

***PERSONAL SELLING SALES PROMOTION GIRL***  
**DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN**  
**PERSPEKSTIF PEMASARAN ISLAM**  
**(Studi Di Prima Swalayan Nganjuk)**

**SKRIPSI**



**OLEH**

**Cholivatul Annisa**

**NIM. 9341.284.19**

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

**2024**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Skripsi dengan judul

***PERSONAL SELLING SALES PROMOTION GIRL***  
**DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN**  
**PERSPEKTIF PEMASARAN ISLAM**  
**(Studi Di Prima Swalayan Nganjuk)**

Ditulis Oleh

**CHOLIVATUL ANNISA**

9.341.284.19

Disetujui Oleh

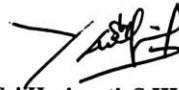
**Pembimbing I**



**Dr. Hj. Sulistowati, S.HI., M.E.I.**

**NIP. 19810930 200901 2 008**

**Pembimbing II**



**Sri Hariyanti, S.HI., M.M.**

**NIP. 19851003 201903 2 006**

**NOTA DINAS**

**Kediri, 29 Juli 2024**

**Lampiran : 4 (Empat) Berkas**

**Hal : Bimbingan Skripsi**

**Kepada**  
**Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**  
**Di**  
**Jl. Sunan Ampel No.07 – Ngronggo Kediri**

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

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

Nama : Cholivatul Annisa

NIM : 934128419

Judul : *Personal Selling Sales Promotion Girl* Dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif Pemasaran Islam (Studi Di Prima Swalayan 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 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.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

**Pembimbing I**



**Dr. Hl. Sulistyowati, S.Hl., M.E.I.**  
**NIP. 19810930 200901 2 008**

**Pembimbing II**



**Sri Hariyanti, S.Hl., M.M.**  
**NIP. 19851003 201903 2 006**

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 20 Agustus 2024

Lampiran : 4 (Empat) Berkas

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada  
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Di  
Jl. Sunan Ampel No.07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

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

Nama : Cholivatul Annisa

NIM : 934128419

Judul : *Personal Selling Sales Promotion Girl* Dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif Pemasaran Islam (Studi Di Prima Swalayan Nganjuk).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada 13 Agustus 2024 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

**Pembimbing I**



**Dr. Hj. Sulistyowati, S.HI., M.E.I.**  
NIP. 19810930 200901 2 008

**Pembimbing II**



**Sri Hariyanti, S.HI., M.M.**  
NIP. 19851003 201903 2 006

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PERSONAL SELLING SALES PROMOTION GIRL DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PERSPEKTIF PEMASARAN ISLAM  
(Studi Di Prima Swalayan Nganjuk)**

**CHOLIVATUL ANNISA  
9.341.284.19**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 13 Agustus 2024

Tim Penguji

1. Penguji Utama

**Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI.**  
NIP. 19750101 199803 1 002

(.....)

2. Penguji 1

**Dr. Hj. Sulistyowati, S.HI., M.E.I.**  
NIP. 19810930 200901 2 008

(.....)

3. Penguji 2

**Sri Hariyanti, S.HI., M.M.**  
NIP. 19851003 201903 2 006

(.....)

Kediri, 20 Agustus 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



**Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI.**  
NIP. 19750101 199803 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI  
PERPUSTAKAAN

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri  
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Cholivatu Annisa  
NIM : 934 128 419  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi & Bisnis Islam / Ekonomi Syariah  
E-mail address : cholivatulannisa99@gmail.com  
Jenis Karya Ilmiah :  Skripsi  Tesis  Disertasi  
 Lain-lain (.....)  
Judul Karya Ilmiah : Personal Selling & Promotion Cipta Dalam Meningkatkan  
Penjualan Perspektif Pemasaran Islam  
(Studi Di Prima Swalayan Mojok)

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut diatas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri, 22 Januari 2025

Penulis

(Cholivatu Annisa)

## HALAMAN MOTTO

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ۖ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ

“(Ingatlah) ketika Tuhanmu memaklumkan, “Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya Aku akan menambah (nikmat) kepadamu, tetapi jika kamu mengingkari (nikmatKu), sesungguhnya azabKu benarbenar sangat keras.” (Q.S Ibrahim [13] : 7)”.

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji syukur saya ucapkan atas nikmat dan juga ridho dari Allah SWT yang telah diberikan kepada saya, atas berkah dan juga rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik, maka skripsi ini akan saya persembahkan kepada:

1. Kepada ayahanda tercinta Alm. Moch. Cholil, banyak hal yang penulis lalui tanpa kehadiran seorang ayah. Timbul rasa iri melihat orang lain yang masih didampingi sosok ayahnya. Rasanya yang membuat penulis mengingat segala kenangan ketika bersama. Tapi hal itu semua dapat penulis lalui hingga berada di titik ini. Terima kasih atas kehidupan yang telah ayah berikan. Tulisan ini penulis persembahkan untukmu.
2. Kepada ibunda tercinta Almh. Siti Khalimah. Terima kasih telah melahirkan dan memberi kehidupan kepada penulis. Banyak hal yang penulis lalui tanpa adanya sosok ibunda. Dari kecil hingga di titik ini telah penulis lalui dengan banyak rintangan. Terima kasih ibu, penulis persembahkan karya ini untukmu.
3. Kepada kakak tercinta Ahmad Zanuar Rohman yang telah membimbing penulis dalam segala hal. Terima kasih telah menjadi sosok ayah, ibu, sekaligus kakak bagi penulis. Dari penulis kecil hingga saat ini telah kakak perjuangkan agar penulis mendapat kehidupan yang layak. Terima kasih atas limpahan do'a yang diberikan kepada penulis. Semua kita lalui berdua tanpa adanya sosok ayah dan ibu. Tapi, penulis dan kakak dapat melaluinya. Semoga kakak saya selalu diberikan kesehatan lahir dan batin, rezeki yang melimpah, selalu dalam lindungan Allah SWT dan diberikan umur panjang oleh Allah SWT. Terima kasih penulis ucapkan untukmu kakak, penulis persembahkan karya ini untukmu.



4. Kepada keluarga besar saya, terutama yang selalu mendoakan dan juga memberikan semangat kepada saya dalam menuntut ilmu yang akan memberikan manfaat kedepannya.
5. Kepada sahabat saya Dewi Afifah Darmaningsih, Elisa Eka, dan Anisa Sofia yang selalu mendukung dan juga memberikan semangat kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Kepada teman-teman angkatan Ekonomi Syariah 2019, khususnya bagi sahabat saya Yosi Novita Damayanti, Putri Setyowati Amelia, dan Trinanda Fahmaningrum yang selalu mendukung dan juga memberikan semangat kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada lembaga pendidik dan Civitas Akademik IAIN Kediri yang telah memberikan sarana prasarana pendidikan dengan baik.

## ABSTRAK

Cholivatul Annisa, 2024. *Personal Selling Sales Promoton Girl* Dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif Pemasaran Islam (Studi di Prima Swalayan Nganjuk). Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri. Dosen Pembimbing (1) Dr. Hj. Sulistyowati, S.HI, M.E.I (2) Sri Hariyanti, S.HI, M.M.

*Kata Kunci: Personal Selling, Sales Promoton Girl, Penjualan, Pemasaran Islam.*

*Personal selling* adalah bagian dari pemasaran, adalah penyampaian secara langsung oleh para tenaga penjual perusahaan dengan tujuan meningkatkan penjualan dan membangun hubungan dengan konsumen. *Personal selling* juga biasa dilakukan oleh *Sales Promotion Girl*. Jasa *Sales Promotion Girl* telah dimanfaatkan oleh sejumlah bisnis. Satu diantaranya yang menggunakan jasa *Sales Promotion Girl* adalah Morinaga yang merupakan produk dari Kalbe Nutritionals. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan bagaimana *personal sellingsales promotion girl* dalam meningkatkan penjualan di Prima Swalayan Nganjuk dan bagaimana *personal sellingsales promotion girl* dalam meningkatkan penjualan di Prima Swalayan Nganjuk perspektif Pemasaran Islam.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Pengambilan data yang dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Peneliti disini juga melakukan pengecekan keabsahan data dengan cara perpanjangan pengamatan, ketekunan pengamat, dan juga triangulasi. Pada tahap terakhir ini ialah tahap pra lapangan, tahap lapangan, tahap Analisa data, dan tahap penulisan laporan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) *personal selling* yang dilakukan *sales promotion girl* Morinaga di Prima Swalayan menghasilkan peningkatan penjualan, akan tetapi juga terdapat penjualan kurang optimal terutama pada tahun 2019 hingga 2020 karena saat itu sedang terjadinya pandemi. Penjualan kembali mengalami kenaikan padatahun 2021 hingga 2023 dengan memperhatikan 6 (enam) tahapan *personal selling* yaitu pencarian potensial pelanggan untuk mencari calon pelanggan, pendekatan awal agar *sales promotion girl* Morinaga dapat lebih akrab dengan konsumen, presentasi dan demonstrasi untuk menyampaikan segala informasi terkait produk, mengatasi hambatan untuk memberikan penawaran terbaik kepada konsumen, penutupan untuk memprediksi calon pembeli akan melanjutkan ke tahap pembelian atau tidak, *follow-up* dan pemeliharaan untuk menjaga hubungan yang sudah tercipta antara *sales promotion girl* Morinaga dengan konsumen. (2) *personal sellingsales promotion girl* dalam meningkatkan penjualan di Prima Swalayan Nganjuk perspektif Pemasaran Islam, sesuai dengan pemasaran Islam dengan anjuran Rasulullah bahwa etika berbisnis memperhatikan sisi ketuhanan (*rabbaniyah*) seperti berperilaku jujur dan apa adanya ketika memberikan informasi, etis (*akhlaqiyyah*) seperti memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, realistis (*al-waqi'yyah*) seperti berpakaian rapi dan sopan, serta humanitis (*insaniyyah*) seperti bersikap adil terhadap siapapun.

## ABSTRACT

Cholivatul Annisa, 2024. Personal Selling Sales Promoton Girl in Increasing Sales from an Islamic Marketing Perspective (Study at Prima Supermarket Nganjuk). Sharia Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic Institute (IAIN) Kediri. Supervisor (1) Dr. Hj. Sulistyowati, S.HI, M.E.I (2) Sri Hariyanti, S.HI, M.M.

*Keywords: Personal Selling, Sales Promoter Girl (SPG), Sales, Islamic Marketing.*

Personal selling is part of marketing, namely direct delivery by company salespeople with the aim of increasing sales and building relationships with consumers. Personal selling is also usually done by Sales Promotion Girls. Sales Promotion Girl services have been utilized by a number of businesses. One of them who uses Sales Promotion Girl services is Morinaga, which is a product from Kalbe Nutritionals. This research aims to answer the questions of how personal selling sales promotion girls increase sales at Prima SwalayanNganjuk and how personal selling sales promotion girls increase sales at Prima SwalayanNganjuk from an Islamic Marketing perspective.

This research is qualitative research with a case study type of research. Data collection was carried out by means of observation, interviews and documentation. Researchers here also check the validity of the data by means of extended observations, observer persistence, and also triangulation. This final stage is the pre-field stage, field stage, data analysis stage, and report writing stage.

The results of this research show that (1) the personal selling carried out by sales promotion girl Morinaga at Prima Swalayan resulted in increased sales, but there were also less than optimal sales, especially in 2019 to 2020 because at that time there was a pandemic. Sales will increase again in 2021 to 2023 by paying attention to the 6 (six) stages of personal selling, namely searching for potential customers to find potential customers, initial approaches so that sales promotion girl Morinaga can be more familiar with consumers, presentations and demonstrations to convey all information related to the product, overcoming obstacles to provide the best offers to consumers, closing to predict whether prospective buyers will continue to the purchase stage or not, follow-up and maintenance to maintain the relationship that has been created between sales promotion girl Morinaga and consumers. (2) personal selling sales promotion girl in increasing sales at Prima SwalayanNganjuk Islamic Marketing perspective, in accordance with Islamic marketing with the recommendation of the Prophet that business ethics pay attention to the divine side (rabbaniyah) such as behaving honestly and truthfully when providing information, ethical (akhlaqiyyah) such as provide good service to consumers, be realistic (al-waqi'yyah) such as dressing neatly and politely, and humanistic (insaniyyah) such as being fair to everyone.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini mengkaji terkait *Personal Selling Sales Promoton Girl* Dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif Pemasaran Islam (Studi Di Prima Swalayan Nganjuk). Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr.H.Imam Annas Mushlih, M.HI. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil., M.Hum. Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri, serta staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Dr. Hj. Sulistyowati, S.HI, M.E.I dan Ibu Sri Hariyanti, S.HI, M.M selaku dosen pembimbing yang senantiasa penuh kesabaran dalam memberikan pengarahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Manajemen *sales promotion girl* Morinaga yang telah berpartisipasi dalam penelitian ini.
6. Pihak-pihak konsumen Morinaga yang telah berpartisipasi dalam penelitian ini.
7. Alm.Moch.Cholil, Almh. Siti Khalimah dan kakak saya Ahmad Zanuvar Rohman serta keluarga besar yang telah memberikan do'a, semangat, dan juga dukungan penuh sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
8. Rekan-rekan seperjuangan program studi Ekonomi Syariah angkatan 2019.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan kemanfaatan kepada pembaca. Mohon maaf apabila dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan sehingga penulis berharap adanya kritik dan juga saran dari pembaca dalam menyempurnakan skripsi ini.

Kediri, 05 Agustus 2024

Penulis,

Cholivatul Annisa

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>x</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xviii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	12
C. Tujuan Penelitian.....	12
D. Manfaat Penelitian.....	12
E. Penelitian Terdahulu.....	13
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>17</b>
A. <i>Personal Selling</i> .....	17
1. Pengertian <i>Personal Selling</i> .....	17

2. Sifat <i>Personal Selling</i> .....	18
3. Bentuk-Bentuk <i>Personal Selling</i> .....	19
4. Tahapan <i>Personal Selling</i> .....	20
5. <i>Personal Selling</i> Oleh <i>Sales Promotion Girl</i> .....	23
<b>B. Pemasaran Islam.....</b>	<b>25</b>
1. Pengertian Pemasaran Islam.....	25
2. Karakteristik Pemasaran Islam.....	26
3. Etika Pemasar Syariah.....	27
<b>C. Penjualan.....</b>	<b>29</b>
1. Pengertian Penjualan.....	29
2. Faktor-Faktor Penjualan.....	30
3. Indikator Penjualan.....	30
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>32</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	32
B. Kehadiran Peneliti.....	32
C. Lokasi Penelitian.....	33
D. Sumber Data.....	33
E. Metode Pengumpulan Data.....	36
F. Analisis Data.....	37
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	38
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	39
<b>BAB IV PAPARAN DATA TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>41</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	41
1. Profil Prima Swalayan.....	41
2. Visi dan Misi Prima Swalayan Cabang Nganjuk.....	42
3. <i>Sales Promotion Girl</i> Morinaga Di Prima Swalayan Nganjuk.....	43

B. Paparan Data.....	44
1. <i>Personal SellingSales Promotion Girl</i> Dalam Meningkatkan Penjualan Di Prima Swalayan Nganjuk.....	44
2. <i>Personal SellingSales Promotion Girl</i> Dalam Meningkatkan Penjualan Di Prima Swalayan Nganjuk Perspektif Pemasaran Islam.....	61
C. Temuan Penelitian.....	69
<b>BAB V PEMBAHASAN.....</b>	<b>72</b>
A. <i>Personal Selling Sales Promotion Girl</i> Dalam Meningkatkan Penjualan Di Prima Swalayan Nganjuk.....	72
B. <i>Personal SellingSales Promotion Girl</i> Dalam Meningkatkan Penjualan Di Prima Swalayan Nganjuk Perspektif Pemasaran Islam.....	79
<b>BAB VI PENUTUP.....</b>	<b>86</b>
A. Kesimpulan.....	86
B. Saran.....	88
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>90</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Produk Morinaga.....	4
Tabel 1. 2 Penjualan Produk Morinaga Tahun 2019-2021.....	5
Tabel 1. 3 Data Penadapatan Susu Balita Morinaga di Prima Swalayan.....	7
Tabel 1. 4 Perbandingan Penjualan ChaCha Baby & Kids Shop dengan Prima Swalayan Nganjuk.....	8
Tabel 3.1 Daftar Sumber Data Sebagai Informan.....	34

## **DAFTAR LAMPIRAN**

**Lampiran I : Pedoman Wawancara**

**Lampiran II : Surat Izin Penelitian**

**Lampiran III : Surat Keterangan Penelitian**

**Lampiran IV: Foto Dokumentasi**

**Lampiran V : Daftar Riwayat Hidup**