

MILIK PERPUSTAKAAN
STAIN KEDIRI

KOLEKSI REFERENSI

TIDAK DI PINJAMKAN

PENERAPAN STRATEGI MEMBER CARD DALAM MENARIK MINAT KONSUMEN MELAKUKAN PEMBELIAN

(Studi Kasus di Butik Busana Muslim BALQIS Kampung Dalem Kediri)

SKRIPSI

**Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI)**



Oleh :

MUNTIARA GANI WOROSIWI

9.313.014.11

STAIN / IX / Prps.

No. Klas : 145 / EI - 16 / 005

No Inv : 1631005

Tanggal : 27-9-2016

Sifat : H/P/T/B.

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN SYARI'AH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) KEDIRI**

2016

HALAMAN PERSETUJUAN

PENERAPAN STRATEGI MEMBER CARD DALAM MENARIK MINAT

KONSUMEN MELAKUKAN PEMBELIAN

(Studi Kasus di Butik Busana Muslim BALQIS Kampung Dalem Kediri)

MUNTIARA GANI WOROSIWI

9313.014.11

Dietujui Oleh :

Pembimbing I



Ashfa Fikriyah, MEI
NIP. 197504192000032002

Pembimbing II



Sri Anugerah Natalina, SE.MM
NIP. 197712252009012006

NOTA KONSULTAN

Nomor :

Kediri, 04 Desember 2015

Lamp. : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak ketua Sekolah Tinggi

Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo

Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak ketua untuk membimbing penyelesaian skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama: MUNTIARA GANI WOROSIWI

NIM : 9313.014.11

Judul : PENEAPAN STRATEGI MEMBER CARD DALAM MENARIK MINAT KONSUMEN MELAKUKAN PEMBELAN (Studi Kasus di Butik Busana Muslim Balqis Kampung Dalem Kediri)

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

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam sidang munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan banyak terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Ashfa Fikriyah, MEI

NIP. 197712252009012006

Pembimbing II



Sri Anugrah Natalina, SE.MM

NIP.197504192000032002

NOTA PEMBIMBING

Nomor :

Kediri, 04 Maret 2016

Lamp. : 4 (Lembar) berkas

Hal : Pengesahan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi

Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo

Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama: Muntiara Gani Worosiwi

NIM : 9313.014.11

Judul : **PENERAPAN STRATEGI *MEMBER CARD* DALAM MENARIK MINAT KONSUMEN MELAKUKAN PEMBELIAN (Studi Kasus di Butik Busana Muslim BALQIS Kampung Dalem Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam siding munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 23 Februari 2016 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian, agar maklum adanya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.


Pembimbing I



Ashfa Fikriyah, MEI

NIP. 197504192000032002

Pembimbing II



Sri Anugrah Natalina, SE., MM

NIP. 197712252009012006

**PENERAPAN STRATEGI *MEMBER CARD* DALAM MENARIK MINAT
KONSUMEN MELAKUKAN PEMBELIAN**

(Studi Kasus di Butik Busana Muslim BALQIS Kampung Dalem Kediri)

MUNTIARA GANI WOROSIWI

9313.014.11

Telah Diujikan di Depan Sidang Munaqosah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
Kediri pada Tanggal 23 Februari 2016

Tim Penguji

1. Penguji Utama
Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE., MM
NIP. 197712152005012002
2. Penguji I
Ashfa Fikriyah, MEI
NIP. 19750419 200003 2002
3. Penguji II
Sri Anugrah Natalina, SE., MM
NIP. 197712252009012006


(.....)


(.....)


(.....)

Kediri, 04 Maret 2016

Ketua STAIN Kediri



Dr. Nur Chamid., MM
NIP. 19680714 199703 1 002

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

29. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

(QS. AN-NISA' : 29)

“Bisnis bukan semata-mata bagaimana anda berusaha membuat produk, tetapi bagaimana anda mengolah peluang menjadi suatu usaha. Karena itu tugas anda bagaimana membuat orang haus.”

(PETER F. DUCKER)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya tulis ini aku persembahkan untuk :

Bapak dan Ibu tercinta (Bapak Eko Purwanto dan Ibu Siti Nafi'ah) yang telah memberikan semangat, motivasi, dan do'a kepadaku hingga aku dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Adikku tersayang (Aken Gonta Pamungkas) yang menjadi semangatku untuk mencapai cita-citaku.

Kakek-nenek dan saudara-saudaraku yang selalu mendo'akanku dalam perjuanganku.

Temanku Dewi Maksudah dan Nicky Wulandari yang selalu menemaniku untuk mencari referensi entah di toko buku ataupun perpustakaan yang akhirnya aku bisa menyelesaikan skripsi ini.

Teman-teman satu angkatan yang tidak bisa aku sebutkan namanya satu persatu yang selalu menyemangatiku agar aku dapat menyelesaikan skripsi ini secepatnya.

ABSTRAK

MUNTIARA GANI WOROSIWI, Dosen Pembimbing: Ashfa Fikriyah, MEI dan Sri Anugrah Natalina, SE. MM : Penerapan Strategi Member Card Dalam Menarik Minat Konsumen Melakukan Pembelian (Studi kasus di butik Busana Muslim Balqis Kampung Dalem Kediri), Syariah, STAIN Kediri, 2015.

Kata kunci : Strategi Member Card, Minat Konsumen.

Dalam pemasarannya Butik Busana Muslim Balqis melakukan pemasarannya dengan cara *reseller* dan *dropship*, selain itu dalam strategi pemasarannya Butik Busana Muslim Balqis ini menggunakan strategi *member card* untuk menarik minat konsumen dalam melakukan pembelian. Untuk mendapatkan *member card* itu sendiri caranya sangat mudah dan biayanya terjangkau. *Member card* ini juga bisa digunakan pada cabang Elzatta dan Rabbani di pasar pahing. Pemegang kartu member Balqis sekarang sudah mencapai 5.400 orang. Berangkat dari konteks ini maka peneliti ingin mengetahui bagaimana penerapan strategi *member card* dalam menarik minat konsumen melakukan pembelian di butik busana muslim Balqis.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Kehadiran peneliti di lokasi penelitian sangat penting karena peneliti merupakan instrumen kunci untuk mengangkat apa yang ada di lapangan. Ungkapan dan tindakan yang diperoleh merupakan sumber data primer, sedangkan sumber data skunder berupa dokumen melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis dengan cara menelaah seluruh data yang ada, dilakukan dengan mengadakan pengecekan keabsahan data.

Dari penelitian yang telah dilakukan dapat ditemukan hasil penelitian berikut : yaitu penerapan strategi *member card* ini menjadi salah satu strategi menarik minat konsumen melakukan pembelian di butik busana muslim Balqis, namun hal ini kurang efektif karena tidak jarang juga pemegang kartu member yang tidak memanfaatkan kartu membersinya saat melakukan pembelian disebabkan karena mereka melakukan pembelian bukan karena adanya potongan harga atau tawaran khusus lain dari *member card* tersebut namun karena mereka butuh produk tersebut sehingga mereka kurang memperhatikan manfaat dari kartu member itu sendiri. Kendala yang dihadapi Balqis adalah munculnya kartu member baru dari toko pesaing, hilangnya kartu member milik konsumen, pelanggan yang mempunyai kartu member ganti nomor telepon tidak mengkonfirmasi pada pihak Balqis, dan kurang validnya data yang tercantum pada kartu member. Hal ini menegaskan bahwa strategi *member card* bukanlah strategi yang utama dan efektif dalam menarik minat konsumen.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur *Alhamdulillahirobbil'alamin*, penulis ucapkan atas kehadiran Ilahi Rabb yang telah melimpahkan segala rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga skripsi berjudul **“PENERAPAN STRATEGI MEMBER CARD DALAM MENARIK MINAT KONSUMEN MELAKUKAN PEMBELIAN (Studi kasus di Butik Busana Muslim Balqis Kampung Dalem Kediri)”** dapat terselesaikan dengan baik.

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah ikhlas memperjuangkan agama Allah sampai akhir hayat. Yang telah memberikan jalan penerangan kepada seluruh umat-umatnya, yang telah membukakan pintu ilmu pengetahuan dari jaman jahiliyah hingga menuju jaman terang benderang Addinul Islam.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah memberi bantuan kepada penulis baik berupa arahan, dorongan maupun material. Oleh karena itu, penulis sampaikan ungkapan rasa terima kasih dan penghargaan kepada yang terhormat:

1. Bpk. Dr. Nur Chamid, selaku Ketua STAIN Kediri.
2. Bpk. Dr. Imam Annas Muslikhin, M.HI selaku Ketua Jurusan Syariah STAIN Kediri.
3. Bpk. Dr. Ahmad Syakur, M.EI selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah.

4. Ibu Sri Anugrah natalina, SE. MM dan Ibu Ashfa Fikriyah, MEI selaku dosen pembimbing dan sekaligus motivator, yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan serta motivasi sampai skripsi ini jadi.
5. Semua Dosen Jurusan Syariah, yang telah memberi banyak ilmu kepada penulis.
6. Bapak Dr. Raden Purwono Tjokrodarsono selaku pemilik Butik Busana Muslim Balqis yang telah memberikan ijin penelitian kepada saya.
7. Mbak Kholifah selaku Supervisor dalam penelitian di Butik Busana Muslim Balqis beserta seluruh karyawannya, yang telah memberikan banyak informasi dalam penelitian skripsi ini.
8. Bapak dan Ibu tercinta (Bapak Eko Purwanto dan Ibu Siti Nafi'ah) yang telah memberikan cinta kasih, doa dan motivasi yang tak terhingga kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Adikku semata wayang (Aken Gonta Pamungkas) yang menjadi semangatku untuk terus berjuang dan memotivasiku agar bisa menjadi kakak yang dapat dibanggakan.
10. Teman-teman seperjuanganku di Jurusan Syariah dan Prodi Ekonomi Syariah, sebagai teman senasib, se penderitaan, se penanggungan, bahagia sekaligus galau, terima kasih untuk semuanya.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, karena itulah peneliti berharap kepada semua pihak yang membaca

jika ada kekurangan dan kesalahan dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini, agar memberikan saran dan kritik demi perbaikan pada penelitian selanjutnya.

Dengan segala harapan dan do'a, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi peneliti khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya, Aamiin.

Kediri, 04 Desember 2015

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA KONSULTAN.....	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Kegunaan Penelitian.....	10
E. Telaah Pustaka	11
BAB II: LANDASAN TEORI.....	13
A. Promosi Menggunakan <i>Member Card</i>	13
1. Pengertian Promosi.....	13
2. Media Promosi	15

3. Promosi <i>Member Card</i>	17
B. Strategi Menarik Minat Konsumen.....	33
1. Pengertian Minat Beli Konsumen.....	33
2. Jenis Perilaku Pembelian.....	34
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	36
4. Pengambilan Keputusan Konsumen	38
C. Konsep Pemasaran Syariah.....	39
1. Pengertian Pemasaran Menurut Islam.....	39
2. Pengertian Promosi Menurut Islam.....	40
3. Hukum <i>Member Card</i>	41
BAB III: METODOLOGI PENELITIAN	47
A. Pendekatan dan Jenis penelitian	47
B. Kehadiran peneliti	47
C. Lokasi Penelitian.....	48
D. Sumber Data.....	48
E. Pengumpulan Data	48
1. Observasi.....	48
2. Wawancara.....	48
3. Dokumentasi	49
F. Analisis Data.....	49
G. Pengecekan Keabsahan Data	50
1. Perpanjangan Kehadiran Peneliti di Lapangan	50
2. Observasi yang diperdalam	50

3. Triangulasi.....	50
H. Tahap-tahap Penelitian	50
1. Tahap Pra-Lapangan.....	50
2. Tahap Pekerjaan Lapangan	51
3. Memasuki Lokasi Penelitian	51
BAB IV: PAPARAN DATAN DAN TEMUAN PENELITIAN	52
A. Paparan Data.....	52
1. Gambaran umum tentang Butik Busana Muslim Balqis Kampung Dalem Kediri.....	52
2. Visi dan Misi Perusahaan	53
3. Tujuan Perusahaan	53
4. Lokasi Butik Busana Muslim Balqis.....	56
5. Penerapan Strategi Member Card dalam Menarik Minat Konsumen Melakukan Pembelian di Butik Busana Muslim Balqis	58
6. Kendala yang Muncul dalam Penerapan Strategi Member Card dalam Menarik Minat Konsumen Melakukan Pembelian di Butik Busana Muslim Balqis	67
B. Temuan Penelitian.....	70
BAB V : PEMBAHASAN.....	73
A. Penerapan Strategi Member Card dalam Menarik Minat Konsumen Melakukan Pembelian di Butik Busana Muslim Balqis Kampung Dalem Kediri.....	74

B. Upaya untuk Mengatasi Kendala dalam Penerapan Strategi	
Member Card dalam Menarik Minat Konsumen	
Melakukan Pembelian	79
BAB VI : PENUTUP.....	86
A. Kesimpulan	86
B. Saran	87
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1	32
Tabel 2	36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Lampiran 2 : Dokumentasi

Lampiran 3 : Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 5 : Surat Keterangan Penelitian