

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK PADA CV. ARDHANA FOOD DESA TEGALAN
KECAMATAN KANDAT KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI



**OLEH
SITI LAILATUR ROHMAH
NIM. 931307316**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
JULI 2023**

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK PADA CV. ARDHANA FOOD DESA TEGALAN
KECAMATAN KANDAT KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri

untuk memenuhi salah satu persyaratan

dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh

Siti Lailatur Rohmah

Nim. 931307316

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
JULI 2023**

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PRODUK PADA CV. ARDHANA FOOD DESA TEGALAN KECAMATAN
KANDAT KABUPATEN KEDIRI

Oleh:

Siti Lailatur Rohmah

Nim. 931307316

Telah disetujui oleh:

Pembimbing



DIJAN NOVIA SAKA, SE, MM
NIDN. 07114127001

Pembimbing II



ULFI DINA HAMIDA, M.Pd
NIDN.2021029005

NOTA DINAS

Kediri, 23 Juni 2023

Lamp :
Hal : Bimbingan Skripsi

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

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut:

Nama : Siti Lailatur Rohmah

NIM : 9313.073.16

Judul : PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK PADA CV. ARDHANA FOOD DESA
TEGALAN KECAMATAN KANDAT KABUPATEN KEDIRI

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya 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 Munaqosah.

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

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



DIJAN NOVIA SAKA, SE, MM
NIDN. 0714127001

Pembimbing II



ULFI DINA HAMIDA, M.Pd
NIDN. 2021029005

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 23 Juni 2023

Lampiran :
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

Assalamualaikum Wr. Wb

Bersama ini saya kirimkan berkas Skripsi Mahasiswa:

Nama : Siti Lailatur Rohmah

NIM : 9313.073.16

Judul : PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK PADA CV. ARDHANA FOOD DESA
TEGALAN KECAMATAN KANDAT KABUPATEN KEDIRI

Setelah saya perbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 13 Juli 2023, kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I



DIJAN NOVIA SAKA, SE, MM
NIDN. 0714127001

Pembimbing II



ULFI DINA HAMIDA, M.Pd
NIDN. 2021029005

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PRODUK PADA CV. ARDHANA FOOD DESA TEGALAN KECAMATAN
KANDAT KABUPATEN KEDIRI**


SITI LAILATUR ROHMAH

9313.073.16

Telah Diujikan Di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kediri pada tanggal 13 Juli 2023

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI
NIDN. 2104108403
2. Penguji I
Dijan Novia Saka, SE, MM
NIDN. 0714127001
3. Penguji II
Ulfi Dina Hamida, M.Pd
NIDN. 2021029005



Kediri, 13 Juli 2023
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "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)

Orang yang sukses adalah orang yang selalu menciptakan hal-hal baru serta mencari cara untuk membuat peningkatan.

*Mark Zuckerberg*

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil 'Aalamiin Puji syukur saya ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Dengan rasa bangga serta rasa syukur saya persembahkan untuk:

1. Kedua Orang Tua saya Bapak Moh. Zuhri dan Ibu Indiah yang sangat saya cintai, yang senantiasa memberikan support baik secara moril maupun materiil, yang selalu mendoakan saya dan selalu percaya dengan usaha-usaha saya.
2. Terimakasih kepada Bapak/Ibu dosen pembimbing, penguji, serta pengajar yang selama ini telah tulus dan ikhlas memberikan bimbingan dan pelajaran yang tak ternilai harganya.
3. Terima kasih kepada Abah Hafidz, Ibuk Fiya, Mbak Azkiya, Mbak Alisha dan Adek Azzam yang selalu mampu membantu apapun yang saya butuhkan.
4. Keluarga besar saya yang sudah memberikan doa dan dukungannya.
5. Terimakasih banyak untuk Kakak Eka yang selalu memberikan motivasi dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Terimakasih untuk teman-teman yang selalu memberikan dukungan, ilmu, dan motivasinya.

ABSTRAK

SITI LAILATUR ROHMAH, Dosen Pembimbing Dijan Novia Saka, SE, MM dan Ulfi Dina Hamida, M. Pd, Judul Skripsi “Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada CV. Ardhana Food Desa Tegalan Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri”. Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, 2023.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Penjualan

Strategi merupakan alat yang penting bagi individu atau organisasi dimana dengan adanya strategi yang terencana dan terstruktur baik jangka pendek maupun panjang akan mampu mencapai tujuan dari perusahaan tersebut. Strategi untuk memperkenalkan produk dengan menggunakan promosi. CV. Ardhana Food untuk memperkenalkan produknya, memperluas jangkauan pemasaran sehingga meningkatkan jumlah penjualan. Penelitian ini fokus dan tujuan yaitu (1) menjelaskan strategi dalam meningkatkan penjualan produk CV. Ardhana Food Desa Tegalan Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri (2) menjelaskan peran strategi promosi dalam meningkatkan penjualan produk pada CV. Ardhana Food Desa Tegalan Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.

Pendekatan yang dilakukan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan penelitian bersifat deskriptif. Sumber data penelitian dan hasil observasi dan wawancara dengan pihak terkait yaitu pemilik CV. Ardhana Food serta dilengkapi dokumentasi. Analisis data penelitian ini menggunakan reduksi data, pemaparan data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan guna meningkatkan hasil penjualan CV. Ardhana Food menerapkan beberapa strategi promosi, yaitu: (1) Promosi Penjualan dengan keikutsertaan dalam pameran. Penjualan Personal dengan melakukan kerjasama terhadap *reseller*, toko oleh-oleh, swalayan dan supermarket. Serta dengan publikasi dengan menjual produk pada media sosial Facebook, Instagram, Tiktok dan Marketplace Shopee dan Tokopedia. (2) Peran promosi CV. Ardhana Food sangat baik, dan signifikan dalam meningkatkan penjualan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil 'Aalamiin puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada CV. Ardhana Food Desa Tegalan Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri”**.

Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada baginda Rosul Muhammad SAW serta seluruh keluarga, sahabat, hingga kepada umatnya sampai akhir zaman.

Pada kesempatan kali ini penulis menyampaikan terimakasih sedalam-dalamnya atas bimbingan, arahan serta dukungan selama penulisan skripsi ini. Penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, M.Hum, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
4. Dijan Novia Saka, SE, MM selaku Dosen Pembimbing 1 dan Ulfi Dina Hamida, M.Pd selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan banyak bimbingan, mengarahkan, memotivasi dan meluangkan waktunya dalam penyusunan skripsi ini hingga dapat terselesaikan.
5. Seluruh dosen dan staf Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) atas bimbingan dan pelayanan ilmiahnya.
6. Bapak Dafidz dan Ibu Naili selaku pemilik CV. Ardhana Food Desa Tegalan Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri yang telah memberikan izin peneliti untuk mengadakan penelitian di UMKMnya.

7. Kedua orang tua saya Bapak Moh. Zuhri dan Ibu Siti Indiah, dan Kakak Fiya, serta keluarga besar yang senantiasa mendoakan, memberikan dukungan dan motivasi dalam menyelesaikan pendidikan S1 ini.
8. Teman-teman seperjuangan Program Studi Ekonomi syariah angkatan 2016 yang sudah memberikan semangat dan motivasinya.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas kebaikan yang berlipat ganda kepada kalian semua dan semoga dengan adanya karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. Amiin.

Kediri, 23 Juni 2023

penulis

Siti Lailatur Rohmah

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
NOTA DINAS	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
BAB I.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan penelitian.....	8
E. Telaah pustaka	9
BAB II.....	15
A. Peran	15
B. Strategi Promosi.....	16
1. Pengertian Strategi	16
2. Promosi	17
C. Penjualan.....	26
1. Pengertian Penjualan.....	26
2. Langkah-Langkah Strategi Penjualan	28

3. Faktor-faktor penjualan.....	30
4. Tujuan penjualan.....	32
5. Meningkatkan Penjualan.....	33
D. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	35
BAB III	37
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	37
B. Kehadiran Peneliti.....	37
C. Lokasi Penelitian.....	38
D. Sumber Data.....	38
1. Data Primer	38
2. Data sekunder.....	39
E. Pengumpulan Data	39
1. Observasi.....	39
2. Wawancara.....	39
3. Dokumentasi	40
F. Analisis Data.....	40
G. Pengecekan Keabsahan Data	41
H. Tahap-tahap penelitian.....	42
BAB IV	43
A. PAPARAN DATA.....	43
1. Gambaran Umum.....	43
2. Strategi pemasaran CV. Ardhana Food di Desa Tegalan Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.....	47
3. Penjualan Cloud Mushroom Chips (CMC) CV. Ardhana Food	51
B. Temuan Penelitian	52
BAB V	57

A. Strategi Promosi CV. Ardhana Food Desa Tegalan Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri	57
B. Peran Strategi promosi dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada CV. Ardhana Food Desa Tegalan Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri	61
BAB VI	66
A. Kesimpulan	66
B. Saran	67
DAFTAR PUSTAKA	68
LAMPIRAN LAMPIRAN.....	71

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pengusaha Jamur Krispi di Kabupaten Kediri 2022.....	4
Tabel 1.2 Data Pembanding Pengusaha Jamur Krispi.....	4
Tabel 1.3 Data penjualan produk Cloud Mushroom Crispy.....	5
Tabel 4.1 Data penjualan produk Cloud Mushroom Crispy.....	51
Tabel 4.2 Data Outlet Konsiyasi CV. Ardhana Food Tahun 2023.....	53