

SKRIPSI

ANALISIS PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KEUNTUNGAN (STUDI KASUS PADA WARUNG KOPI DI SAMAHANI)



Disusun Oleh:

**SITI BALQIS
NIM. 170602205**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
2023 M / 1444 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Siti Balqis

NIM : 170602205

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

A R - R A N I R Y

Banda Aceh, 15 Juli 2023

Yang Menyatakan



FEBAKX689467920

(Siti Balqis)

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

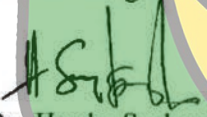
Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Syariah dalam Meningkatkan Keuntungan (Studi Kasus Pada Warung Kopi di Samahani)

Disusun Oleh:

Siti Balqis
NIM: 170602205

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam Penyelesaian Studi pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,


Dr. Hendra Syahputra
NIP: 19610242009011005

Pembimbing II,


Seri Murni, SE., M. Si., Ak
NIP: 197210112012112001

Mengetahui

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah,


Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP: 197103172008012007

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI
Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan
Keuntungan
(Studi Kasus Pada Warung Kopi Di Samahani)

Siti Balqis

NIM: 170602205

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) dalam Bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal: Jum'at, 21 Juli 2023
3 Muharram 1444 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua

Ayumiati, S. E., M. Si
NIP. 197806152009122002

Sekretaris

Seri Murni, S. E., M. Si., Ak
NIP. 197210112014112001

Penguji I

Muhammad Arifin, Ph. D
NIP. 197410152006041002

Penguji II

Jahlah, S. H.I., M. Ag
NIP. 2008068803

A R - R A N I R Y

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh,

Dr. Hafas Furgani, M.Ec
NIP. 198006252009011009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Siti Balqis
NIM : 170602205
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
E-mail : 170602205@student.ar-raniry.ac.id

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

☐ Tugas Akhir ☐ KKU ☐ Skripsi (tulis jenis karya)

ilmiah) yang berjudul (tulis judul karya ilmiah yang lengkap):

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh
Pada tanggal : 20 Desember 2023

Penulis
Siti Balqis
Mengetahui
Pembimbing I
Ayumiati, S. E., M. Si
NIP. 197806152009122002

Pembimbing II
Seri Murni, S. E., M. Si., Ak
NIP. 197210112014112001

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur *Alhamdulillah* penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Syariah dalam Meningkatkan Keuntungan (Studi Kasus Pada Warung Kopi Di Samahani)”**. Shalawat beriring salam tak lupa pula penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga dan para sahabatnya yang telah memberikan contoh suri teladan dalam kehidupan manusia yang membawa kita dari alam kebodohan kepada alam yang berilmu pengetahuan. Skripsi ini merupakan salah satu syarat menyelesaikan pendidikan sarjana (S1) pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kesalahan dan kesulitan, namun berkat bantuan dari berbagai pihak *Alhamdulillah* penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagaimana mestinya. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nilam Sari, M.Ag dan Ayumiati, S.E., M.Si selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah.

3. Hafiizh Maulana, S.P., S.H.I., ME selaku dosen perwakilan Prodi Ekonomi Syariah di Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Dr. Hendra Syahputra selaku pembimbing I dan Seri Murni, SE., M. Si, Ak selaku pembimbing II yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu serta tak bosan-bosannya memberi arahan dan nasehat kepada penulis demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Hafiizh Maulana, S.P., S.H.I., ME selaku Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Program Studi Ekonomi Syariah. Seluruh staf dan dosen-dosen yang mengajar pada Program Studi Ekonomi Syariah, terima kasih atas ilmu yang engkau berikan kepada penulis.
6. Pihak Warung Kopi Samahani yang telah mengizinkan dan bekerjasama sehingga penulis dapat melakukan penelitian dengan mudah.
7. Kedua orang tua yaitu ayah Muslim, Amd dan ibu Nurlaili, ST yang terhormat yang telah mendidik, memberikan bimbingan hidup, memberikan dukungan ketika penulis putus asa, yang selalu menyemangati dan menyayangi serta do'a yang tiada henti kepada penulis.
8. Kepada suami Arighie Ryan Carlos, ST dan anak Alisha Athaya Medina yang senantiasa menemani dan berjuang bersama untuk menyelesaikan pendidikan ini.

9. Teman-teman Grup Bidadari Syurga, Rauzatul Firdha, Desna, Dinda Alisha Febrina, Mita Ajrina, Maisi Tania Putri selalu memberi dukungan dan menyemangati penulis dalam berbagai hal selama perkuliahan.
10. Terima kasih kepada Hanifah Fauzi Lubis yang telah memberikan dukungan serta telah memberikan warna dalam hidup penulis selama menempuh pendidikan pada Program Studi Ekonomi Syariah.
11. Teman-teman seperjuangan yaitu mahasiswa S1 Ekonomi Syariah Leting 2017 sebagai sumber kebahagiaan penulis selama menjalani perkuliahan di kampus.
12. Semua pihak yang telah berjasa dalam membantu penulis menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih untuk semua pihak, semoga mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT dan diharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Aamiin.

Banda Aceh, 12 Juli 2023

Penulis,
Siti Balqis

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri
P dan K Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Z	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
َ	<i>Fathah</i>	A
ِ	<i>Kasrah</i>	I
ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
َ ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
َ و	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haula*

1. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
اَ / اِ يَ	<i>Fatḥah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ يِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ يُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ :*qāla*
رَمَى :*ramā*
قِيلَ :*qīla*
يَقُولُ :*yaqūlu*

2. Ta *Marbutah* (ة) جامعة الرانري

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة)hidup

Ta *marbutah* (ة)yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	: <i>rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl</i>
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ	: <i>al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah</i>
طَلْحَةُ	: <i>Talḥah</i>

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

ABSTRAK

Nama : Siti Balqis
NIM : 170602205
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Syariah dalam Meningkatkan Keuntungan (Studi Kasus Pada Warung Kopi di Samahani)
Pembimbing I : Dr. Hendra Syahputra
Pembimbing II : Seri Murni, SE., M. Si, Ak

Keuntungan penjualan merupakan tolak ukur keberhasilan dari suatu usaha dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh pengusaha. Penelitian dilakukan untuk mengetahui dan melihat penerapan strategi bauran pemasaran syariah dalam meningkatkan keuntungan. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Jumlah informan dalam penelitian ini 4 orang. Analisis data yang dilakukan adalah dengan reduksi data, display data dan verifikasi data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kendala usaha yang dihadapi oleh pengusaha kafe Samahani yaitu jaminan kualitas produk yang baik tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan keuntungan penjualan, dan promosi yang dilakukan tidak efektif. Lemahnya SDM yang tidak bisa beradaptasi dengan perkembangan teknologi khususnya di bidang online marketing. Upaya yang dilakukan oleh para pemilik usaha warung kopi di sekitaran Samahani adalah menerapkan harga yang sehat, menjaga kualitas produk dan menjamin kehalalan produk. Menyediakan sarana ibadah, area lahan parkir yang memadai untuk kosumen dan menyediakan tempat yang bersih dan nyaman untuk kosumen.

Kata Kunci: Pemasaran, Syariah dan Keuntungan

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	i
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN.....	viii
ABSTRAK.....	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
1.5 Sistematika Penelitian.....	9
 BAB II LANDASAN TEORI.....	 10
2.1 Strategi Pemasaran Syariah.....	10
2.1.1 Karakteristik Pemasaran Syariah.....	16
2.2 Produk	17
2.2.1 Atribut Produk.....	18
2.2.2 Klasifikasi Produk.....	20
2.2.3 Indikator Pengukuran Produk	22
2.3 Harga.....	26
2.3.1 Peranan Harga dalam Perekonomian.....	27
2.3.2 Tujuan Penetapan Harga.....	30
2.3.3 Strategi Penetapan Harga.....	31
2.4 Promosi.....	33
2.4.1 Fungsi Promosi.....	34
2.4.2 Tujuan Promosi	34
2.4.3 Indikator Pengukuran Promosi.....	38
2.5 Distribusi.....	39
2.5.1 Faktor-faktor yang mempengaruhi Lokasi.....	40

2.6 Penjualan Produk	42
2.7 Roti Samahani	
Error! Bookmark not defined.	
	Halaman
2.8 Penelitian Terdahulu.....	46
2.9 Kerangka Penelitian.....	48
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	50
3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	50
3.2 Lokasi Penelitian	51
3.3 Subjek Penelitian.....	51
3.4 Sumber Data	51
3.5 Teknik Pengumpulan Data	52
3.6 Analisis Data.....	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	56
4.2 Karakteristik Informan.....	56
4.3 Deskripsi Hasil Penelitian.....	57
4.4 Pembahasan Hasil Penelitian	63
BAB V PENUTUP.....	66
5.1 Kesimpulan	66
5.2 Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA.....	68
DAFTAR LAMPIRAN.....	68

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	46
Tabel 4. 1 Karakteristik Informan dari Wawancara	57



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Tahapan Proses Penetapan Harga	31
Gambar 2. 2 Kerangka Penelitian	49



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Penelitian	72
Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian.....	74



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis yang pesat menuntut setiap pengusaha untuk berusaha meningkatkan kemampuannya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan ini pada dasarnya tidak dapat dipisahkan dari bisnis terkait. Oleh karena itu, perusahaan harus memastikan bahwa kegiatannya tetap berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Setiap bisnis berorientasi untuk mendapatkan keuntungan yang mana keuntungan ini dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis. Pencapaian keberhasilan dari suatu perusahaan dapat ditentukan oleh beberapa faktor produksi seperti tenaga kerja, modal dan keterampilan. Semua hal itu tidak akan dapat dipisahkan dari kegiatan produksi dari perusahaan (Iskandar: 2010).

Modal sangat besar pengaruhnya, karena tanpa modal pekerjaan yang kita lakukan tidak akan lancar. Jadi kalau tidak ada modal sama sekali dalam usaha itu semakin mempersulit pengelolaan usaha, dengan modal kita tahu kita bisa membeli barang usaha atau bahan-bahan yang kita perlukan dalam usaha, barang tersebut menjadi milik kita sendiri, tapi pada akhirnya kami akan jual lagi. Tanpa modal, kita tidak akan memiliki barang dan bahan yang kita miliki untuk pekerjaan bisnis, dan tidak mungkin kita menjual barang dengan mencoba menggunakan

barang yang bukan milik kita. Dalam hal ini, keterampilan sangat penting. Perusahaan hanya mencari kandidat yang memiliki keterampilan yang dibutuhkan. Jika tidak memiliki keterampilan, maka akan sulit untuk mencari pekerjaan dengan cepat, terutama yang sesuai dengan posisi yang dilamar, dan masih banyak kandidat lain yang memiliki keterampilan lebih yang dibutuhkan perusahaan. Keterampilan yang diperoleh di sekolah atau universitas dapat digunakan sebagai panduan nantinya ketika melamar pekerjaan di sebuah perusahaan.

Barang dan jasa adalah produk yang muncul di pasar. Tentu saja, produk tidak muncul dari proses produksi dengan sendirinya. Beberapa dari produk ini dikonsumsi langsung, yang lain diproses lebih lanjut. Produk ini diperoleh dari bahan baku yang telah melalui proses pabrik. Bahan baku sangat penting dalam proses produksi, perusahaan tidak dapat beroperasi tanpa bahan baku.

Dari sudut pandang ekonomi Syariah, aktivitas produksi berhubungan dengan manusia dan merupakan bagian dari aktivitas ekonomi. Produksi adalah kegiatan yang menciptakan kekayaan melalui penggunaan sumber daya alam rakyat. Produksi secara umum didefinisikan sebagai penciptaan maupun penambahan nilai pada suatu produk. Barang dan jasa yang dihasilkan hanya boleh diizinkan dan menguntungkan yakni halal sesuai dengan Syariah. (Turmudi: 2017). Semua tujuan produksi dalam Syariah pada hakekatnya adalah terciptanya kepemimpinan manusia yang

optimal secara menyeluruh untuk mencapai kemakmuran, yang merupakan tujuan akhir dari kegiatan ekonomi dan kehidupan manusia. Falaah adalah kehormatan hidup di dunia maupun di akhirat yang akan memberikan kebahagiaan sejati bagi manusia. Dalam kegiatan produksi, oleh karena itu kami sangat memperhatikan harkat dan martabat manusia, yaitu tentang peningkatan kualitas dan taraf hidup manusia. Dalam semua kegiatan produksi, perhatian yang besar dan utama harus diberikan pada nilai harkat dan martabat manusia, karena setiap kegiatan yang bertentangan dengan harkat dan martabat manusia maka secara otomatis juga bertentangan dengan ajaran Syariah. Maka dari itu, dalam pandangan ekonomi Syariah, kegiatan produksi berkaitan dengan manusia serta keberadaannya dalam kegiatan ekonomi (Arif: 2011).

Umumnya Warung Kopi di daerah Samahani merupakan usaha dagang yang bergerak dibidang makanan dan minuman (kuliner). Warung Kopi pertama kali didirikan pada tahun 1981-sekarang dan terus bertambah di sekitar lokasi Jalan Banda Aceh-Medan Km. 18,5 Pasar Samahani, Aceh Besar. Salah satu hidangan yang difavoritkan yaitu Roti Sele Samahani, selain itu terdapat juga makanan yang menjadi ciri khas di daerah Samahani adalah beuleukat (ketan) yang disajikan memakai selai. Beberapa hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan penghasil Roti Sele Samahani yakni jumlah bahan baku yang tersedia, kondisi bahan baku, tenaga kerja, kondisi mesin beserta peralatan yang berkaitan

dengan proses produksi tersebut. Ini harus dilakukan untuk mencapai tujuan yang direncanakan semula. Untuk roti, kafe ini bekerja sama dengan toko roti lain seperti Abi Bakery di Samahani. Dalam seharinya setiap warung kopi tersebut mampu menghabiskan 2000 bungkus roti dan terus meningkat dihari libur. Khusus selai, umumnya warung kopi tersebut memproduksi sendiri dan tidak diperjual-belikan untuk warung kopi dan pedagang roti lainnya. Rata-rata warung kopi ini dalam sehari produksi selai menghabiskan 80 kg selai dan dihari libur mampu menghabiskan 120 kg selai.

Selain makanannya yang khas, warung kopi di Samahani ini memiliki lokasi yang strategis bila ditempuh dari kota Banda Aceh, tidak tergolong jauh bila niatnya untuk berjalan-jalan dan juga sebagai tempat istirahat bagi para masyarakat yang hendak mudik Banda Aceh-Medan. Juga kapasitas warung kopi tersebut tergolong luas dua sampai empat pintu ruko, dibelakangnya terdapat banyak kedai penunjang lainnya untuk melengkapi waktu istirahat bagi para pengunjung.

Menurut wawancara yang peneliti dapatkan, bahwa roti sele Samahani yang terdapat di sepanjang jalan Samahani berbeda dengan roti sele yang terdapat di warung kopi dan dipinggiran jalan lainnya. Yang menjadi perbedaannya yaitu terutama pada selainya yang lebih kental dan memiliki warna yang gelap, dan juga banyak pengakuan dari para pelanggan mengatakan roti sele itu yang aslinya terdapat di Samahani. Di sepanjang jalan

Samahani Banda Aceh sudah banyak usaha roti sele ini di maka hal ini akan menyebabkan persaingan yang ketat bagi setiap penjual. Diperlukan strategi bagi setiap perusahaan penghasil roti sele yang baik dan tepat agar dapat mempertahankan keberadaan warung kopi di Kecamatan Samahani. Setiap perusahaan harus mengetahui kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi, memanfaatkan peluang yang ada serta mempertahankan kekuatannya. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang diterapkan harus disesuaikan dengan kebutuhan konsumen dan strategi pesaing. Dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan, maka dapat berperan penting dalam keberadaan perusahaan.

Untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal Warung Kopi di Samahani ini memilih strategi pemasaran Syariah. *Pertama*, dengan menyediakan berbagai macam produk makanan yang dibutuhkan oleh masyarakat sekitar atau para pengendara yang sedang beristirahat, memastikan produk makanan dan minuman halal, bersih. Dibandingkan dengan warung kopi yang lainnya, Warung Kopi di Samahani ini Dibandingkan dengan warung kopi lainnya yang ada disekitaran Samahani, warung didaerah ini menawarkan produk yang lebih lengkap sehingga sangat memudahkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan makanan atau minuman ketika beristirahat disana. Di samping itu kualitas produk Warung Kopi di Samahani selalu memberikan kualitas terbaik untuk pelanggannya.

Dari segi harga, harga yang ditawarkan oleh Warung Kopi di Samahani sangat bervariasi dan juga menyesuaikan jenis dan kualitas dari produk makanan dan minuman yang ditawarkan. Harga yang ditawarkan oleh Warung Kopi di Samahani masih dapat terjangkau oleh masyarakat sekitar yang menjadi tujuan pasar utama Warung Kopi di Samahani. Harga jual yang ditawarkan oleh Warung Kopi di Samahani memiliki daya saing harga yang sangat baik. Kemudian dari segi promosi umumnya Warung Kopi di Samahani tak jarang memberikan diskon kepada pelanggannya seperti diwaktu lebaran dan juga akhir tahun. Untuk menarik minat pelanggannya Warung Kopi di Samahani melakukan promosi dengan memajang spanduk serta promosi secara langsung melalui karyawan toko dengan berinteraksi langsung kepada pelanggan. Keberadaan Warung Kopi di Samahani yang sangat strategis dipinggir jalan dan dekat dengan pusat kegiatan masyarakat sekitar sangat mudah dijangkau oleh masyarakat, serta kemudahan akses menuju Warung Kopi di Samahani didukung dengan ramainya lalu lintas juga transportasi umum.

Warung Kopi Samahani terkenal dengan layanan pelanggannya yang ramah. Dengan mengutamakan kepuasan pelanggan, Warung Kopi Samahani lebih melayani kepentingan pelanggannya dan selalu memberikan solusi atas permasalahan pelanggan, seperti: Komplain pelanggan baik ketika ada kerusakan pada pakaian muslim yang dibeli pelanggan, atau ketika pakaian

muslim yang dibeli pelanggan rusak. ditukar jika warna atau ukuran tidak sesuai.

Perlu mengenali struktur dan karakteristik pasar yang akan dihadapi agar memberikan keuntungan untuk perusahaan sehingga dapat bertahan dan punya daya saing. Demikian pula kelemahan dan kekuatan perusahaan sebaiknya dianalisis agar menjadi titik tolak yang kuat bagi perusahaan untuk mengambil keputusan yang efektif dan efisien serta memperkuat posisinya terhadap pesaing lainnya. Menurut laporan keuangan, penjualan warung kopi di Samahani secara umum mengalami penurunan. Oleh karena itu karakteristik pemasaran inilah yang menimbulkan beberapa pertanyaan yang dapat menimbulkan masalah yaitu strategi pemasaran syariah apa yang diterapkan Warung Kopi di Samahani untuk meningkatkan penjualan.

Berdasarkan GAP permasalahan yang telah ditemukan maka yang menjadi judul penelitian ini adalah **“Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Syariah dalam Meningkatkan Keuntungan (Studi Kasus Pada Warung Kopi Di Samahani)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Kendala apasaja yang dihadapi Warung Kopi di Samahani dalam meningkatkan keuntungan yang ditinjau dari pandangan ekonomi Syariah ?

2. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan pada Warung Kopi di Samahani untuk mendapatkan keuntungan yang ditinjau dari pandangan ekonomi Syariah?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan Warung Kopi di Samahani untuk mendapatkan keuntungan ditinjau dari pandangan ekonomi Syariah.
2. Kendala apasaja yang dihadapi usaha Warung Kopi di Samahani dalam meningkatkan keuntungan yang ditinjau dari pandangan ekonomi Syariah.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Sebagai bahan informasi kepada pihak perusahaan untuk bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dari suatu kebijakan.
2. Untuk penulis sebagai wadah dalam mengembangkan dan menerapkan ilmu dan teorru yang telah diperoleh selama masa perkuliahan dan sebagai syarat untuk mendapatkan gelar sarjana.
3. Sebagai bahan acuan yang berguna untuk penelitian lebih lanjut.

1.5 Sistematika Penelitian

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini secara detail menguraikan tentang GAP penelitian, rumusan permasalahan, tujuan dilakukannya penelitian ini serta manfaat yang didapatkan dari dilakukannya penelitian ini.

BAB II: LANDASAN TEORI

Di Bab ini akan membahas teori yang bersangkutan dengan judul penelitian, penelitian terhadulu yang terkait dengan penelitian ini serta kerangka penelitian ini.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan metodologi yaitu metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV: HASIL PENELITIAN

Pada bab ini penulis menjabarkan dan membahas secara detail terkait dengan hasil penelitian.

BAB V: PENUTUP

Berisi *conclusion* dan *suggestion* dari penelitian yang dilakukan.

