

**PENERAPAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF PEMASARAN SYARIAH  
(STUDI PADA *HOME INDUSTRY* KERIPIK PUTRA TANJUNG DESA  
TANJUNGTANI KECAMATAN PRAMBON KABUPATEN NGANJUK)**

**SKRIPSI**

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

**MEDIANA WENY FATIKA**

9313.180.18

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

**2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PENERAPAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PERSPEKTIF PEMASARAN SYARIAH  
(STUDI PADA *HOME INDUSTRY* KERIPIK PUTRA TANJUNG DESA  
TANJUNGTANI KECAMATAN PRAMBON KABUPATEN NGANJUK)**

Oleh:

**MEDIANA WENY FATIKA**  
**NIM. 9313.180.18**

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui oleh:

**Dosen Pembimbing I**



**Ririn Tri-Puspita Ningrum, MSI**  
**NIP. 19840815 201801 2 001**

**Dosen Pembimbing II**



**Sayekti Indah Kusumawardhany, M.Akun.**  
**NIP. 19910717 201903 2 020**

**NOTA DINAS**

Kediri, 15 Juni 2023

Lampiran : 4 (empat berkas)  
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,  
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jln. Sunan Ampel 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Mediana Weny Fatika  
NIM : 931318018  
Judul : Penerapan *Personal Selling* Dalam Meningkatkan  
Volume Penjualan Perspektif Pemasaran Syariah  
(Studi pada *Home Industry* Keripik Putra Tanjung  
Desa Tanjungtani Kecamatan Prambon  
Kabupaten Nganjuk)

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 dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan  
dalam sidang munaqosah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Pembimbing I**



**Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI**  
NIP. 19840815 201801 2 001

**Pembimbing II**



**Sayekti Indah Kusumawardhany, M.Akun.**  
NIP. 19910717 201903 2 020

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 24 Juli 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada  
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jln. Sunan Ampel 07 – Ngronggo Kediri

Assalamua'laikum Wr. Wb.

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Mediana Weny Fatika  
NIM : 931318018  
Judul : Penerapan *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif Pemasaran Syariah (Studi pada *Home Industry* Keripik Putra Tanjung Desa Tanjungtani Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 11 Juli 2023 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



**Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI**  
NIP. 19840815 201801 2 001

Pembimbing II



**Sayekti Indah Kusumawardhany, M.Akun.**  
NIP. 19910717 201903 2 020

## HALAMAN PENGESAHAN

“PENERAPAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PERSPEKTIF PEMASARAN SYARIAH  
(STUDI PADA *HOME INDUSTRY* KERIPIK PUTRA TANJUNG DESA  
TANJUNGTANI KECAMATAN PRAMBON KABUPATEN NGANJUK)”

MEDIANA WENY FATIKA

NIM. 931318018

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 11 Juli 2023

Tim Penguji

1. Penguji Utama

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

(.....)

2. Penguji 1

Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI  
NIP. 19840815 201801 2 001

(.....)

3. Penguji 2

Sayekti Indah Kusumawardhany, M.Akun.  
NIP. 19910717 201903 2 020

(.....)

Kediri, 24 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. H. Imam Annas Mughlihin, MHI  
NIP. 19750101 199803 1 002





## HALAMAN MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ

Dan bahwasannya seorang manusia tiada memperoleh  
selain apa yang telah diusahakannya.

**(QS. An-Najm [53] : 39)**

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Rasa syukur saya panjatkan kepada Allah SWT dengan segala karunia dan ridho-Nya sehingga Alhamdulillah saya dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua saya Bapak Arifin dan Ibu Zuliani yang telah memotivasi saya untuk selalu bersemangat dan bersungguh-sungguh dalam mengerjakan sesuatu serta senantiasa mendo'akan yang terbaik untuk saya.
2. Adik saya Ranu Eby Sasongko yang senantiasa menghibur dan memberi semangat kepada saya.
3. Sahabat-sahabat saya Al-Della Husna, Fahmi Royani, Dina Septi Nurwakhidah, Dian Melly Romadhoni, Nur Hidayati, Dhefa Nur Fadillah, Fatma Aprilia Sari, Linda Apriliana yang telah mendampingi saya dalam melakukan penelitian, memberi dukungan saat ujian, serta canda tawa yang memberikan semangat baru kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.



## ABSTRAK

Mediana Weny Fatika, 2023. Penerapan *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif Pemasaran Syariah Pada *Home Industry* Keripik Putra Tanjung Desa Tanjungtani Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk. Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dosen Pembimbing (1) Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI. (2) Sayekti Indah Kusumawardhany, M.Akun.

**Kata kunci : *Personal Selling*, Volume Penjualan, Pemasaran Syariah**

*Personal selling* merupakan salah satu kegiatan promosi dimana pada penerapannya mencakup kegiatan pencarian prospek, pendekatan pendahuluan, presentasi/demonstrasi, penanganan, penutupan, serta tindak lanjut. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana penerapan *personal selling* pada *home industry* keripik Putra Tanjung, untuk mengetahui bagaimana peran *personal selling* dalam meningkatkan volume penjualan produk, serta untuk mengetahui penerapannya jika ditinjau dari perspektif pemasaran syariah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Metode pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data pada penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer diambil melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik *home industry* Putra Tanjung, karyawan bagian penjualan, serta pelanggan tetap. Sedangkan untuk sumber data sekunder diperoleh melalui catatan-catatan, laporan keuangan, dokumentasi, serta informasi yang berkaitan dengan *home industry* Putra Tanjung yang berada di internet. Untuk menganalisa hasil temuan, peneliti menggunakan tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada *home industry* Putra Tanjung menerapkan 6 (enam) proses promosi penjualan *personal selling*, diantaranya yaitu *prospecting and qualifying* (mencari dan memilih prospek), *pre-approach* (pendekatan pendahuluan), *presentation and demonstration* (presentasi dan demonstrasi), *overcoming objection* (menangani keberatan), *closing* (menutup transaksi penjualan), *follow up* (menindaklanjuti). Volume penjualan dalam 3 (tiga) tahun terakhir mengalami peningkatan, akan tetapi penjualan produk mengalami penurunan terutama pada tahun 2020 dimana pada saat itu terjadi pembatasan sosial akibat pandemi Covid-19, sedangkan kenaikan penjualan terjadi di tahun 2021 yang diperoleh dengan mengikuti kegiatan bazar atau pameran di berbagai daerah. Berdasarkan perspektif pemasaran syariah dalam tahap melakukan promosi secara *personal selling*, tenaga penjualan/*sales* telah menerapkan prinsip-prinsip dasar yang dimiliki oleh seorang *marketer* atau pemasar Islam, diantaranya yaitu sifat saling rela (*ar-ridha*), persaingan yang sehat antara pelaku bisnis (*fair competition*), serta kejujuran (*honesty*).

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Sholawat dan salam tak lupa kita ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita ke jalan yang benar yakni jalan yang diridhoi oleh Allah SWT. Semoga dengan membaca sholawat kita dapat memperoleh syafa'atnya di hari akhir kelak, Aamiin.

Penulis menyampaikan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, M.Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Ibu dosen pembimbing skripsi, Ibu Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI dan Ibu Sayekti Indah Kusumawardhany, SE., M.Akun yang telah membantu membimbing, mengarahkan, serta memberikan semangat kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen beserta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta civitas-civitas akademik IAIN Kediri.

6. Ibu Wahyu Sriningsih selaku pemilik *Home Industry* Putra Tanjung yang telah memberikan izin serta bantuan kepada penulis dalam melakukan penelitian ini.
7. Kedua orang tua dan keluarga besar yang senantiasa mendukung dan memberikan do'a dalam setiap langkah yang penulis tempuh.
8. Teman-teman seperjuangan Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2018.

Serta kepada seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga jasa yang telah Bapak/Ibu/Saudara/i berikan mendapatkan balasan yang mulia di sisi Allah SWT dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Penulis memohon maaf apabila terjadi kesalahan di dalam penulisan skripsi ini. Penulis juga mengharapkan saran dan kritik pembaca sekalian demi kesempurnaan skripsi ini.

Kediri, 10 Juni 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>i</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian .....	7
E. Telaah Pustaka .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>14</b>
A. <i>Personal Selling</i> .....	14
1. Pengertian <i>Personal Selling</i> .....	14
2. Tujuan <i>Personal Selling</i> .....	15
3. Sifat-sifat <i>Personal Selling</i> .....	15
4. Proses <i>Personal Selling</i> .....	16
5. Peran <i>Personal Selling</i> .....	19
B. Penjualan .....	19
1. Pengertian Penjualan .....	19

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	20
3. Tujuan Penjualan.....	20
4. Volume Penjualan .....	21
C. Pemasaran Syariah .....	22
1. Pengertian Pemasaran Syariah .....	22
2. Konsep Pemasaran Syariah .....	22
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	28
B. Kehadiran Peneliti.....	28
C. Lokasi Penelitian.....	29
D. Sumber Data.....	29
E. Metode Pengumpulan Data .....	30
F. Analisis Data .....	31
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	32
H. Tahapan Penelitian .....	34
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>35</b>
A. Latar Belakang Objek Penelitian .....	35
1. Gambaran Umum <i>Home Industry</i> Putra Tanjung .....	35
B. Paparan Data .....	40
1. Deskripsi Implementasi <i>Personal Selling</i> .....	40
2. Deskripsi Peran <i>Personal Selling</i> .....	53
3. Deskripsi Implementasi Pemasaran Syariah .....	54
C. Temuan Penelitian.....	57
<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>60</b>
A. Analisa Penerapan <i>Personal Selling</i> di Putra Tanjung .....	60
B. Analisa Peran <i>Personal Selling</i> dalam Meningkatkan Volume Penjualan .....	65
C. Analisa Penerapan <i>Personal Selling</i> dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif Pemasaran Syariah .....	66

<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>71</b>
A. Kesimpulan .....	71
B. Saran.....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>73</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Perbandingan <i>Home Industry</i> Keripik di Desa Tanjungtani.....	3
Tabel 1.2 Data Penjualan Keripik Tempe <i>Home Industry</i> Putra Tanjung, Nuna Tanjung, dan Rizky Tanjung periode Tahun 2020.....	4
Tabel 4.1 Pameran Yang Pernah Diikuti Oleh Putra Tanjung .....	47
Tabel 4.2 Penjualan Keripik Tempe Putra Tanjung tiga tahun terakhir .....	52



## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 Kemasan Keripik Tempe Putra Tanjung .....	36
--	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Surat Permohonan Izin Penelitian

Lampiran 3. Surat Balasan Izin Penelitian

Lampiran 4. Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 5. Dokumentasi

Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup