

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PRODUK
(STUDI KASUS DI UD. FARADUS COLLECTION
SENDANGDUWUR PACIRAN LAMONGAN)**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar

Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

IRMA CHOZANATUL FAUZIAH

9.313.089.15

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2019

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PRODUK
(STUDI KASUS DI UD. FARADUS COLLECTION
SENDANGDUWUR PACIRAN LAMONGAN)**

IRMA CHOZANATUL FAUZIAH

9.313.089.15

Telah Disetujui,

Hari/Tanggal:

Hari/Tanggal:

Pembimbing I

Pembimbing II

Achmad Munif, SE, MM
NIP. 19691025 2003121001

Ali Samsuri, M.El.
NIP. 19761031200901003

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 29 Agustus 2019

Lampiran : 4 (empat) berkas
H a l : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
Di Jalan Sunan Ampel 07 - Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : IRMA CHOZANATUL FAUZIAH
NIM : 9.313.089.15
Judul : Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Produk (Studi Kasus Di UD. Faradus Collection
Sendangduwur Paciran Lamongan)

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

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya,
dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Achmad Munif, SE, MM
NIP. 19691025 2003121001

Ali Samsuri, M.El.
NIP. 19761031200901003

NOTA DINAS

Kediri, 29 Agustus 2019

Lampiran : 4 (empat) berkas
H a l : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
Di Jalan Sunan Ampel 07 - Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswi:

Nama : IRMA CHOZANATUL FAUZIAH
NIM : 9.313.089.15
Judul : Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Produk (Studi Kasus Di UD. Faradus Collection
Sendangduwur Paciran Lamongan)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 26 Agustus 2019 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Achmad Munif, SE, MM
NIP. 19691025 2003121001

Ali Samsuri, M.El.
NIP. 19761031200901003

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PRODUK
(STUDI KASUS DI UD. FARADUS COLLECTION SENDANGDUWUR
PACIRAN LAMONGAN)**

IRMA CHOZANATUL FAUZIAH

9.313.089.15

Telah diujikan di depan sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 26 Agustus 2019

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Rofik Efendi, S.Kom, MM (.....)
NIP. 196906171998031002
2. Penguji I
Achmad Munif, SE, MM (.....)
NIP. 19691025 2003121001
3. Penguji II
Ali Samsuri, M.El. (.....)
NIP. 197610312009011003

Kediri, 29 Agustus 2019
Dekan IAIN Kediri,

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI
NIP. 197501011998031002

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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 Ayat 29)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah dengan mengucapkan syukur dan segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk (Studi Kasus Di UD. Faradus Collection Sendangduwur Paciran Lamongan)”. Sholawat dan salam selalu penulis hadiahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi Syari’ah.

Penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya bantuan, bimbingan, motivasi dan do’a dari berbagai pihak, baik berupa materi maupun spiritual, sehingga pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr.Nur Chamid, MM. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Achmad Munif, SE, MM., dan Bapak Ali Samsuri, M.El., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi, dan saran serta membuat penulis selalu bersemangat dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Imam Annas Mushlihin,M.HI.selaku Ketua Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, beserta Bapak dan Ibu dosen staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Dr. Ahmad Syakur, LC, M.El. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari’ah, beserta Bapak dan Ibu dosen staf program studi ekonomi syari’ah.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan sehingga tercipta kerangka pikir dalam penulisan skripsi.
6. Kedua orangtua dan keluarga besar yang sudah mendukung baik moril dan materil serta do’a yang selalu diberikan sehingga skripsi ini terselesaikan.
7. Ibu Ruhayatin selaku pemilik UD. Faradus Collection yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian demi kelancaran penyusunan skripsi ini.

8. Teman-teman Ekonomi Syari'ah IAIN Kediri 2015 terimakasih atas dukungan, semangat dalam penyelesaian penulisan skripsi dan sukses selalu Ekonomi Syari'ah IAIN Kediri 2015.

Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan dimasa mendatang. Semoga segala bentuk bantuan dan bimbingan yang diberikan kepada penulis dapat menjadi amal baik yang nantinya akan mendapatkan imbalan dari Allah SWT. Semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan demi pengembangan ilmu pengetahuan.

Kediri, 29 Agustus 2019

Penulis

Halaman Persembahan

Dengan penuh syukur saya ucapkan kepada Allah SWT, atas segala Rahmat dan KehendakNya skripsi ini dapat terselesaikan. Tak lupa shalawat serta salam kepada Rasulullah Muhammad SAW yang nantinya diharapkan syafaatnya dihari kiamat. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

- 1. Ibu Ismaiyyah tercinta dan Bapak kandung saya Suyanto (Alm), Bapak Sambung saya M. Ikhsan dan Kakak Saya Fakhruddin Yusuf yang senantiasa menyertai setiap langkah kaki saya dengan do'a dan kasih sayangnya. Dan selalu memberikan dorongan moril atau materiil untuk maju dan berhasil dalam mencapai asa dan cita-cita yang saya harapkan.*
- 2. Laki-laki yang selalu meberikan support dan semangat di setiap harinya dalam rangka penyelesaian skripsi ini M. Sholeh Muzakki*
- 3. Sahabat saya Riza Anjela (kak njel), Esti Retno Valufi (estong), Winda Dewi Ratna Sari (windut) yang selalu menemani dan menguatkan dalam hal meraih asa, cita, dan kasih ditempat perantauan Kota Kediri tercinta ini.*
- 4. Sahabat-sahabati Rayon Raden Sa'id angkatan XIII yang telah bersedia belajar bersama untuk mendapatkan ilmu dan pengalaman yang tidak saya dapatkan dibangku perkuliahan.*
- 5. Teman-teman kelas C Ekonomi Syariah 2015 dan teman KKN kelompok 90 yang telah sudi menjadi teman dalam mengarungi dunia perkuliahan ini.*

Semoga segala kebaikan dan ketulusan kalian diterima Allah dan terhitung amal Jarriyah serta semoga limpahan RahmatNya bagi kita semua. Jazakumullah Ahsanal Jaza'

ABSTRAKSI

IRMA CHOZANATUL FAUZIAH, Dosen Pembimbing Achmad Munif, SE, MM., dan Ali Samsuri, M.El., Peran Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk (Studi Kasus Di UD. Faradus Collection Sendangduwur Paciran Lamongan) Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2019.

Kata kunci: Strategi Promosi, Volume Penjualan

Strategi merupakan hal yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena strategi merupakan suatu cara untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam rangka memperkenalkan sebuah produk yang diproduksi oleh suatu perusahaan, maka diperlukan adanya strategi promosi yang tepat agar produk tersebut diketahui oleh konsumen. UD. Faradus Collection merupakan usaha yang memproduksi batik tulis khas daerah Lamongan. Untuk meningkatkan penjualan produk batik tulis tersebut pemilik menerapkan beberapa strategi promosi yang efektif sehingga UD. Faradus Collection ini dikenal oleh masyarakat luas dan akhirnya pada tiap tahunnya volume penjualan produk batik tulis tersebut semakin meningkat. Jadi dalam penelitian ini peneliti fokus pada dua tujuan yaitu (1) mengetahui strategi promosi UD. Faradus Collection Sendangduwur Paciran Lamongan (2) mengetahui peran strategi promosi yang diterapkan oleh UD. Faradus Collection Sendangduwur Paciran Lamongan dalam meningkatkan volume penjualan produk.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan penelitian bersifat deskriptif. Sumber data penelitian dari hasil observasi dan wawancara dengan pihak-pihak terkait yakni pemilik UD. Faradus Collection, karyawan, dan juga konsumen serta dilengkapi dengan dokumentasi. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan reduksi data, pemaparan data, dan penarikan kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan dalam rangka meningkatkan volume penjualan produk batik tulis tersebut pemilik UD. Faradus Collection menerapkan beberapa strategi promosi. (1) strategi promosi yang diterapkan diantaranya yang pertama menggunakan strategi promosi penjualan melalui pameran yang dari awal berdirinya kegiatan promosi ini yang diterapkan dan juga paket harga, yang mana kebenaran adanya penerapan strategi tersebut diungkapkan oleh pemilik ibu Ruhayatin dan juga karyawan ibu Nisfatin dan ibu Sholihatin. Strategi promosi lain yang diterapkan oleh UD. Faradus Collection ini yaitu strategi *personal selling*, peiklanan dan juga adanya kerja sama dengan lembaga pendidikan dalam bentuk memberikan pelatihan kepada siswa Sekolah Dasar (SD). (2) Dengan penerapan kegiatan promosi tersebut volume penjualan produk batik tulis mengalami peningkatan meskipun peningkatan tersebut tidak signifikan terjadi pada semua jenis produk yang ada di UD. Faradus Collection, tetapi secara jumlah keseluruhan selalu mengalami peningkatan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERSEMBAHAN.....	ix
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I: PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	11
C. Tujuan Penelitian	12
D. Kegunaan Penelitian	12
E. Telaah Pustaka	12
BAB II : LANDASAN TEORI.....	16
A. Tinjauan Strategi Promosi	16
B. Tinjauan Volume Penjualan	32

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	37
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	37
B. Kehadiran Peneliti	38
C. Lokasi Penelitian.	38
D. Sumber Data	38
E. Pengumpulan Data.....	39
F. Analisis Data.....	41
G. Pengecekan Keabsahan Data	43
H. Tahap-Tahap Penelitian	44
 BAB IV :PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	 45
A. Gambaran Umum UD. Faradus Collection	45
B. Paparan Data.....	48
C. Temuan Penelitian	53
 BAB V : PEMBAHASAN.....	 62
A. Strategi Promoi UD. Faradus Collection Sendangduwur Paciran Lamongan	62
B. Peran Strategi Promosi UD. Faradus Collection Sendangduwur Paciran Lamongan dalam Meningkatkan Penjualan Produk....	68
 BAB VI :PENUTUP.....	 74
A. Kesimpulan	74
B. Saran	75
 DAFTAR PUSTAKA.....	 76

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Table 1. Data Penjualan Produk UD. Faradus Collection Tahun 2015-2017.....10

Table 2. Data Penjualan Produk UD. Faradus Collection Tahun 2017-2018.....73

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Data Penjualan Produk Batik Tulis UD. Faradus Collection

Lampiran 3. Dokumentasi

Lampiran 4. Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 5. Surat Izin Penelitian

Lampiran 6. Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 7. Daftar Riwayat Hidup