

IMPLEMENTASI BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN

OMZET PENJUALAN

(Studi di CSA Studio Kediri)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

DIYAH AYU FATHIMAH

20403051

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2024

HALAMAN JUDUL

**IMPLEMENTASI BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
OMZET PENJUALAN**

(Studi di CSA Studio Kediri)

SKRIPSI

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

DIYAH AYU FATHIMAH

20403051

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

**IMPLEMENTASI BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
OMZET PENJUALAN**

(Studi di CSA Studio Kediri)

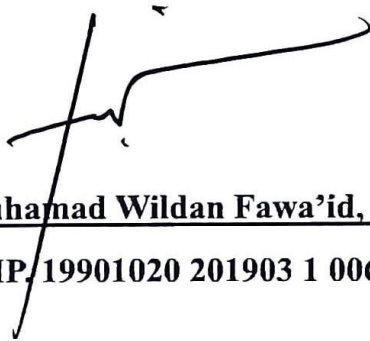
Ditulis Oleh

Diyah Ayu Fathimah

NIM: 20403051

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.EI

NIP. 19901020 201903 1 006

Pembimbing II



Arif Zunaldi, S.H.I, M.EI

NIP. 19820407202321 1 019

NOTA DINAS

Kediri, 5 Agustus 2024

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : DIYAH AYU FATHIMAH

NIM : 20403051

Judul : IMPLEMENTASI BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN (Studi di CSA Studio Kediri)

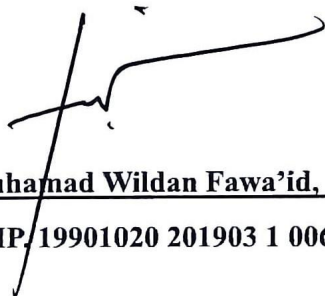
Setelah diperbaiki materi dan penyusunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian tingkat akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersamaan ini terlampir berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.EI

NIP. 19901020 201903 1 006

Pembimbing II



Arif Zunaldi, S.H.I, M.EI

NIP. 19820407202321 1 019

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 26 Agustus 2024

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa :

Nama : DIYAH AYU FATHIMAH

NIM : 20403051

Judul : IMPLEMENTASI BAURAN PROMOSI DALAM
MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN (Studi di CSA
Studio Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang Munaqosah yang telah dilaksanakan pada tanggal 14 Agustus 2024 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.EI

NIP. 19901020 201903 1 006

Pembimbing II



Arif Zunaidi, S.H.I, M.EI

NIP. 19820407202321 1 019

HALAMAN PENGESAHAN

**IMPLEMENTASI BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN OMZET
PENJUALAN**

(Studi di CSA Studio Kediri)


DIYAH AYU FATHIMAH
NIM. 20403051

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada Tanggal 14 Agustus 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

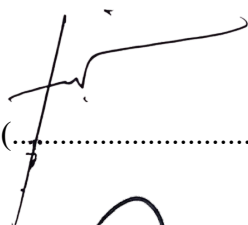
Dr. Sri Anugrah Natalina, MM
NIP. 19771225 200901 2 006



(.....)

2. Penguji I

Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, MEI
NIP. 19901020 201903 1 006



(.....)

3. Penguji II

Arif Zunaidi, SHI, MEI
NIP. 19820407202321 1 019



(.....)

Kediri, 14 Agustus 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. H. Imam annas Mushlih. M.HI

NIP. 197501011998031002

MOTTO

“ Keberhasilan bukanlah milik mereka yang pintar, keberhasilan ialah milik mereka yang senantiasa berusaha ”

-B.J Habibie -

HALAMAN PERSEMBAHAN

Pertama-tama saya ucapkan rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayahnya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Dengan ini, skripsi ini akan saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua tercinta saya Alm. Bapak Diyanto dan Ibu Witri, yang selalu memberikan doa, nasihat, dukungan, dan kasih sayang yang melimpah. Berkat kalian saya bisa sampai pada titik ini.
2. Kedua kakak saya, Sinta Chuliya Sari dan Bagus Dian Saputo yang selalu memberikan semangat dan dorongan.
3. Bapak, Ibu dosen dan pembimbing skripsi saya, yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dan arahan selama masa studi hingga penyusunan skripsi ini.
4. Teman-teman seperjuangan mahasiswa angkatan 2020, terutama prodi Manajemen Bisnis Syari'ah.
5. Almamater tercinta, yang telah menjadi tempat saya menimba ilmu dan mengembangkan diri.

Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan dapat memberikan kontribusi positif bagi perkembangan ilmu pengetahuan.

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Diyah Ayu Fathimah

NIM : 20403051

Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan ini sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi sebagian atau seluruhnya. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya siap menerima sanksi atas perbuatan tersebut dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 05 Agustus 2024

Yang membuat pernyataan

Diyah Ayu Fathimah

ABSTRAK

Diyah Ayu Fathimah, Dosen Pembimbing Dr. Muhammad Wildan Fawa'id, M.EI dan Arif Zunaidi, S.H.I, M.EI: Implementasi Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (Studi di CSA Studio Kediri), Program Studi Manajemen Bisnis Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2024.

Kata Kunci : Implementasi, Bauran Promosi, Omzet Penjualan

Material adalah bahan baku yang mendukung proses pembangunan infrastruktur, yang memicu pertumbuhan bisnis di sektor material bangunan. Akibatnya, banyak pesaing muncul, sehingga diperlukan bauran promosi untuk mempertahankan atau meningkatkan jumlah penjualan. Bauran promosi terdiri dari lima elemen: periklanan (*Advertisement*), penjualan personal (*Personal Selling*), promosi penjualan (*Sales Promotion*), hubungan masyarakat (*Public Relation*), pemasaran langsung (*Direct Marketing*). Saat ini, ritel bahan bangunan dan perlengkapan rumah tangga CSA Studio Kediri berkembang pesat dengan penjualan yang meningkat pertahunnya. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengungkapkan bagaimana implementasi bauran promosi yang dilakukan oleh ritel bahan bangunan dan perlengkapan rumah tangga CSA Studio Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan menggunakan metode deskriptif dalam bentuk kata-kata tertulis dari orang dan perilaku yang dapat diamati. Jenis penelitian ini adalah studi kasus yang menyelidiki suatu fenomena tertentu dan mempunyai tujuan. Dengan menggunakan sumber data primer didapati melalui observasi dan wawancara, sedangkan sumber data sekunder berupa dokumen, buku, arsip dan catatan. Prosedur pengumpulan data peneliti menggunakan teknik field research atau penelitian lapangan. Analisis data yang digunakan peneliti ialah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Dalam pengecekan keabsahan data menggunakan triangulasi, ketekunan pengamatan dan perpanjangan keikutsertaan.

Berdasarkan hasil analisis penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa bauran promosi yang digunakan oleh CSA Studio Kediri adalah kelima elemen bauran promosi. Dengan berbagai cara promosi yang dilakukan melalui periklanan di media sosial, media cetak, mengadakan diskon atau potongan harga, hadiah langsung, *canvassing*, bekerjasama dengan tukang dan pelaksanaan kegiatan sosial donor darah. Namun, untuk meningkatkan penjualan kelima elemen bauran promosi tersebut memiliki daya tarik tersendiri. Dari kelima elemen bauran promosi yang paling efektif dan berpengaruh meningkatkan penjualan CSA Studio Kediri adalah promosi penjualan dan hubungan masyarakat.

PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	Dammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َئِ...	Fathahdan ya	Ai	a dan u
َؤ...	Fathah dan wau	Au	a dan u

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َآ...	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ِى...	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
ُؤ...	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutahhidup

Ta' marbutahhidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ٱ, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf "l" diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT Tuhan semesta alam yang telah memberikan nikmat yang tidak terhingga kepada semua makhluk-Nya terutama bagi penulis yang telah dimudahkan dalam menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Implementasi Bauran Promosi dalam meningkatkan Omzet penjualan (Studi di CSA Studio Kediri)”.

Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Rasul Allah yakni Nabi Muhammad SAW yang selalu menjadi idola dan juga panutan bagi umat.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak lepas dari bimbingan dan motivasi pihak lain. Maka dari pada itu dengan rasa hormat ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M. Ag. Selaku Rektor IAIN Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
3. Ibu Nilna Fauza, MHI, selaku Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syari'ah IAIN Kediri.
4. Bapak Dr. Muhammad Wildan Fawa'id, M.EI selaku dosen pembimbing I dan Bapak Arif Zunaidi, S.H.I, M.EI selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, motivasi serta meluangkan waktunya hingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Ibu Dyah Arum selaku Kepala toko dan Seluruh Karyawan Retail Bahan Bangunan CSA Studio Kediri yang memberikan izin, memfasilitasi serta memberikan bantuan penulis dalam penelitian.
6. Kedua orang tua, Alm. Bapak Diyanto dan Ibu Witri, Kedua kakak saya Sinta Chuliyah Sari dan Bagus Dian Saputro, dan seluruh keluarga besar yang senantiasa mendoakan menyayangi, memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis hingga dapat menyelesaikan studi.
7. Teman – teman terdekatku terutama Fatimah Susanti, Elok Nurhidayati, Nabilla Artha, Nur Laila dan lain lain yang tidak dapat penulis sebutkan secara rinci.

Terimakasih telah banyak membantu, memotivasi dan menemani penulis selama proses menyelesaikan penulisan skripsi ini.

8. Teman – teman mahasiswa Angkatan 2020 seperjuangan, khususnya prodi Manajemen Bisnis Syari'ah, terimakasih banyak untuk semangat, motivasi dan dorongannya.

Atas segala bantuan, pengalaman, kebahagiaan, dan semangat yang diberikan, penulis ucapkan *Jazakumullah Khairan Katsiran*, semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut dapat menjadi amal shaleh dan diterima oleh Allah SWT, serta mendapatkan balasan yang lebih baik di dunia dan di akhirat kelak. Aamiin. Semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Aamiin.

Kediri, 05 Agustus 2024

Penulis

Diyah Ayu Fathimah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	viii
ABSTRAK	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI	x
KATA PENGANTAR.....	xiv
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Telaah Pustaka.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	15
A. Implementasi Bauran Promosi	15

1. Pengertian Promosi	15
2. Pengertian Bauran Promosi.....	16
3. Tujuan Promosi	20
4. Pengembangan Promosi dan Komunikasi Efektif.....	21
B. Omzet Penjualan	23
1. Pengertian Omzet Penjualan	23
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan.....	24
C. Promosi Dalam Pemasaran Syariah.....	25
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	30
B. Kehadiran Penelitian	30
C. Lokasi Penelitian.....	31
D. Sumber Data.....	31
E. Teknik Pengumpulan Data	32
F. Analisis Data	33
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	34
H. Tahap-Tahap Penelitian	35
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN.....	37
A. Gambaran umum objek penelitian	37
1. Sejarah singkat PT. Catur Sentosa Adipramana Tbk. (CSA).....	37
2. Sejarah CSA Studio Kediri	38
3. Lokasi CSA Studio Kediri	38
4. Visi dan Misi	39
5. Struktur Organisasi CSA Studio Kediri	40
6. Variasi Produk	41
7. Sistem Pembayaran	41
B. Paparan data	43
1. Bauran Promosi yang dilakukan oleh CSA Studio Kediri	43
2. Implementasi Bauran Promosi pada CSA Studio Kediri	

Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan.....	53
C. Temuan Penelitian.....	64
BAB V PEMBAHASAN	66
A. Bauran Promosi Pada CSA Studio Kediri.....	66
B. Implementasi Bauran Promosi pada CSA Studio Kediri Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan	73
C. Implementasi Bauran Promosi pada CSA Studio Kediri Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Perspektif Pemasaran Syariah	80
BAB VI PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA.....	86
LAMPIRAN-LAMPIRAN	89

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pesaing CSA Studio Kediri	4
Tabel 1.2 Data Perbandingan Usaha Ritel Bahan Bangunan.....	5
Tabel 4.1 Daftar Produk di CSA Studio Kediri.....	41
Tabel 4.2 Data Penjualan CSA Studio Kediri.....	61
Bagan 4.1 Struktur Organisasi CSA Studio Kediri.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Pedoman Wawancara.....	89
Lampiran II Foto Dokumentasi.....	92
Lampiran IV Surat Izin Penelitian.....	94
Lampiran V Surat Keterangan Penelitian Dari CSA Studio Kediri	95
Lampiran VI Daftar Konsultasi Skripsi.....	96
Lampiran VII Daftar Riwayat Hidup.....	98