

PERAN STRATEGI DISKON

DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

(Studi Kasus pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

MUKAMAT FAIS NAWAWI

931306118

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2023

PERAN STRATEGI DISKON
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri)

SKRIPSI

Diajukan kepada
Institut Agama Islam Negeri Kediri
untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan program Sarjana

Oleh:

MUKAMAT FAIS NAWAWI

931306118

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

2023

ii

HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI
PERAN STRATEGI DISKON
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri)

Oleh:

MUKAMAT FAIS NAWAWI

9313.061.18

DiSetujui Oleh:

Pembimbing I



Rofik Efendi, S.Kom., MM
NIP. 19690617 199803 1 002

Pembimbing II



Mahfudhotin, M.Si
NIP. 19901003 201903 2 010

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : **Bimbingan Skripsi**

Kediri,

2023

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

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Mukamat Fais Nawawi
NIM : 931306118
Judul : Peran Strategi Diskon dalam Meningkatkan Volume Penjualan (studi kasus pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kabupaten Kediri).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi ini telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian 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 kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Rofik Efendi, S.Kom., MM
NIP. 19690617 199803 1 002

Pembimbing II



Mahfudhotin, M.Si
NIP. 19901003 201903 2 010

NOTA PEMBIMBING

Nomor :
Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : **Bimbingan Skripsi**

Kediri, 02 Agustus 2023

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

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

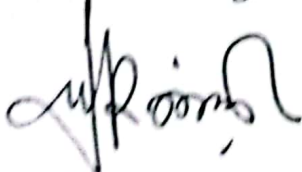
Nama : Mukamat Fais Nawawi
NIM : 931306118
Judul : Peran Strategi Diskon dalam Meningkatkan Volume Penjualan (studi kasus pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada 11 Juli 2023, kami berpendapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Rofik Efendi, S.Kom., MM
NIP. 19690617 199803 1 002

Pembimbing II



Mahfudhotin, M.Si
NIP. 19901003 201903 2 010

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN STRATEGI DISKON

DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

(Studi Kasus pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri)

MUKAMAT FAIS NAWAWI

NIM: 9.313.061.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada,

Hari, tanggal : Selasa, 11 Juli 2023

Pukul : 11.00-12.00

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Sri Anugrah Natalina, M.M

NIP. 19771225 200901 2 006

(.....)

2. Penguji I

Rofik Efendi, S.Kom., MM

NIP. 19690617 199803 1 002

(.....)

3. Penguji II

Mahfudhotin, M.Si

NIP. 19901003 201903 2 010

(.....)

Kediri, 26 Juli 2023

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri



Dr. Imam Anas Muallihin, M.H.I

NIP. 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

“Memilih peluang yang ada merupakan pilihan terbaik dalam menentukan keberhasilan di kehidupan dimasa depan.”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah dengan penuh rasa kebahagiaan dan rasa syukur yang tak terhenti. Berkat rahmat dan karunia Allah Yang Maha Esa. Penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua saya yang telah mendampingi dengan segala doa dan dukungan baik materi maupun non materi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Keluarga yang selalu memberikan semangat dan doa terbaik dalam pengerjaan skripsi ini.
3. Sahabat-sahabat saya PMII Rayon Raden Sa'id angkatan 16 yang selalu kasih support satu sama lain.
4. Kepada semua teman-teman seperjuangan Ekonomi Syari'ah angkatan 2018 yang telah banyak melalui tugas dan diskusi bersama, serta terus menyemangati satu sama lain.

Semoga kebaikan dan ketulusan kalian semua mendapat balasan terbaik dari Allah SWT

ABSTRAK

Mukamat Fais Nawawi, 2023. Peran Strategi Diskon dalam Meningkatkan Volume Penjualan (studi kasus pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kabupaten Kediri). Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dosen Pembimbing Rofik Efendi, S.Kom., MM dan Mahfudhotin, M.Si.

Kata Kunci : Penjualan, Diskon, Pemasaran

Diskon atau juga yang sering dikenal sebagai potongan harga merupakan alat promosi yang dapat menarik perhatian konsumen agar timbul keinginan calon konsumen untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Diskon merupakan pengurangan harga langsung yang diberikan atas transaksi pembelian yang dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi diskon pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kabupaten Kediri dan mengetahui peran strategi diskon dalam meningkatkan volume penjualan pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kabupaten Kediri.

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pengambilan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan analisis data dilakukan dengan cara reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha Jabang Sablon menggunakan strategi diskon dalam pemasarannya untuk mengatasi permasalahan yang terjadi dalam penjualannya yang memiliki peran untuk meningkatkan penjualan usaha yang dijalankan. Strategi diskon diterapkan dengan menawarkan harga yang relatif murah karena adanya potongan harga yang diberlakukan sehingga dengan adanya usaha penerapan strategi diskon Jabang Sablon dapat meningkatkan volume penjualan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, sujud syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang senantiasa selalu memberikan nikmat dan rahmat-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam tak lupa kita ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW, nabi yang senantiasa membawa kita ke jalan kebenaran jalan yang diridhoi oleh Allah SWT. Semoga dengan membaca sholawat kita dapat memperoleh syafaatnya di hari akhir nanti, Aamiin.

Penulis menyampaikan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, baik dukungan langsung maupun tidak langsung. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M. Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, M.Hum selaku Kaprodi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Kediri.
4. Bapak Rofik Efendi, S.Kom., M.M. dan Ibu Mahfudhotin, M.Si selaku dosen pembimbing dengan penuh kesabaran dalam memberikan arahan dan bimbingan hingga terselesaikannya dengan baik penulisan skripsi ini.
5. Pemilik usaha Jabang Sablon yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian skripsi.
6. Orang tua saya, terima kasih atas semua doa dan dukungannya demi tercapainya kesuksesan yang telah dicapai hingga sekarang, segala pencapaian yang diraih tidak lepas dari adanya ridho dari orang tua.
7. Serta teman-teman yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan dan doa dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semuanya dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat. Penulis mohon maaf jika terjadi kesalahan dalam penulisan skripsi ini, penulis juga sangat mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan skripsi ini.

DAFTAR ISI

| | |
|------------------------------------|-------------|
| HALAMAN SAMPUL..... | i |
| HALAMAN JUDUL | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN | iii |
| NOTA DINAS..... | iv |
| NOTA PEMBIMBING | v |
| HALAMAN PENGESAHAN | vi |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | viii |
| ABSTRAK | ix |
| KATA PENGANTAR..... | x |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR TABEL..... | xv |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Konteks Penelitian | 1 |
| B. Fokus Penelitian | 11 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 11 |
| D. Manfaat Penelitian | 11 |
| E. Telaah Pustaka | 12 |
| BAB II LANDASAN TEORI | 16 |
| A. Strategi | 16 |
| 1. Pengertian Strategi..... | 16 |

| | | |
|--|---|-----------|
| 2. | Jenis-jenis Strategi | 17 |
| 3. | Langkah-langkah Strategi..... | 18 |
| B. | Manajemen Pemasaran. | 19 |
| 1. | Teori Kosep Pemasaran..... | 20 |
| 2. | Definisi Manajemen Pemasaran | 20 |
| 3. | Fungsi Manajemen Pemasaran..... | 22 |
| C. | Diskon..... | 22 |
| 1. | Pengertian Diskon | 22 |
| 2. | Teori Konsep Diskon | 24 |
| 3. | Jenis-jenis Diskon..... | 24 |
| 4. | Faktor-Faktor Pemberian Diskon | 27 |
| 5. | Tujuan Diskon | 30 |
| 6. | Indikator Diskon | 31 |
| D. | Volume Penjualan | 35 |
| 1. | Pengertian Volume Penjualan | 36 |
| 2. | Tujuan Volume Penjualan | 36 |
| 3. | Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan..... | 37 |
| BAB III METODE PENELITIAN | | 40 |
| A. | Pendekatan dan Jenis Penelitian | 40 |
| B. | Kehadiran Peneliti | 41 |
| C. | Lokasi Penelitian | 41 |
| D. | Definisi Operasional Variabel..... | 41 |
| 1. | Sumber Data Primer | 41 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 2. | Sumber Data Sekunder | 41 |
| E. | Teknik Pengumpulan Data | 42 |
| 1. | Wawancara | 42 |
| 2. | Observasi..... | 42 |
| 3. | Dokumentasi | 42 |
| F. | Analisis Data | 42 |
| 1. | Reduksi Data | 43 |
| 2. | Penyajian Data | 43 |
| 3. | Penarikan Kesimpulan | 43 |
| G. | Pengecekan Kebasahan Data | 43 |
| 1. | Perpanjangan Pengamatan | 43 |
| 2. | Triangulasi | 44 |
| 3. | Meningkatkan Ketekunan..... | 45 |
| H. | Tahap-Tahap Penelitian | 44 |
| 1. | Tahap Pralapangan..... | 45 |
| 2. | Tahap Pekerjaan Lapangan..... | 45 |
| 3. | Tahap Analisis Data..... | 45 |
| 4. | Tahap Penulisan Laporan | 46 |
| BAB IV PAPARAN DAN HASIL TEMUAN PENELITIAN..... | | 47 |
| A. | Paparan Data | 47 |
| 1. | Gambaran Umum | 47 |
| 2. | Strategi diskon Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri | 48 |
| 3. | Peran Strategi diskon Jabang Sablon Sidomulyo Semen Kediri... | 56 |
| B. | Temuan Penelitian | 67 |

| | |
|---|-----------|
| 1. Strategi diskon Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri | 67 |
| 2. Peran Strategi diskon Jabang Sablon Sidomulyo Semen Kediri... | 67 |
| BAB V PEMBAHASAN | 68 |
| A. Strategi diskon pada Jabang Sablon Sidomulyo Semen Kediri | 68 |
| B. Peran strategi diskon dalam meningkatkan volume penjualan pada Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri..... | 71 |
| BAB VI PENUTUP | 73 |
| A. Kesimpulan | 73 |
| B. Saran | 74 |
| DAFTAR PUSTAKA | 75 |
| LAMPIRAN..... | 79 |

DAFTAR TABEL

- | | |
|-----------|--|
| Tabel 1.1 | Daftar Tempat Sablon Berdasarkan Wilayah Di Kabupaten Kediri |
| Tabel 1.2 | Strategi Diskon Pengusaha Sablon Kecamatan Semen Kabupaten Kediri |
| Tabel 1.3 | Data Penerapan Diskon Di Usaha Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri |
| Tabel 1.4 | Data Peningkatan penjualan Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri |
| Tabel 4.1 | Produk yang di hasilkan oleh Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri |
| Tabel 4.2 | Volume Penjualan Jabang Sablon Desa Sidomulyo Semen Kediri |