

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
OMSET PENJUALAN PADA MEBEL CV SUMBER REJEKI JAYA  
DESA TEKEN GLAGAHAN KECAMATAN LOCERET  
KABUPATEN NGANJUK DITINJAU DARI *MARKETING SYARIAH***

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

**MEISELA ADITIWIK SAPUTRI**

**934108919**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
OMSET PENJUALAN PADA MEBEL CV SUMBER REJEKI JAYA  
DESA TEKEN GLAGAHAN KECAMATAN LOCERET  
KABUPATEN NGANJUK DITINJAU DARI *MARKETING SYARIAH***

MEISELA ADITIWIK SAPUTRI

NIM. 934108919

**Disetujui Oleh:**

Pembimbing I



**Dr. Andriani, SE, MM**  
NIP. 19730113 200312 2 001

Pembimbing II



**Moch. Zainudin, MEI**  
NIDN. 2130108301

## NOTA DINAS

Kediri, 31 Mei 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo  
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing  
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : MEISELA ADITIWIK SAPUTRI  
NIM : 934108919  
Judul : STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
OMSET PENJUALAN PADA MEBEL CV SUMBER  
REJEKI JAYA DESA TEKEN GLAGAHAN  
KECAMATAN LOCERET KABUPATEN NGANJUK  
DITINJAU DARI *MARKETING SYARIAH*

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami  
berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai  
kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya,  
dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami  
ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



**Dr. Andriani, SE, MM**  
NIP. 19730113 200312 2 001

Pembimbing II



**Moch. Zainudin, MEI**  
NIDN. 2130108301

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 11 Juli 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo  
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing  
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : MEISELA ADITIWIK SAPUTRI

NIM : 934108919

Judul : STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
OMSET PENJUALAN PADA MEBEL CV SUMBER  
REJEKI JAYA DESA TEKEN GLAGAHAN  
KECAMATAN LOCERET KABUPATEN NGANJUK  
DITINJAU DARI *MARKETING SYARIAH*

Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan  
beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang  
Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 10 Juli 2023 kami  
dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami  
ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



**Dr. Andriani, SE, MM**  
NIP. 19730113 200312 2 001

Pembimbing II



**Moch. Zainudin, MEI**  
NIDN. 2130108301

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
OMSET PENJUALAN PADA MEBEL CV SUMBER REJEKI JAYA  
DESA TEKEN GLAGAHAN KECAMATAN LOCERET  
KABUPATEN NGANJUK DITINJAU DARI *MARKETING SYARIAH***

**MEISELA ADITIWIK SAPUTRI**

**NIM. 934108919**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 10 Juli 2023

Tim Penguji:

1. Penguji Utama

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI  
NIP. 19760708 200604 1 004

(  )

2. Penguji I

Moch. Zainudin, MEI  
NIDN. 2130108301

(  )

3. Penguji II

Sri Hariyanti, SHI, MM  
NIP. 19851003 201903 2 006

(  )

Kediri, 10 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlihah, M.HI  
NIP 19750101 199803 1002

## HALAMAN MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّٰدِقِينَ

*“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah, dan bersamalah kamu dengan orang-orang yang benar”*

**(QS At-Taubah Ayat 119)**

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji Syukur kehadirat Allah SWT, Tuhan pemilik jiwa dan semesta alam. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini, penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya Bapak Sumarlan (Alm.) dan Ibu Damini yang telah mendampingi dengan segala do'a dan dukungan baik materi maupun non materi sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Nenek saya tercinta Ibu Warinem yang sudah memberikan *support* dan mendoakan agar skripsi ini lekas selesai, terima kasih banyak.
3. Kepada Dosen pembimbingku Ibu Dr. Andriani, SE, MM dan Bapak Moch. Zainudin, MEI yang selalu memberikan arahan untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Keluarga besar dan sahabat-sahabatku Prodi Ekonomi Syariah angkatan 2019 saya ucapkan terimakasih, karena telah menemani dan memberikan dukungan, semangat, serta do'a supaya saya cepat lulus
5. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan secara rinci yang telah turut memberikan bantuan baik langsung maupun tidak langsung kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

## ABSTRAK

MEISELA ADITIWI SAPUTRI, Dosen Pembimbing Dr. Andriani, SE, MM dan Moch. Zainudin, MEL. *Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Mebel CV Sumber Rejeki Jaya Desa Teken Glagahan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk Ditinjau Dari Marketing Syariah*. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, 2023

Kata Kunci: Strategi Promosi, Omset Penjualan, *Marketing Syariah*

Perkembangan bisnis yang semakin pesat hingga sekarang ini telah menciptakan kompetisi yang ada, antara perusahaan semakin ketat. Banyak perusahaan yang melakukan berbagai cara agar produk yang dipasarkan dapat diminati oleh masyarakat luas. Cara tersebut adalah strategi promosi yang memuat alat-alat seperti periklanan, hubungan masyarakat dan publisitas, promosi penjualan, dan penjualan pribadi. Tujuan utama dari strategi promosi adalah untuk memperkenalkan produk, mempengaruhi, dan meyakinkan calon pelanggan agar dapat menciptakan permintaan dari produk yang dihasilkan, sehingga perusahaan dapat mengalami peningkatan penjualan. Mebel CV Sumber Rejeki Jaya adalah usaha di bidang produksi dan penjualan berbagai jenis kayu dan mebel (*furniture*) sejak tahun 2009. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi promosi dalam meningkatkan omset penjualan ditinjau dari *marketing syariah* pada mebel CV Sumber Rejeki Jaya Desa Teken Glagahan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk.

Pendekatan yang digunakan penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Dalam meningkatkan omset penjualannya mebel CV Sumber Rejeki Jaya menggunakan strategi promosi yaitu melalui sosial media yaitu *facebook* dan *whatsapp*, hubungan masyarakat dan publisitas yaitu kerjasama dengan pekerja bangunan dan tukang, promosi penjualan dengan pemberian diskon, dan penjualan pribadi dengan membuka toko *offline*. Adanya strategi promosi yang dilakukan tersebut memberikan dampak positif bagi mebel CV Sumber Rejeki Jaya yaitu meningkatnya omset penjualan, hal ini dapat dilihat berdasarkan data penjualan dari tahun 2021-2022 sejumlah 14,81%. Peningkatan omset penjualan tersebut tidak terlepas dari cara berpromosi yang digunakan, yaitu berpegang pada karakteristik maupun akhlak yang ada dalam prinsip *marketing syariah* yaitu *Shiddiq, Amanah, Tabligh, dan Fathanah*. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan menerapkan promosi yang jujur dan tidak membohongi, produk dijelaskan dengan baik, ketepatan pengiriman barang pesanan dilakukan sesuai janji atau kesepakatan bersama, tidak adanya unsur paksaan, pelayanan dilakukan dengan baik serta memperhatikan etika, dan menyampaikan produk dengan jujur semisal adanya kecacatan barang langsung di sampaikan.



## KATA PENGANTAR



Segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan taufik, hidayah, dan inayah-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Mebel CV Sumber Rejeki Jaya Desa Teken Glagahan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk Ditinjau Dari *Marketing Syariah*” dengan lancar. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi agung Muhammad SAW yang telah memberikan petunjuk kepada jalan yang diridhoi oleh Allah SWT dengan ajaran yang dibawanya, yaitu ajaran agama Islam. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi Syariah.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M. Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. Imam Annas Mushlihin, M. HI. selaku Ketua Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
3. Ibu Dr. Andriani, SE, MM selaku dosen pembimbing I, dan Bapak Moch. Zainudin, MEI selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan banyak bimbingan, arahan, motivasi serta meluangkan waktunya hingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak dan Ibu dosen beserta staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

5. Bapak M. Hardi selaku Direktur/Pemilik Mebel CV Sumber Rejeki Jaya yang telah memberikan izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian pada lembaga usaha yang dipimpinnya.
6. Kedua orang tua (Alm. Bapak Sumarlan dan Ibu Damini) dan seluruh keluarga besar yang selalu memberikan doa dan mendukung baik secara moril dan materil sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Sahabatku (Ferinna, Sika, Silvia, Rika, Aulin, Lisa, Intan, Elsa, dan lain-lain) yang tidak dapat penulis sebutkan secara rinci. Terimakasih telah banyak membantu penulis selama berada di kampus IAIN Kediri.
8. Teman-teman mahasiswa angkatan 2019, khususnya prodi Ekonomi Syariah yang telah memberikan bantuan, semangat dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan bagi para pembaca umumnya. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini sampai dengan selesai, kritik dan saran yang membangun tetap peneliti terima demi perbaikan berikutnya.

Kediri, 31 Mei 2023  
Penulis,

Meisela Aditiwik Saputri  
NIM. 934108919

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	9
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10
E. Telaah Pustaka .....	11

<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>17</b>
A. Kajian Strategi Promosi .....	17
1. Pengertian Strategi .....	17
2. Pengertian Promosi.....	17
2. Strategi Promosi .....	19
B. Kajian Penjualan .....	22
1. Pengertian & Tujuan Penjualan.....	22
2. Pengertian Omset Penjualan.....	23
C. Kajian Promosi dan <i>Marketing Syariah</i> .....	24
1. Promosi Dalam Islam .....	24
2. Marketing Syariah .....	25
3. Sifat Yang Harus Dimiliki Marketer Muslim.....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	32
B. Kehadiran Penelitian .....	33
C. Lokasi Penelitian.....	33
D. Sumber Data.....	34
E. Teknik Pengumpulan Data.....	35
F. Teknik Analisis Data.....	37
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	39
H. Tahap-Tahap Penelitian .....	40

<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>42</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	42
B. Paparan Data .....	47
C. Temuan Penelitian.....	62
<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>64</b>
A. Strategi Promosi Mebel CV Sumber Rejeki Jaya Desa Teken Glagahan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk Dalam Meningkatkan Omset Penjualan... ..	64
B. Strategi Promosi Mebel CV Sumber Rejeki Jaya Desa Teken Glagahan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Ditinjau Dari <i>Marketing Syariah</i> .....	71
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>77</b>
A. Kesimpulan .....	77
B. Saran.....	78
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>79</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>83</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>95</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.....	4
Tabel 4 1.....	60

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4 1 (Akun <i>facebook</i> CV Sumber Rejeki Jaya) .....	52
Gambar 4 2 (Status <i>whatsaap</i> CV Sumber Rejeki Jaya).....	52
Gambar 4 3 (Toko CV Sumber Rejeki Jaya) .....	59

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara .....	83
Lampiran 2 Surat Ijin Penelitian .....	86
Lampiran 3 Surat Keterangan Penelitian .....	87
Lampiran 4 Daftar Konsultasi Skripsi Dengan Dosen Pembimbing I.....	88
Lampiran 5 Daftar Konsultasi Skripsi Dengan Dosen Pembimbing II.....	89
Lampiran 6 Dokumentasi .....	90