

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN DI CAFE WALK COFFEE KEBUMEN MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

Diajukan guna memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana strata satu

Program Studi Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen



SKRIPSI

Oleh
Muhammad Alif Aristya

19.21163

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA KEBUMEN**

TAHUN 2023

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN DI CAFE WALK COFFEE KEBUMEN MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

Diajukan guna memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana strata satu

Program Studi Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen



SKRIPSI

Oleh

Muhammad Alif Aristya

19.21163

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA KEBUMEN
TAHUN 2023**

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN DI CAFE WALK COFFEE KEBUMEN MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

Oleh

**Muhammad Alif Aristya
19.21163**


Telah dimunaqosahkan di depan Sidang Penguji
pada Tanggal... **15 April 2023**

dan telah dinyatakan memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1
Ekonomi Syariah
pada Tanggal... **15 April 2023**

Pembimbing


Umi Arifah, M.M.
NIDN 2114088703


Penguji I


Mukhsinun, S.H.I., M.E.I.
NIDN 2105038102

Penguji II


Nur Iman Hakim Al Faqih, M.E.K.
NIDN 2108028901

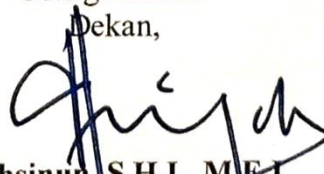
Ketua Sidang


Mukhsinun, S.H.I., M.E.I.
NIDN 2105038102

Sekretaris


Aniesatun Nurul Aliefah, S.E.Sy., M.E.
NIDN 2124019202

Mengesahkan
Dekan,


Mukhsinun, S.H.I., M.E.I.
NIDN. 2105038102

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Alif Aristya

NIM : 19.21163

Judul Skripsi : **STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI
CAFE WALK COFFEE KEBUMEN MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

Dengan ini saya menyatakan bahwa naskah skripsi ini adalah benar-benar hasil penelitian/pengkajian mendalam terhadap suatu pokok masalah yang dilakukan secara mandiri di bawah bimbingan dosen pembimbing dan berdasarkan metodologi karya ilmiah yang berlaku di IAINU Kebumen. Dan dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Jika dalam perjalanan waktu terbukti skripsi karya saya tidak sesuai dengan pernyataan ini, saya bersedia menanggung segala resiko, termasuk pencabutan gelar kesarjanaan yang saya sandang.

Kebumen, Maret 2023



(Muhammad Alif Aristya)

MOTTO

火影の称号を手に入れるのが一番難しい。ショートカットはありません。¹

(Hokage no shōgō o toru no ga ichiban muzukashī. Shōtokatto wa arimasen.)

Mendapatkan gelar Hokage adalah hal yang paling sulit. Tidak ada jalan pintasnya.

¹ Masashi Kishimoto (Pengarang) dan Hayato Date (Sutradara). (2002). *Naruto Shippuden (episode 2)*. Jepang: Studio Pierrot.

PERSEMBAHAN

Puji syukur ke hadirat Allah SWT. atas limpahan rahmat serta karunia-Nya, skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua penulis, Ibu Siti Rosiyah dan Bapak Kharis serta saudara kandung penulis adik Mutia Rahani Aristya dan adik Titik Nur Syafaati Aristya yang selalu membimbing penulis, serta mencurahkan kasih sayang, nasihat, dukungan dengan tulus dan ikhlas, serta doa dalam setiap harinya.
2. Keluarga besar Mbah Muhni dan Mbah Mokhanan yang selalu mendukung, memberi motivasi, serta bantuan sehingga dapat menempuh hingga sarjana.
3. Keluarga besar FEBI 2019, terima kasih atas kebersamaan berjuang, kekeluargaan, dan kerja sama yang memberikan semangat dan memberikan perhatian yang luar biasa.
4. Terkhusus untuk Lulu Addina Shafa, Nur Fatimah, Abdah Jalalatul Farokhah, Umdatus Sukriah, Diniyatul Kumala, Kuni Fajriyah, Farhan Syifaudin, Netia Rahmawati, Maulidah Risma Yanti, Khalimatus Sa'diyah, Arifah Maulida, Muhammad Fikri, Andika Dwi, Latifudin, Moch. Sokhfan, Wisnu Agung, Murdiatmoko, Farizky Candra Kirana, Isnaeni Zulaiha, Dila. Terima kasih atas segala bantuan dan dukungannya selama ini.
5. Muhammad Alif Aristya, diri saya sendiri, terima kasih telah kuat selama ini dan mampu bertahan dan melangkah hingga sampai di titik ini.

Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Kepada mereka semua, penulis tidak bisa memberikan balasan apapun selain ucapan terima kasih dan permohonan maaf, semoga menjadi amal sholeh buat mereka serta mendapat balasan yang berlipat dari Allah SWT. Aamiin....

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CAFE WALK COFFEE KEBUMEN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

Oleh:

**Muhammad Alif Aristya
19.21163**

ABSTRAK

Skripsi ini membahas strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan di Cafe Walk Coffee Kebumen menurut perspektif ekonomi syariah. Penelitian ini dilatar belakangi akibat adanya pandemi Covid-19 yang membuat perekonomian menjadi tidak stabil. Permasalahan dalam penelitian ini terbatas pada pembahasan bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan Cafe Walk Coffee Kebumen dalam meningkatkan volume penjualan menurut perspektif ekonomi syariah. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan sosial. Analisis data penelitian ini menggunakan teknik kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi, dan observasi serta didukung dengan dokumen-dokumen dari beberapa sumber.

Berdasarkan hasil penelitian, Cafe Walk Coffee Kebumen selalu mengutamakan kualitas produk, menjamin kehalalannya, dan melakukan inovasi. Produk yang dijual memiliki harga yang terjangkau serta pemilihan lokasi yang strategis dan melakukan promosi yang efektif. Strategi pemasaran melalui pendekatan perspektif ekonomi syariah dengan *Rabbaniyyah*, *Akhlaqiyyah*, *Al-Waqiyyah*, dan *Al-Insaniyyah*. Meskipun pada prakteknya, penerapan nilai-nilai Islam di Cafe Walk Coffee belum sempurna.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Pemasaran Syariah

**MARKETING STRATEGY IN INCREASING SALES VOLUME AT CAFE
WALK COFFEE KEBUMEN ACCORDING TO THE PERSPECTIVE OF
SHARIA ECONOMICS**

By:

**Muhammad Alif Aristya
19.21163**

ABSTRACT

This thesis discusses the marketing strategies in increasing sales volume at Cafe Walk Coffee Kebumen from a sharia economics perspective. This research was motivated by the Covid-19 pandemic which made the economy unstable. The problems in this study are limited to discussing how the marketing strategy carried out by Cafe Walk Coffee Kebumen in increasing sales volume according to a sharia economic perspective. This type of research is qualitative research with a social approach. This research data analysis uses descriptive qualitative technique with data collection methods through interviews, documentation, and observation and is supported by documents from several sources.

Based on the research results, Cafe Walk Coffee Kebumen always prioritises product quality, guarantees halalness, and innovates. The product sold have affordable prices as well as choosing a strategic location and conducting effective promotions. Marketing strategy through an Islamic economic perspective approach with Rabbaniyyah, Akhlaqiyyah, Al-Waqiyyah, and Al-Insaniyyah. Although in practice, the application of Islamic values at Cafe Walk Coffee is not perfect.

Keywords: Marketing Strategy, Sales Volume, Sharia Marketing

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur *Alhamdulillah robil'alamin*, senantiasa penulis panjatkan kepada Allah SWT. yang selalu memberikan rahmat, nikmat, karunia, taufik, dan hidayah sehingga penyusunan skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Cafe Walk Coffee Kebumen Menurut Perspektif Ekonomi Syariah” lancar dan dapat terselesaikan.

Tidak lupa shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW, keluarga, serta para pengikutnya yang selalu setia dan menjadikannya suri tauladan yang mana beliaulah satu-satunya manusia yang dapat mereformasi umat manusia dari zaman kegelapan menuju zaman terang benderang yakni dengan ajaran Agama Islam. Penulisan skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak yang berkenan membantu penulis menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang membantu menyelesaikan skripsi ini, kepada:

1. Bapak Fikria Najitama, M.S.I., selaku Rektor Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama (IAINU) Kebumen.
2. Bapak Benny Kurniawan, M.Pd.I., selaku Wakil Rektor 1 IAINU Kebumen.
3. Bapak Faisal, M.Ag., selaku Wakil Rektor 2 IAINU Kebumen.
4. Bapak Mukhsinun, S.H.I., M.E.I., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAINU Kebumen.
5. Bapak H. Munir Achyar, S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi

Ekonomi Syariah FEBI IAINU Kebumen.

6. Ibu Umi Arifah, M.M., selaku dosen pembimbing skripsi yang senantiasa membimbing dan mengarahkan dari awal hingga akhir sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
7. Bapak dan ibu dosen beserta seluruh karyawan dan staf IAINU Kebumen, penulis mengucapkan banyak terima kasih atas semua ilmu dan pengetahuan yang telah diberikan.
8. Pemilik Cafe Walk Coffee Kebumen yang telah berkenan memberikan izin untuk melakukan penelitian di Cafe Walk Coffee Kebumen.

Tidak ada yang dapat penulis berikan kepada mereka selain ucapan terima kasih dan iringan doa, semoga Allah SWT. membalas semua kebaikan mereka dengan sebaik-baiknya balasan. Kritik dan saran yang membangun demi sempurnanya skripsi ini sangat penulis harapkan. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat khususnya bagi penulis dan pembaca pada umumnya. *Aamiin Yaa Rabbal'alamin....*

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan.....	ii
Halaman Pernyataan	iii
Halaman Motto.....	iv
Halaman Persembahan.....	v
Abstrak.....	vii
Kata Pengantar.....	ix
Daftar Isi	xi
Daftar Tabel.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pembatasan Masalah	6
C. Perumusan Masalah.....	6
D. Penegasan Istilah	7
E. Tujuan Penelitian.....	8
F. Kegunaan Penelitian.....	8
BAB II KERANGKA TEORITIS	10
A. Landasan Teori.....	10
B. Hasil Penelitian Terdahulu	30

BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Pendekatan Penelitian	34
B. Desain Penelitian.....	35
C. Subjek Penelitian.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data	36
E. Teknik Analisis Data	38
F. Kerangka Teori.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	40
A. Gambaran Umum Cafe Walk Coffee Kebumen.....	40
1. Sejarah Singkat Cafe Walk Coffee Kebumen	40
2. Visi, Misi, dan Tujuan Walk Coffee Kebumen.....	42
3. Lokasi Cafe Walk Coffee Kebumen	42
4. Media Promosi Cafe Walk Coffee Kebumen.....	43
5. Struktur Organisasi Cafe Walk Coffee Kebumen	43
B. Hasil Penelitian	45
1. Strategi Pemasaran yang Dilakukan Walk Coffee Kebume dalam Meningkatkan Volume Penjualan	45
2. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Cafe Walk Coffee Kebumen Menurut Perspektif Ekonomi Syariah	57
BAB V PENUTUP.....	69
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran-Saran	70
C. Kata Penutup	71

DAFTAR PUSTAKA	72
A. Kelompok Buku	72
B. Kelompok Skripsi dan Jurnal	74
C. Kelompok Lain-Lain	75
LAMPIRAN.....	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Struktur Organisasi Cafe Walk Coffee Kebumen.....	43
Tabel 2 Rata-Rata Pengunjung Cafe Walk Coffee Kebumen... ..	52