

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PADA USAHA
BATIK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN ONLINE
(STUDI KASUS DI SAKHA BUTIK BATIK PONOROGO)**



SKRIPSI

Diajukan kepada:

Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Oleh:

Salsa Al Madani

NIM: 22170094

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2026

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PADA USAHA
BATIK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN ONLINE
(STUDI KASUS DI SAKHA BUTIK BATIK PONOROGO**



SKRIPSI

Diajukan kepada:

Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Program Studi (S-1) Ekonomi Syariah

Oleh:

Salsa Al Madani

NIM, 22170094

Pembimbing:

- 1. Dr. Fatkur Rahman Albanjari, S.E., M.E.**
- 2. Nugraheni Fitroh Rezqi Syakarna, S.Si., M.E.**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
FAKULTAS AGAMA ISLAM STATUS TERAKREDITASI : B
SK.BAN-PT DEPDIKNAS NO.032/BAN-PT/AK-XV/S1/X/2012
Jln. budi utomo no. 10 telp (0352) 481124-487662 fax.(0352)461796
www.umuhp-ponorogo.org // email: faianmuhp012@gmail.com

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi ini telah dipertahankan di depan dewan Penguji Pada tanggal 11 Juni 2026

Dr. Sri Hartono, S.E., MLM
NIK. 1971123020210912

Penguji Utama

Dr. Fathur Rohman Albanjari, M.E.
NIK. 19940710 202403 12

Ketua Sidang

Nugraheni Fitroh Rezqi Syakarna, S.Si., M.E.
NIK. 19880515 202604 13

Sekretaris Sidang

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Mengesahkan,
Kepala Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Ponorogo



Dr. Katni, M.Pd. I
NIK. 19830515 201709 12

Adib Khusrul Rois S.Pd.I., M.E.
NIK. 19910201 202303 13



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
FAKULTAS AGAMA ISLAM STATUS TERAKREDITASI : B
SK.BAN-PT DEPDIKNAS NO.032/BAN-PT/AK-XV/S1/X/2012
Jln. budi utomo no. 10 telp (0352) 481124-487662 fax.(0352)461796
www.unmuh-ponorogo.org // email: faiunmuhpo12@gmail.com

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Salsa Al Madani
2. NIM : 22170094
3. Program Studi : Ekonomi Syariah
4. Judul Skripsi : “Analisis Strategi Pemasaran Syariah Pada Usaha Batik Dalam Meningkatkan Penjualan Online (Studi Kasus Di Sakha Butik Batik Ponorogo)”
5. Pembimbing I : Dr. Fatkhurrohman Al Banjari, M.E.
6. Pembimbing II : Nugraheni Fitroh Rezqi Syakarna, S.Si., M.E.
7. Daftar Konsultasi :

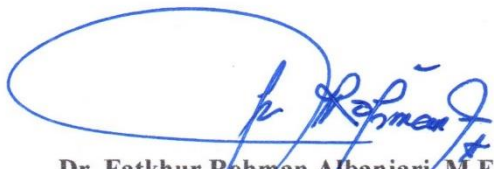
Tanggal	Paragraf Pembimbing		Keterangan
	I	II	
08 September 2025	✓	✓	Pengajuan Proposal
15 September 2025	✓	✓	Pengesahan Proposal
16 Oktober 2025	✓	✓	Pengajuan BAB I, II, III
22 Oktober 2025	✓	✓	Revisi BAB I, II, III
28 Oktober 2025	✓	✓	Pengesahan BAB I, II, III
17 November 2025	✓	✓	Bimbingan Pedoman Wawancara
27 November 2025	✓	✓	Bimbingan Pedoman Wawancara
19 Januari 2026	✓	✓	Bimbingan Penulisan BAB IV
09 Februari 2026	✓	✓	Pengajuan BAB IV
25 Februari 2026	✓	✓	Pengajuan BAB IV, V
12 Maret 2026	✓	✓	Revisi BAB IV, V
30 April 2026	✓	✓	Pengesahan BAB IV, V
12 Mei 2026	✓	✓	ACC Pembimbing I
12 Mei 2026	✓	✓	ACC Pembimbing II

8. Tanggal selesai penulisan skripsi : 05 Mei 2026

9. Tanggal selesai bimbingan : 12 Mei 2026

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Fatkhur Rohman Al Banjari, M.E
NIK. 19940710 202403 12


Nugraheni Fitroh Rezqi Syakarna, S.Si., M.E
NIK. 19880515 202604 13

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Salsa Al Madani

NIM : 22170094

Program Studi : Ekonmi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada program studi ekonomi syariah fakultas agama islam universitas muhammadiyah ponorogo, dari judul : **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PADA USAHA BATIK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN ONLINE (STUDI KASUS DI SAKHA BUTIK BATIK PONOROGO)”**. Merupakan hasil karya sendiri, bukan duplikat karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ditemukan ada klaim dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing ataupun fakultas agama islam universitas muhammadiyah ponorogo, akan tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa adanya paksaan dari pihak manapun.

Ponorogo, 06 Mei 2026



Salsa Al Madani
NIM: 22170094

MOTTO

“Ini kehidupan pertamaku, Wajar kalau banyak bodoh-bodohnya, Ini kehidupan pertamaku, Wajar kalau banyak salahnya, Semua orang berupaya, Sialan ku diantaranya, Hampir gila ditengah jalan ini, Jujur saja arahnya KEMANA, Bisakah jangan tanya, Bagaimana jika nanti tak berjalan seperti yang ku rencanakan, Bisakah jangan banding-bandingkan, Dengan mereka yang telah meraih PIALA AAAAA” – Lagu; MITTY ZASIA



KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti haturkan atas pertolongan dan petunjuk Allah SWT sehingga peneliti mampu menyelesaikan tugas akhir karya tulis ilmiah berupa skripsi ini. Sholawat serta salam tak lupa saya curahkan kepada junjungan Nabi kita Muhammad SAW, bagi rahmat bagi alam semesta. dan merupakan suatu kebahagiaan dan kesempatan yang baik untuk peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Syariah pada Usaha Batik dalam Meningkatkan Penjualan Online (Studi Kasus di Sakha Butik Batik Ponorogo)” yang merupakan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Pada kesempatan ini, peneliti ingin menyampaikan rasa hormat kepada semua pihak yang telah membantu dan membimbing dalam proses penulisan skripsi ini baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Baik itu berupa pikiran, tenaga, dorongan moral maupun material, untuk itu peneliti mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Rido Kumianto, M.Ag selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
2. Dr. Katni, S.Pd.I, M.Pd.I, selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
3. Adib Khusnul Rois, S.Pd.I., M.E., selaku Kaprodi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

4. Dr. Fatkur Rahman Albanjari, S.E., M.E., selaku Pembimbing I dan Nugraheni Fitroh Rezqi Syakarna, M.E, selaku Pembimbing II. Peneliti secara khusus mengucapkan banyak terimakasih atas ilmu dan bimbingan selama penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak/Ibu dosen dan staf di lingkungan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah membimbing sekaligus memberikan arahan kepada penulis.
6. Kepada Bapak Widodo, selaku pemilik Sakha Butik Batik Ponorogo. Peneliti mengucapkan terimakasih sebanyak-banyaknya atas bantuannya dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Terimakasih kepada teman-teman saya Program Studi Ekonomi Syariah atas kebersamaannya, kekeluargaannya, dan perjuangan bersamanya untuk menempuh pendidikan S-1 dari semester 1 hingga semester 8 ini, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
8. Terimakasih kepada Orang tua tercinta, Bapak Bejo Suparmin dan Ibu Ratih Wahyuni, yang dengan penuh kasih sayang, doa, dan pengorbanan tanpa henti yang selalu menjadi sumber kekuatan dan inspirasi terbesar dalam kehidupan penulis. Semoga setiap perjuangan yang telah dilalui keduanya akan selalu menjadi amal jariyah duniawi dan ukhrawi.
9. Terimakasih kepada kakak dan adik-adik peneliti yaitu, Wardah Jaziroh, Divani Auliya, dan Nurvira Addawiyya, yang senantiasa selalu menjadi penyemangat dan penghibur bagi penulis untuk selalu menjadi lebih baik.

Semangat dan doa-doa dari mereka itu akan selalu menjadi motivasi tersendiri dalam menyelesaikan skripsi ini.

10. Terimakasih kepada sahabat saya, Muthia Sandrina Selmarani dan Jihan Ramadani atas dukungan, saran maupun kritik tentang skripsi ini, dengan begitu peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
11. Dan terakhir, terimakasih kepada diri saya sendiri, Salsa Al Madani. Terimakasih sudah menjadi pribadi yang selalu kuat dalam menghadapi apapun didepannya, sudah mampu melewati rintangan dan tantangan, dan sanggup untuk tetap menyelesaikan skripsi ini dengan baik, tidak harus sempurna dalam menyelesaikannya, tapi terimakasih sudah selalu mengusahakan dengan maksimal, sehingga penulis dapat menyelesaikan semua proses pendidikan di Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Ponorogo, 06 Mei 2026



Salsa Al Madani

NIM: 22170094

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL SKRIPSI	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN.....	ii
NOTA PERSETUJUAN MUNAQASYAH.....	iii
BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI	iv
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACK.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Ruang Lingkup Penelitian.....	6
F. Definisi Istilah	7

BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
A. Kajian Penelitian Terdahulu	10
B. Kajian Pustaka	14
C. Kerangka Berfikir Penelitian	26
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	28
B. Kehadiran Peneliti	28
C. Lokasi Penelitian	29
D. Sumber Data	29
E. Teknik Pengumpulan Data	30
F. Teknik Analisis Data	31
G. Pengecekan Keabsahan Data	31
H. Tahap-tahap Penelitian	33
BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN	35
A. Paparan Data Penelitian	35
B. Hasil Penelitian	38
1. Implementasi Strategi pemasaran syariah di sakha butik batik ponorogo dalam meningkatkan penjualan online	38
2. Penerapan strategi pemasaran syariah di sakha butik batik ponorogo dalam meningkatkan penjualan online	55
C. Pembahasan Penelitian	75
1. Implementasi Strategi pemasaran syariah di sakha butik batik ponorogo dalam meningkatkan penjualan online	75

2. Penerapan strategi pemasaran syariah di sakha butik batik ponorogo dalam meningkatkan penjualan online.....	93
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	107
A. Kesimpulan.....	107
B. Saran.....	109
Daftar Pustaka.....	111
Lampiran	115
Riwayat Hidup.....	126



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Lokasi Sakha Butik Batik Ponorogo....**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 2 Kerangka Berfikir Penelitian**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 3 Lokasi Sakha Butik di Google Map.....**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 4 Salah Satu Batik yang ada di Sakha**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 5 Batik yang ada di Sakha Butik.....**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 6 Alamat Sakha Butik Batik Ponorogo...**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 7 Pelanggan yang sedang belanja di Sakha Butik**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 8 Kegiatan Karyawan Sakha sedang Membatik**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 9 Salah stu Batik lain yang ada di Sakha Butik**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 10 Lokasi Produksi Batik.....**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 11 Pelanggan yang sedang belanja Batik di Sakha**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 12 Karyawan Sakha sedang Membatik...**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 13 Pelanggan Sakha yang sedang memilih-milih Batik**Error! Bookmark not defined.**



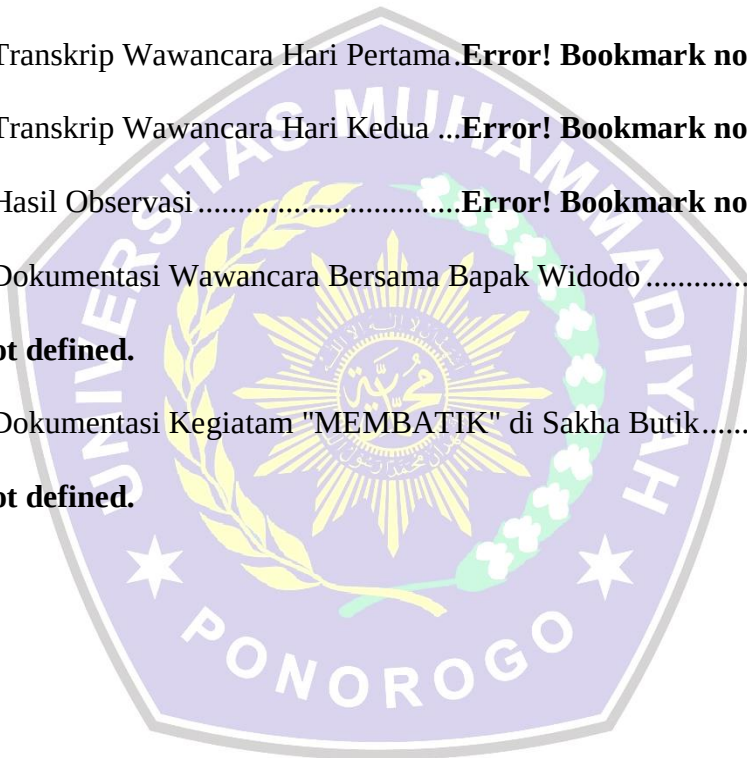
DAFTAR TABEL

Tabel 1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu**Error! Bookmark not defined.**



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Keterangan Plagiasi	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 2	Surat Izin Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 3	Sarana dan Prasarana di Sakha Butik Batik Ponorogo	Error!
	Bookmark not defined.	
Lampiran 4	Screenshot Penjualan pada saat Live Tiktok.....	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 5	Transkrip Wawancara Hari Pertama.....	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 6	Transkrip Wawancara Hari Kedua	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 7	Hasil Observasi	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 8	Dokumentasi Wawancara Bersama Bapak Widodo	Error!
	Bookmark not defined.	
Lampiran 9	Dokumentasi Kegiatan "MEMBATIK" di Sakha Butik.....	Error!
	Bookmark not defined.	



ABSTRAK

Salsa Al Madani, 2026. *Analisis Strategi Pemasaran Syariah Pada Usaha Batik Dalam Meningkatkan Penjualan Online (Studi Kasus di Sakha Butik Batik Ponorogo), Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Pembimbing Fatkhur Rahman Albanjari, M.E., dan Nugraheni Fitroh Rezqi Syakarna, M.E.*

Kata Kunci : Strategi Pemasaran Syariah, Usaha Batik, Penjualan Online.

Penelitian ini bertujuan untuk; *Pertama*, untuk mendeskripsikan implementasi strategi pemasaran syariah (7P) pada usaha batik dalam meningkatkan penjualan online di Sakha Butik Batik Ponorogo dan *Kedua*, untuk menganalisis penerapan strategi pemasaran syariah (7P) tersebut dapat berkontribusi terhadap peningkatan penjualan online. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus tunggal. Informan kunci dalam penelitian ini adalah Bapak Widodo, selaku pemilik Sakha Butik Batik Ponorogo. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pemilik, observasi partisipatif pada aktivitas pemasaran digital, dan dokumentasi berupa foto produk, foto lokasi penelitian, serta catatan lapangan (field note). Analisis data menggunakan model Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Uji keabsahan data dilakukan melalui triangulasi teknik dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan kredibilitas data.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi strategi pemasaran syariah (7P) di Sakha Butik Batik Ponorogo telah mencerminkan karakteristik pemasaran syariah, yaitu *rabbaniyah*, *akhlaqiyyah*, *waqi'iyah*, dan *insaniyyah*. Hal ini diwujudkan melalui produk yang halal *thayyiban*, harga yang adil *'adl* tanpa *ghabn*, promosi yang *sidq* dan bebas *khid'ah*, distribusi yang menghindari *gharar*, pelayanan akhlaqul karimah, proses transaksi transparan, serta bukti fisik yang autentik. Berdasarkan persepsi Bapak Widodo selaku pemilik, bahwa penerapan strategi tersebut dipersepsikan dapat berkontribusi terhadap peningkatan penjualan online melalui terbangunnya kepercayaan konsumen, perluasan pasar hingga luar Ponorogo seperti Gresik dan Kalimantan, dan efisiensi operasional. Penelitian ini merekomendasikan bagi pelaku UMKM batik untuk mengintegrasikan nilai-nilai pemasaran syariah guna mengoptimalkan penjualan digital di era ekonomi Islam, serta mendorong inovasi berkelanjutan.

ABSTRACT

Salsa Al Madani, 2026. *Analysis of Sharia Marketing Strategies in Batik Businesses to Increase Online Sales (Case Study at Sakha Batik Boutique, Ponorogo), Thesis, Sharia Economics Study Program, Faculty of Islamic Studies, Muhammadiyah University of Ponorogo, Supervisors: Fatkhur Rahman Albanjari, M.E., and Nugraheni Fitroh Rezqi Syakarna, M.E.*

Keywords: Sharia Marketing Strategy, Batik Business, Online Sales.

This study aims to: First, describe the implementation of Sharia marketing strategies (7Ps) in batik businesses to increase online sales at Sakha Batik Boutique, Ponorogo, and Second, analyze how the implementation of these Sharia marketing strategies (7Ps) can contribute to increased online sales. This study uses a qualitative approach with a single case study. The key informant in this study is Mr. Widodo, the owner of Sakha Batik Boutique, Ponorogo. Data collection methods included in-depth interviews with the owner, participant observation of digital marketing activities, and documentation in the form of product photos, social media screenshots, and transaction records. Data analysis employed the Miles and Huberman model, which includes data reduction, data presentation, and conclusion drawing. Data validity was tested through technical triangulation by comparing the results of interviews, observations, and documentation to ensure data credibility.

The results of this study indicate that the implementation of the Sharia marketing strategy (7Ps) at Sakha Butik Batik Ponorogo reflects the characteristics of Sharia marketing: rabbaniyah (religious), akhlaqiyyah (moral), waqi'iyah (intelligible), and insaniyyah (inheritance). This is realized through halal and thayyiban products, fair and just prices without ghabn (unlawful), promotions that are sidq (sound and khid'ah-free), distribution that avoids gharar (unlawful), service that is akhlaqul karimah (good character), transparent transaction processes, and authentic physical evidence. Based on Mr. Widodo's perception, the owner believes that implementing this strategy can contribute to increased online sales by building consumer trust, expanding the market beyond Ponorogo to Gresik and Kalimantan, and increasing operational efficiency. This study recommends that batik MSMEs integrate Sharia marketing values to optimize digital sales in the Islamic economic era and encourage sustainable innovation.