yang dilakukukan oleh CV. Bintang Cahaya Profile Semarang adalah lebih mengutamakan terhadap kualitas produk yang tinggi sehingga para konsumen akan mendapatkan kepuasan dalam berbelanja dan ingin untuk kembali membeli gypsum di CV. Bintang Cahaya Profile Semarang.

**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran, Penjualan Gypsum Plavon Pvc.



## ABSTRACT

*Muhammad An'im A.F: 201786290023 Analysis of Sharia Marketing Strategy to Increase Sales of Gypsum Plavone PVC at CV. Bintang Cahaya Profile Semarang. Essay. Sharia Economics, Faculty of Islamic Religion, University of Yudharta Pasuruan. Supervisor: Ifdholul Maghfur, S. EI, M. Ag*

*CV. Bintang Cahaya Profile Semarang is one of the many companies in Semarang that markets PVC gypsum plavon products that can be used for roof rafters and as a coating material for home interiors.*

*CV. Bintang Cahaya Profile Semarang was founded in the 2000s. The marketing model and method used is the door-to-door method which is not very effective in increasing the number of products marketed, especially in the long term.*

*This study aims to analyze what marketing strategies and marketing implementations are suitable to be applied in CV. Bintang Cahaya Profile Semarang. This study uses descriptive qualitative research methods, using field observation techniques, interview techniques, documentation techniques and data triangulation.*

*From the results of this study, it was found that in the marketing strategy applied by CV. Bintang Cahaya Profile Semarang uses a Marketing mix strategy. Meanwhile, efforts to increase sales use a promotional strategy and a payment system strategy that uses the DP system, while the product strategy is carried out by CV. Bintang Cahaya Profile Semarang is prioritizing high product quality so that consumers will get satisfaction in shopping and want to buy gypsum again at CV. Bintang Cahaya Profile Semarang.*

*Keywords: Marketing Strategy, Gypsum Plavon Pvc Sales.*

Muhammad An'im A.F: 201786290023. تحليل لاستراتيجية التسويق الشرعي لزيادة مبيعات **Gypsum Plavone PVC** في السيرة الذاتية. بينتاج كاهايا الملف الشخصي سيمارانج. مقال. اقتصاديات الشريعة ، كلية الدين الإسلامي ، جامعة يودارتا باسوروان. المشرف: M. Ag ، S. EI ، Ifdholul Maghfur

السيرة الذاتية. **Bintang Cahaya Profile Semarang** هي واحدة من العديد من الشركات في Semarang التي تقوم بتسويق منتجات **PVC الجبس plavon** التي يمكن استخدامها لعوارض السقف وكمواد طلاء للديكورات الداخلية للمنزل.

السيرة الذاتية. ملف تعريف **Bintang Cahaya** تأسست في Semarang في 2000. إن نموذج وطريقة التسويق المستخدمة هي طريقة التوصيل من الباب إلى الباب وهي ليست فعالة جدًا في زيادة عدد المنتجات التي يتم تسويقها ، خاصة على المدى الطويل.

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل استراتيجيات التسويق والتطبيقات التسويقية المناسبة لتطبيقها في السيرة الذاتية. بينتاج كاهايا الملف الشخصي سيمارانج. تستخدم هذه الدراسة طرق البحث الوصفية النوعية ، باستخدام تقنيات المراقبة الميدانية ، وتقنيات المقابلة ، وتقنيات التوثيق ، وعملية تشغيل البيانات.

من نتائج هذه الدراسة وجد ذلك في استراتيجية التسويق التي تطبقها السيرة الذاتية. ملف **Bintang Cahaya Profile Semarang** يستخدم استراتيجية المزيج التسويقي. وفي الوقت نفسه ، تستخدم الجهود المبذولة لزيادة المبيعات استراتيجية ترويجية واستراتيجية نظام دفع تستخدم نظام **DP** ، بينما يتم تنفيذ استراتيجية المنتج بواسطة السيرة الذاتية. **Bintang Cahaya Profile Semarang** تعطي الأولوية لجودة المنتج العالية بحيث يشعر المستهلكون بالرضا عن التسوق ويرغبون في شراء الجبس مرة أخرى في السيرة الذاتية. بينتاج كاهايا الملف الشخصي سيمارانج.

الكلمات المفتاحية: استراتيجية التسويق ، مبيعات الجبس بلافون البلاستيكية.

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nyalah penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisa Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Gypsum Plavon PVC Pada CV. Bintang Cahaya Profile Semarang". Dalam skripsi ini dibahas mengenai judul yang tertera di atas.

Adapun maksud dan tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mengikuti sidang skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah Yudharta Pasuruan.

Selama penelitian dan penulisan skripsi ini banyak sekali hambatan yang penulis alami, namun berkat bantuan, dorongan serta bimbingan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis beranggapan bahwa skripsi ini merupakan karya terbaik yang dapat penulis persembahkan. Tetapi penulis menyadari bahwa tidak tertutup kemungkinan bahwa di dalamnya masih terdapat banyak kekurangan-kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat di harapkan oleh penulis. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Skripsi ini dapat penulis selesaikan dengan waktu yang sedikit terlambat dari jadwal, dan penulis juga sangat berterimakasih kepada seluruh keluarga penulis, karena telah memberikan semangat dan juga dorongan sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.

Dan penulis juga mengucapkan terimakasih kepada:

1. K.H. M. Soleh Bahruddin Selaku Pengasuh Darut Taqwa Dan Pembina Universitas Yudharta Pasuruan.
2. Kedua orang tua saya Abi Zaenal Arifin Al-Hafidz dan Umi Amanatul Qoni'ah Al-Hafidzoh yang telah mendukung dan memberikan semangat serta do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas skripsi ini.
3. Dr. H. Saifullah, M.H.I., selaku kakek dari penulis, dan karena beliau lah penulis mendapatkan berbagai macam motivasi untuk mengerjakan skripsi penulis.

4. Mochammad Sirodjudin, M.Kom., M.M., selaku paman dari penulis karena beliau lah yang telah memberikan dorongan dan semangat kepada penulis ketika penulis merasa putus asa dalam mengerjakan skripsi ini.
5. Dr. H. Kholid Murtadlo, S.E., M.E., selaku Rektor Universitas Yudharta Pasuruan.
6. Dr. Asrul Anan S.Pd.I., M.Pd.I., selaku Wakil Rektor I Universitas Yudharta Pasuruan.
7. Dr. Hambali S.Pd.I., M.Si., selaku Wakil Rektor II Universitas Yudharta Pasuruan
8. Dr.Khoirul Huda, S.H., M. Hum., selaku Wakil Rektor III Universitas Yudharta Pasuruan
9. Dr. Ahmad Ma'ruf, S. PdI, M. PdI, selaku Dekan Fakultas Agama Islam (FAI) Universitas Yudharta Pasuruan.
10. Dr. Sukanto S.Ag., ME., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah yang banyak membantu dalam penyelesaian tugas skripsi ini.
11. Ifdholul Maghfur, SEI, M.Ag selaku dosen Universitas Yudharta Pasuruan dan sebagai pembimbing skripsi yang banyak membantu dalam penyelesaian tugas skripsi ini.
12. Bagian Akademik Fakultas Agama Islam Universitas Yudharta Pasuruan serta seluruh staf dan dosen pengajar Program Studi Ekonomi Syari'ah yang senantiasa memberikan ilmu serta dukungan kepada penulis.
13. Seluruh teman-teman Program Studi Ekonomi Syari'ah 2017 yang namanya tidak dapat dituliskan satu per satu serta semua pihak terkait yang telah membantu dalam penyelesaian tugas skripsi ini.
14. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Tidak dapat di pungkiri, bahwa pembuatan skripsi ini jauh dari kata sempurna. Namun demikian, dengan segala kekurangan yang ada, karya ilmiah ini setidaknya di harapkan dapat memberikan wawasan kepada penulis khususnya dan para pembaca pada umumnya. Mudah-mudahan karya ilmiah yang sederhana ini bisa bermanfaat dan menjadi salah satu amal sholeh dalam mencari keridhaan-Nya. Semoga Allah SWT selalu memberikan taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua. Selanjutnya, hanya kepada Allah-lah penulis berserah diri dan memohon pertolongan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

## DAFTAR ISI

Cover Luar .....	i
Cover Dalam.....	ii
Halaman Persetujuan .....	iii
Halaman Pengesahan.....	iv
Halaman Motto .....	v
Halaman Persembahan .....	vi
Pernyataan Keaslian Skripsi.....	vii
Abstrak berbahasa Indonesia .....	viii
Abstrak berbahasa Inggris.....	ix
Abstrak berbahasa Arab .....	x
Kata Pengantar .....	xi
Daftar Isi.....	xiii
Daftar Tabel .....	xvi
Daftar Gambar .....	xvii
Daftar Lampiran.....	xviii
<b>BAB I</b>	
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>A. Latar Belakang .....</b>	<b>1</b>
<b>B. Identifikasi Dan Batasan Masalah.....</b>	<b>4</b>
<b>C. Rumusan Masalah.....</b>	<b>4</b>
<b>D. Tujuan Penelitian.....</b>	<b>5</b>
<b>E. Manfaat Penelitian .....</b>	<b>5</b>

F. Definisi Operasioanal.....	5
<b>BAB II</b>	
<b>KAJIAN TEORI .....</b>	<b>8</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	8
B. Landasan Teori .....	14
C. Kerangka Teori.....	43
<b>BAB III</b>	
<b>METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>44</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	44
B. Kehadiran Peneliti .....	45
C. Lokasi Penelitian .....	45
D. Data dan Sumber Data .....	45
E. Teknik Pengumpulan Data .....	46
F. Analisis Data.....	50
G. Pengecekan Keabsahan Temuan .....	51
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	54
<b>BAB IV</b>	
<b>PENYAJIAN DATA DAN ANALIS DATA .....</b>	<b>55</b>
A. Gambaran Objek Penelitian .....	55
B. Penyajian Data dan Analisis Data .....	60
<b>BAB V</b>	
<b>PEMBAHASAN .....</b>	<b>79</b>
A. Penerapan <i>Marketing Mix</i> atau Bauran Pemasaran Pada CV. Bintang Cahaya Profile Semarang.....	79
B. Penerapan Strategi Pemasaran pada CV. Bintang Cahaya Profile Semarang.. .....	83
C. Penerapan Pemasaran dalam Islam pada CV. Bintang Cahaya Profile Semarang .....	84

**BAB VI**

**PENUTUP.....89**

**A. Kesimpulan.....89**

**B. Saran .....90**

**DAFTAR PUSTAKA.....91**

**Lampiran-Lampiran.....94**

## **DAFTAR TABEL**

1. 2.1 Penelitian Terdahulu
2. 2.2 Penelitian Sekarang
3. 2.3 Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang
4. 4.1 Struktur Organisasi CV. Bintang Cahaya Profile Semarang
5. 4.2 Keadaan karyawan di CV. Bintang Cahaya Profile Semarang



## **DAFTAR GAMBAR**

1. 2.1 Empat Komponen Bauran Pemasaran
2. 2.2 Kerangka Teori

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Lampiran : Kuisisioner Penelitian
2. Lampiran : Data Penelitian
3. Lampiran : Data Karyawan Dari CV. Bintang Cahaya Profil Semarang
4. Lampiran : Pengambilan Gambar Dokumen