

**STRATEGI *MARKETING MIX* SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT DAYA SURYA
SEJAHTERA PONOROGO**



SKRIPSI

Diajukan kepada:

Fakultas Agama Islam

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Oleh:

Fatasya Aulya
NIM : 22170098

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

2026

**STRATEGI *MARKETING MIX* SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT DAYA SURYA
SEJAHTERA PONOROGO**



SKRIPSI

Diajukan kepada:

Fakultas Agama Islam

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Oleh:

Fathasya Aulya

NIM : (22170098)

Pembimbing:

- 1. Dr. Fatkhur Rohman Albanjari, M.E**
- 2. Mushlih Candrakusuma, M.E.**

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

2026



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jl. Budi Utomo No. 10 Ponorogo 63471 Jawa Timur Indonesia
Telp (0352) 481124, Fax. (0352) 461796, e-mail : akademik@umpo.ac.id Website
: www.umpo.ac.id

LEMBAR PERSETUJUAN DAN MUNAQSAH

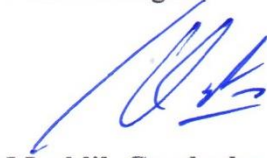
Skripsi oleh Fatasya Aulya ini telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan

Ponorogo, 11 Juni 2026
Pembimbing I



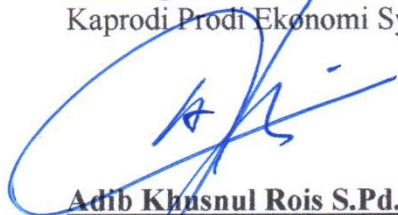
Dr. Fatkhur Rohman Albanjari, S.E., M.E
NIK. 19940710 202403 12

Ponorogo, 11 Juni 2026
Pembimbing II



Mushlih Candrakusuma, M.E.
NIK. 19890920 202303 13

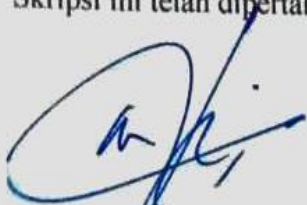
Ponorogo, 11 Juni 2026
Kaprodi Prodi Ekonomi Syariah



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

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

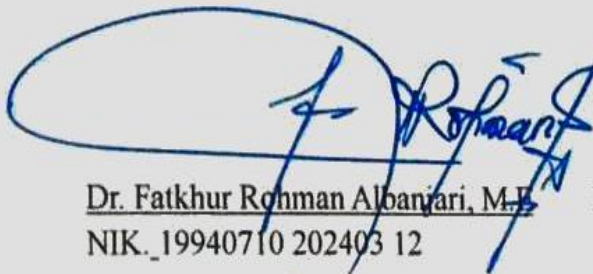
Skripsi ini telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 28 Juli 2026



Adib Khusnul Rois, M.E

Ketua Penguji

NIK. 19980504 202409 13



Dr. Fatkhur Rohman Albajari, M.E

Penguji I

NIK. 19940710 202403 12



Mushlih Candrakusuma, M.E.

Penguji II

NIK. 19890920 202303 13

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Agama Islam

Universitas Muhammadiyah Ponorogo



Dr. Katni, M.Pd.I

NIK. 1983 0515 2009 0214

Mengetahui,

Kepala Program Studi

Ekonomi Syariah

Fakultas Agama Islam

Universitas Muhammadiyah Ponorogo



Adib Khusnul Rois, M.E

NIK. 19980504 202409 13



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jl. Budi Utomo No. 10 Ponorogo 63471 Jawa Timur Indonesia
Telp (0352) 481124, Fax. (0352) 461796, e-mail : akademik@umpo.ac.id Website
www.umpo.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Fatasya Aulya
2. NIM : 22170098
3. Program Studi : Ekonomi Syariah
4. Judul Skripsi : Strategi *Marketing Mix* Syariah Dalam Meningkatkan Penjualan Di Pt Daya Surya Sejahtera Ponorogo
5. Pembimbing I : Dr. Fatkhur Rohman Albanjari, M.E
6. Pembimbing II : Mushlih Candrakusuma, M.E.
7. Daftar Konsultasi :

Tanggal	Paraf Pembimbing		Keterangan
	I	II	
21 Juli 2025			Pengajuan Proposal
23 September 2025			Pengesahan Proposal
21 Oktober 2025			Pengajuan Bab I, II, III
03 November 2025			Revisi Bab I, II, III
2 Desember 2025			Pengesahan Bab I, II, III
25 Desember 2025			Bimbingan Pedoman Wawancara
20 Januari 2026			Pengajuan Bab IV
11 April 2026			Pengajuan Bab IV, V
10 Juni 2026			Revisi Bab IV, V
11 Juni 2026			Pengesahan Bab IV, V
11 Juni 2026			ACC Pembimbing I
11 Juni 2026			ACC Pembimbing II

Pembimbing I

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

Pembimbing II

Mushlih Candrakusuma, M.E.
NIK. 19890920 202303 13



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jl. Budi Utomo No. 10 Ponorogo 63471 Jawa Timur Indonesia
Telp (0352) 481124, Fax. (0352) 461796, e-mail : akademik@umpo.ac.id Website
: www.umpo.ac.id

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Fatasya Aulya
NIM : 22170098
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa "Skripsi" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo, dengan Judul:

Strategi *Marketing Mix* Syariah Dalam Meningkatkan Penjualan Di Pt Daya Surya Sejahtera Ponorogo.

Adalah hasil karya Saya sendiri, bukan "duplikasi" karya orang lain. Selanjutnya apabila dikemudian hari ada "klaim" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo, tetapi menjadi tanggungjawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Ponorogo, 22 Juni 2026

Hormat Saya,

Fatasya Aulya

MOTTO

“sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

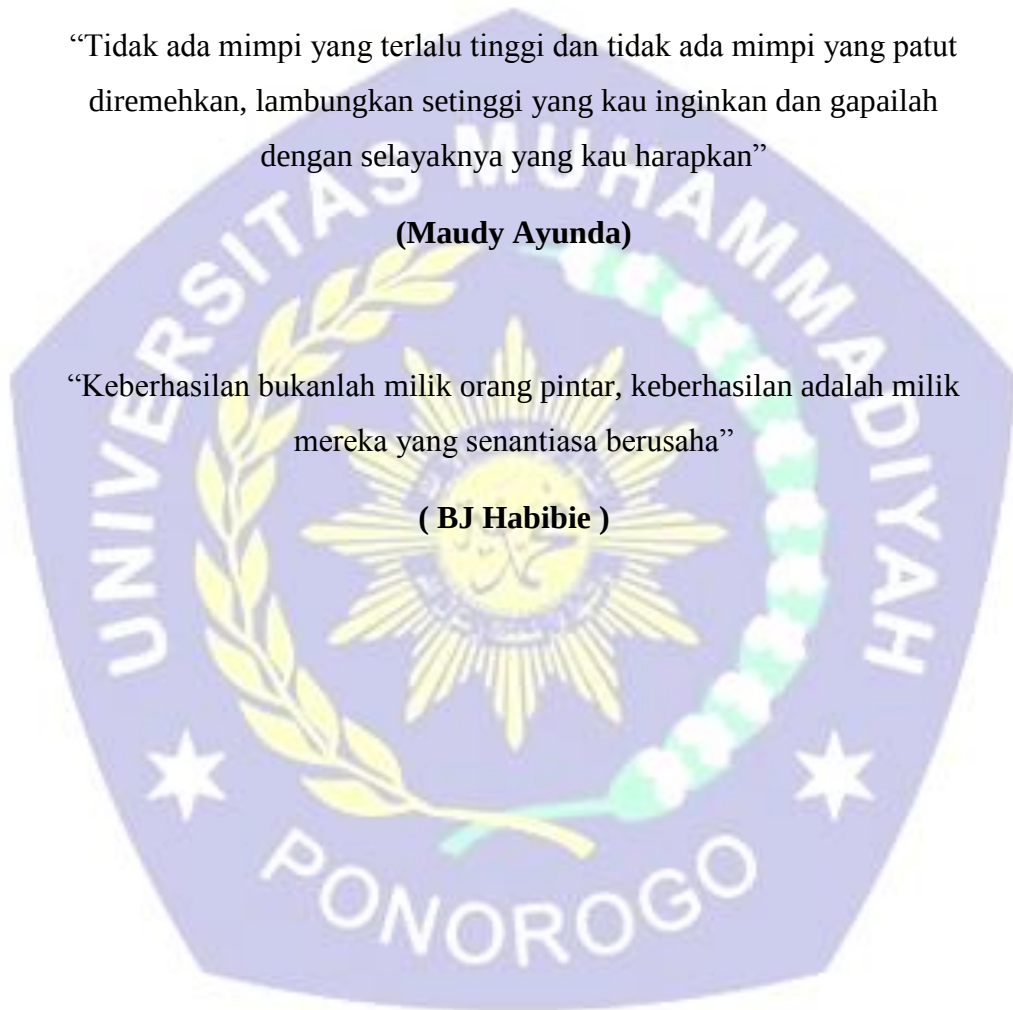
(QS. Al Insyirah: 6)

“Tidak ada mimpi yang terlalu tinggi dan tidak ada mimpi yang patut diremehkan, lambungkan setinggi yang kau inginkan dan gapailah dengan selayaknya yang kau harapkan”

(Maudy Ayunda)

“Keberhasilan bukanlah milik orang pintar, keberhasilan adalah milik mereka yang senantiasa berusaha”

(BJ Habibie)



PERSEMBAHAN

Di antara seluruh halaman dalam skripsi ini, lembar persembahan adalah halaman yang paling bermakna, karena di sinilah penulis menitipkan rasa terima kasih yang tidak mampu di terucap oleh kata-kata. Bismillahirrahmanirrahim, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kepada pemilik mutlak dari seluruh zat dan alam semesta, yang menguasai, mengatur, dan berkuasa atas segala sesuatu. Allah SWT, Sang Maha Pemilik Segalanya. Terimakasih sudah menjadi satu-satunya tempat pulang yang saya tuju saat merasakan bingung tidak tau arah, terimakasih karena engkau tidak pernah menghilang dan mendengarkan keluhan dari hamba kecilmu ini.
2. Tidak lupa yang istimewa bagi saya, ucapan rasa hormat dan terimakasih yang setulus-tulusnya untuk beliau yang berperan besar dalam hidup saya, sekaligus yang menjadi pilar untuk saya di dunia ini: Bapak Narno dan Ibu Anis Farida. Terimakasih atas segala perjuangan, pengorbanan, dan doa yang tidak pernah engkau putus untuk anak-anakmu. Berkat ketulusan dan kerja keras kalian, saya bisa menyelesaikan skripsi ini dan meraih gelar Sarjana Ekonomi itu. Walaupun Bapak dan juga Ibu tidak sempat untuk merasakan kuliah, tapi kini salah satu anakmu telah berhasil engkau sarjanakan. Semoga Allah SWT memberikan usia panjang dan keberkahan untuk kalian, agar saya mempunyai waktu untuk mengabdikan dan membalas semua kasih sayang dan pengorbanan yang telah kalian curahkan sepanjang hidup saya.
3. Kepada saudaraku yang tak kalah penting kehadirannya, Mukhlis Abdillah Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis. Telah mendukung, menghibur, mendengarkan keluh kesah, dan mengajarkan arti kesabaran.
4. Teruntuk Adikku, Rahma Putri Sabilla, terima kasih telah memberikan semangat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Semoga kelak kamu bisa melangkah lebih jauh dari penulisan semoga semua harapan dapat segera tercapai.

5. Teman – teman penulis seprodi yang tidak bisa disebutkan satu per satu namanya yang telah kebersamai suka duka, dan terimakasih karena juga berpartisipasi dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Kepada seseorang yang juga tidak bisa disebut namanya, yang sudah menemani penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini, dengan hati yang tulus penulis mengucapkan rasa terimakasih atas motivasi, dukungan, dan tenaga yang diberikan. Terimakasih juga karena telah kebersamai penulis hingga penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini. Semoga harapan baik yang sudah direncanakan bisa terwujud di kemudian hari.
7. Kepada seluruh karyawan PT Daya Surya Sejahtera, atas kerjasama dan bantuannya dalam proses pengumpulan data dan doanya untuk kelancaran penyusunan skripsi.
8. **Terakhir** kepada sosok jiwa yang berkepala batu, wanita sederhana bermimpi selangit **Fatasya Aulya** Terima kasih telah bekerja keras dan bertahan sejauh ini. Untuk setiap malam yang dihabiskan dalam kelelahan, setiap pagi yang disambut dengan kekhawatiran, namun tetap dijalani dan berhasil dilalui. terima kasih kepada hati yang tetap ikhlas, meski banyak hal yang terjadi di luar prediksi, terima kasih kepada jiwa yang tetap kuat, meski berkali-kali hampir menyerah karena kondisi. Terima kasih kepada raga yang terus melangkah, meski lelah menghadapi tekanan tapi tetap diperjuangkan. Teruslah belajar dan mensyukuri nikmat yang tuhan berikan. Dan ribuan terimakasih diucapkan. kepada diri sendiri karna sudah mampu mempertanggung jawabkan semua kepercayaan yang sudah diberikan termasuk menyelesaikan skripsi ini sampai selesai dengan jerih payah sendiri.

Kata Pengantar

Alhamdulillah rabbil 'alamin, segala puji hanya milik Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan proposal skripsi ini dengan judul “Strategi *Marketing Mix* Syariah Dalam Meningkatkan Penjualan Di PT Daya Surya Sejahtera Ponorogo”. Proposal ini saya susun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo. Penyusunan proposal ini tentu tidak lepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Rido Kurnianto, M.Ag, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo, yang telah memberikan dukungan dan fasilitas yang sangat membantu dalam kelancaran studi saya.
2. Bapak Dr. Katni, M.Pd.I selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo, atas segala perhatian dan motivasi yang diberikan selama masa studi.
3. Bapak Adib Khusnul Rois S.Pd.I., M.E. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Ponorogo, yang telah memberikan arahan dan bimbingan yang sangat bermanfaat dalam penyusunan proposal ini.
4. Dr. Fatkhur Rohman Albanjari, M.E selaku dosen pembimbing pertama, yang dengan sabar membimbing dan memberikan arahan yang sangat membantu dalam penyusunan proposal skripsi ini.
5. Mushlih Candrakusuma, M.E. selaku dosen pembimbing kedua, yang telah memberikan banyak wawasan dan bimbingan yang sangat berarti dalam penyusunan proposal ini.
6. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo, yang telah memberikan ilmu, bimbingan, serta motivasi yang sangat mendukung saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Selain itu, saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu, namun telah memberikan dukungan, doa, dan motivasi yang sangat berarti bagi saya dalam proses penyusunan proposal ini. Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan mereka dengan pahala yang berlipat ganda.

Saya berharap proposal ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang perilaku konsumen dan ekonomi syariah.

Ponorogo, 22 Juni 2026



FATASYA AULYA
NIM : (22170098)



ABSTRAK

Aulya, Fatasya. 2026. STRATEGI MARKETING MIX SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT DAYA SURYA SEJAHTERA PONOROGO. Skripsi Program Ekonomis Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Ponorogo. pembimbing (1) Dr. Fatkhur Rohman Albanjari, M.E Pembimbing (2) Mushlih Candrakusuma, M.E.

Kata kunci: *marketing mix syariah, kinerja penjualan, ritel syariah, kepuasan pelanggan.*

Studi ini bertujuan untuk menganalisis penerapan strategi *marketing mix* syariah dalam meningkatkan kinerja penjualan pada PT Daya Surya Sejahtera Ponorogo. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada pentingnya penerapan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan pemasaran guna menciptakan kepercayaan, kepuasan, dan loyalitas pelanggan yang berdampak pada peningkatan penjualan. Strategi *marketing mix* syariah yang dikaji meliputi tujuh unsur (7P), yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*), proses (*process*), dan bukti fisik (*physical evidence*). Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Informan penelitian dipilih secara purposive dan dikembangkan dengan teknik *snowball sampling*. Analisis data dilakukan menggunakan model Miles, Huberman, dan Saldana yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Daya Surya Sejahtera Ponorogo telah menerapkan strategi *marketing mix* syariah secara konsisten dalam kegiatan operasionalnya. Penerapan tersebut tercermin dalam penyediaan produk halal, penetapan harga yang adil dan transparan, lokasi yang strategis, promosi yang jujur, pelayanan yang ramah, proses transaksi yang cepat dan terbuka, serta kondisi lingkungan usaha yang nyaman. Implementasi strategi ini mampu meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap kinerja penjualan, ditinjau dari peningkatan pendapatan, volume penjualan, pertumbuhan penjualan, dan pangsa pasar.

ABSTRACT

Aulya, Fatasya. 2026. *SHARIA MARKETING MIX STRATEGY IN INCREASING SALES AT PT DAYA SURYA SEJAHTERA PONOROGO.*

Undergraduate Thesis of Sharia Economics Program, Faculty of Islamic Studies, Universitas Muhammadiyah Ponorogo. Advisor (1) Dr. Fatkhur Rohman Albanjari, M.E Advisor (2) Mushlih Candrakusuma, M.E.

Keywords: *Sharia marketing mix, sales performance, Sharia retail, customer satisfaction.*

This study aims to analyze the implementation of the Sharia marketing mix strategy in improving sales performance at PT Daya Surya Sejahtera Ponorogo. The background of this research is based on the importance of applying Sharia principles in marketing activities to create trust, satisfaction, and customer loyalty, which ultimately lead to increased sales. The Sharia marketing mix strategy examined consists of seven elements (7P), namely product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence. This study uses a descriptive qualitative method with a case study approach. Data were collected through in-depth interviews, participatory observation, and documentation. Informants were selected purposively and expanded using the snowball sampling technique. Data analysis was conducted using the Miles, Huberman, and Saldana model, which includes data reduction, data display, and conclusion drawing. The results show that PT Daya Surya Sejahtera Ponorogo has consistently implemented the Sharia marketing mix strategy in its operational activities. This implementation is reflected in the provision of halal products, fair and transparent pricing, strategic location, honest promotion, friendly service, efficient and transparent transaction processes, and a comfortable business environment. The implementation of this strategy increases customer trust and satisfaction, which positively impacts sales performance, as indicated by increased revenue, sales volume, sales growth, and market share.

DAFTAR ISI

COVER	
JUDUL BELAKANG.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN MUNAQSAH.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN.....	iii
BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI.....	iv
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR ISI.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
Konteks Penelitian	1
Fokus Penelitian	5
Tujuan Penelitian.....	5
Manfaat Penelitian	6
Ruang Lingkup Penelitian.....	8
Definisi Istilah	9
Sistematika Penulisan	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
A. Hasil Penelitian Terdahulu	12
B. Kajian Teori.....	16
1. Strategi <i>Marketing Mix</i> (7P).....	16
2. Indikator <i>Marketing Mix</i> Syariah	18
a. Total Pendapatan	19
b. Volume penjualan	19

c. Pertumbuhan penjualan	19
d. Pangsa pasar	19
3. Konsep Pemasaran Syariah	20
4. Prinsip-prinsip Pemasaran syariah	21
a. Kehalalan produk dan proses produksi	21
b. Transparansi Dan kejujuran dalam komunikasi	21
c. Tidak mengandung unsur <i>Gharar, Riba, dan Maysir</i>	21
d. Pelayanan dengan akhlak islami	22
e. Keadilan dan Tidak Merugikan Konsumen	23
5. Faktor keberhasilan pemasaran syariah	23
C. Kerangka Berfikir Penelitian	24
BAB III METODE PENELITIAN	26
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	26
B. Kehadiran Peneliti di Lapangan	28
C. Lokasi Penelitian	29
D. Sumber Data	29
1. Jenis dan Karakteristik Data	30
2. Subjek dan Informan Penelitian	30
3. Teknik Penjaringan Data	30
E. Teknik Pengumpulan Data	31
1. Wawancara	31
2. Observasi	32
3. Dokumentasi	33
F. Teknik Analisis Data	33
G. Pengecekan Keabsahan Data	35
H. Tahap-Tahap Penelitian	35
1. Tahapan Persiapan Awal	35
2. Tahapan Lapangan	35
3. Tahapan Penyelesaian	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
A. Paparan Data Penelitian	37

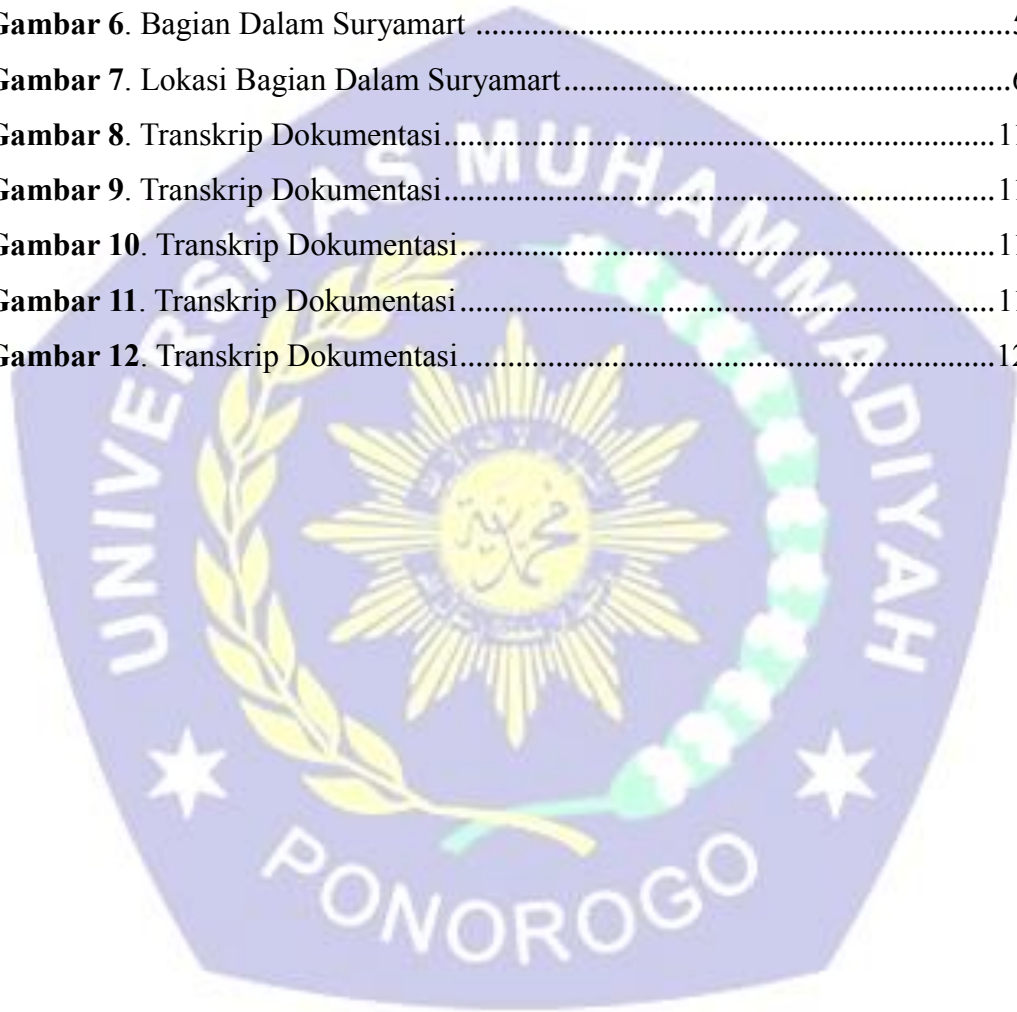
1. Gambaran Umum Perusahaan.....	37
2. Visi dan Misi	39
3. Motto	39
4. Program	40
B. Hasil Penelitian	41
1. Penerapan Strategi <i>Marketing Mix</i> Syariah.....	41
a. Produk (<i>Product</i>)	43
b. Harga (<i>Price</i>)	46
c. Tempat (<i>Place</i>)	48
d. Promosi (<i>Promotion</i>)	51
e. Sumber Daya Manusia (<i>People</i>)	54
f. Proses (<i>Process</i>)	56
g. Bukti Fisik (<i>Physical evidance</i>)	60
2. Dampak Penerapan Strategi <i>Marketing Mix</i> Syariah	63
a. Total Pendapatan	63
b. Volume penjualan.....	65
c. Pertumbuhan penjualan.....	66
d. Pangsa pasar	68
C. PEMBAHASAN	70
1. Penerapan Strategi <i>Marketing Mix</i> Syariah	70
a. Produk (<i>Product</i>)	70
b. Harga (<i>Price</i>)	73
c. Tempat (<i>Place</i>)	76
d. Promosi (<i>Promotion</i>)	79
e. Sumber Daya Manusia (<i>People</i>)	82
f. Proses (<i>Process</i>)	83
g. Bukti Fisik (<i>Physical evidance</i>)	85
2. Dampak Penerapan Strategi <i>Marketing Mix</i> Syariah.....	87
a. Total Pendapatan	87
b. Volume penjualan.....	90
c. Pertumbuhan penjualan.....	92

d. Pangsa pasar	93
BAB V KESIMPULANN DAN SARAN	95
A. KESIMPULAN	95
B. SARAN	97
C. PENUTUP	100
DAFTAR PUSTAKA.....	101



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Berpikir Peneitian.....	25
Gambar 2. Lokasi Pt Daya Surya Sejahtera Ponorogo	37
Gambar 3. Motto Suryamart	40
Gambar 4. Lokasi Pt Daya Surya Sejahtera Ponorogo	48
Gambar 5. Media Social Surya Mart Ponorogo	53
Gambar 6. Bagian Dalam Suryamart	55
Gambar 7. Lokasi Bagian Dalam Suryamart.....	60
Gambar 8. Transkrip Dokumentasi.....	116
Gambar 9. Transkrip Dokumentasi.....	117
Gambar 10. Transkrip Dokumentasi.....	118
Gambar 11. Transkrip Dokumentasi.....	119
Gambar 12. Transkrip Dokumentasi.....	120



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Penelitian.....	105
Lampiran 2 Surat Keterangan Plagiasi.....	106
Lampiran 3 Transkrip Wawancara	107
Lampiran 5 Transkrip Dokumentasi.....	115
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup.....	121

