

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN *HOME INDUSTRY SHUTTLECOCK***
(Studi Pada Nossa Shuttlecock Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten
Nganjuk)

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

SKRIPSI



Oleh:
MOHAMMAD IFAN APRIAN SYAH
NIM. 931337018

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
2025

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN *HOME INDUSTRY SHUTTLECOCK***
(Studi Pada Nossa Shuttlecock Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten
Nganjuk)

Ditulis Oleh:

MOHAMMAD IFAN APRIAN SYAH

NIM. 931337018

Disetujui oleh:

Pembimbing I


Nilna Fauza, M.HI.
NIP. 198610242015032003

Pembimbing II


Adin Fadilah, M.E.Sy.
NIP. 198603102019031007

NOTA DINAS

Kediri, 22 Juni 2025

Nomor :

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

Nama : Mohammad Ifan Aprian Syah

Nim : 931337018

Judul : PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN HOME INDUSTRY SHUTTLECOCK (Studi Pada Nossa Shuttlecock Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk)

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

Bersamaan dengan ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II



Nilna Fauza, M.HI.
NIP. 198610242015032003



Adin Fadilah, M.E.Sy.
NIP. 198603102019031007

NOTA PEMBIMBING

Nomor : Kediri, 22 Mei 2025
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri
Assalamualaikum Wr. Wb.

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Mohammad Ifan Aprian Syah
Nim : 931337018
Judul : PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN HOME INDUSTRY SHUTTLECOCK
(Studi Pada Nossa Shuttlecock Desa Tanjungrejo Kecamatan
Loceret Kabupaten Nganjuk)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada 19 Juni 2025 kami menerima nya dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr, Wb

Pembimbing I


Nilna Fauza, M.HI.
NIP. 198610242015032003

Pembimbing II


Adin Fadilah, M.E.Sy.
NIP. 198603102019031007

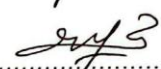
HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN *HOME INDUSTRY SHUTTLECOCK***
(Studi Pada Nossa Shuttlecock Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten
Nganjuk)

MOHAMMAD IFAN APRIAN SYAH
NIM. 931337018

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri Pada tanggal 16 Juni 2025

Tim Penguji,

- 1 **Penguji utama**
Ning Purnama Sariati, SEI, MEI
NIP. 19871228 202012 2 011 (.....)
- 2 **Penguji I**
Nilna Fauza, M.HI
NIP. 19861024 201503 2 003 (.....)
- 3 **Penguji II**
Adin Fadilah, M.E.Sy.
NIP. 19860310 201903 1 007 (.....)

Kediri, 25 Juni 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri



Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI
NIP:197501011998031002

Didalam Hidup Inikalo Kamu Gak Punya Jabatan, Paling Tidak Punya Uang,
Kalo Kamu Tidak Punya Uang Paling Tifdak Pintar, Kalo Ketiga-Tiganya Tidak

Punya Mohon Izin

“ Lompen Ploretariat “ (Orang Ngak Dihargai)

“Satu Dirham Yang Aku Dapatkan Dari Hasil Berjualan Lebih Aku Suka
Daripada Sepuluh Dirham dari Pemberian Orang Lain”.

(Ibnu Abid Dunya, 216)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mohammad Ifan Aprian Syah

Nim : 931337018

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian maupun seluruhnya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari perbuatan plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia mene sanksi atas perbuatan tersebut dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 17 Juni 2025
Yang membuat pernyataan

Mohammad Ifan Aprian Syah

HALAMAN PERSEMBAHAN

Ucapan Syukur yang tiada henti dan amat dalam atas kehadiran Allah yang Maha Esa. Karya sederhana ini kususun dengan cinta dan doa, kutulis dengan harapan, dan kubalut dalam rasa Syukur mendalam. Penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Untuk ayah dan ibu tercinta, peluhmu adalah tinta semangatku, doamu adalah pelita jalanku, terima kasih atas kasih yang tak pernah usang, atas sabar yang tak pernah padam, segala yang kumiliki hari ini bermula dari kalian.
2. Untuk para pembimbing yang bijaksana, Bapak/Ibu terima kasih atas arah dan cahaya, atas koreksi dan nasihat yang membentuk langkahku. Setiap kata pembimbing, menjadi tangga menuju pemahaman yang lebih dalam.
3. Untuk sahabat seperjuangan angkatan 2018, kita tumbuh bersama dalam lelah dan tawa, menyulam kenangan dalam ujian dan cerita. Tanpa kalian, perjalanan ini takkan sehangat ini. Terima kasih atas bahu dan tawa yang tak ternilai.
4. Untuk teman-teman organisasi Ikapsaba (Ikatan Pelajar Santri Bawean) Kediri, dalam ruang waktu yang kita habiskan bersama, kita bukan sekedar rekan, kita adalah keluarga dalam perjuangan yang sama. Langkah demi langkah, kita susun mimpi di antara agenda dan diskusi tertawa dalam letih, berbagai semangat dalam riuhnya dinamika. Kalian adalah pelita ditengah gelapnya tugas, bahu yang siap menopang kala beban terasa berat. Dari kalian, aku belajar makna tanggung jawab, kerja sama, dan ketulusan yang tak berharap balas. Terima kasih telah menjadi bagian dari kisah ini, kisah

tentang tekad yang kenal lelah, kisah tentang persahabatan yang tumbuh dari rasa percaya. Untuk semua kenangan, aku persembahkan karya ini sebagai tanda hormat dan cinta untuk kalian, para pejuang dalam sunyi dan riuh organisasi.

5. Untuk kampus tercinta, kampus ini bukan Cuma gedung dan kelas, tapi ruang tumbuh tempat mimpi-mimpi kecil dilatih jadi nyata. Dibalik tugas yang mepet, dan deadline yang suka tiba-tiba, ada pelajaran hidup yang diam-diam nempel dikepala. Ada tawa, drama, debat receh, dan obrolan warung kopi yang kadang lebih dalam dari kuliah itu sendiri. Terimakasih almamater, sudah jadi rumah kedua, tempat kami belajar bukan Cuma tentang teori, tapi juga tentang jadi manusia yang lebih ngerti arti hidup ini. Karya ini aku persembahkan sebagai tanda sayang, buat kampus yang sudah jadi bagian dari cerita perjalanan paling seru dalam hidupku, IAIN Kediri aku rindu kau.

ABSTRAK

MOHAMMAD IFAN APRIAN SYAH, 2025. Peran Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan *Home Industry Shuttlecock* (Studi Pada Nossa *Shuttlecock* Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk), Skripsi, Program Studi Negeri Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, Dosen Pembimbing: (1) Nilna Fauza, M.HI. dan (2) Adin Fadilah, M.E.Sy.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Volume Penjualan.

Promosi mempunyai peranan yang sangat penting. Adanya penggunaan promosi diharapkan produk yang akan dihasilkan oleh perusahaan dapat dikenal oleh masyarakat sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Karena itu strategi dalam melaksanakan promosi harus dilakukan secara tepat. Shuttlecock adalah bola yang dipakai untuk permainan bulu tangkis. Shuttlecock ini banyak diproduksi di Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk. Desa ini dikenal sebagai desa pengrajin *Shuttlecock* karena mayoritas warganya memiliki mata pencaharian sebagai pengrajin *shuttlecock*. *Home industry shuttlecock* yang terkenal di desa tersebut adalah Nossa *Sutthelcock* yang mendapatkan penjualan terbanyak. Awalnya promosi yang dilakukan oleh pemilik *home industry shuttlecock* Nossa dengan menawarkan produknya kepada para pedagang atau tengkulak/pengepul yang dikenal oleh pemilik untuk berkerja sama. Kemudian, tahun 2021 promosi mulai dilakukan secara online yaitu melalui media sosial facebook sebagai sarana penyampaian informasi terkait keberadaan produk. Penelitian ini dilakukan untuk menjelaskan peran strategi promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada *Home Industry Shuttlecock* Pada Nossa *Shuttlecock* Desa Tanjungrejo Loceret Kabupaten Nganjuk.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Lokasi penelitian ini berada di home industry *suttlecock* Pada Nossa *Shuttlecock* Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menyatakan bahwa: (1) Strategi promosi yang dilakukan Home Industry Shuttlecock Pada Nossa *Shuttlecock* Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk, yaitu: pertama, melakukan penawaran penjualan secara langsung kepada pedagang atau tengkulak; Kedua, bekerja sama dalam aktivitas penjualan dengan pedagang atau tengkulak; serta Ketiga, mengunggah atau menunjukkan informasi produk ke media sosial Facebook dan menanggapi komentar dari konsumen. (2) Strategi promosi yang dilakukan oleh pemilik *Home Industry Shuttlecock* Pada Nossa *Shuttlecock* Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk. dalam meningkatkan volume penjualannya memiliki peran yaitu: Pertama, sebagai variabel pembentuk respon calon konsumen; Kedua, sebagai elemen penghubung antara nilai produk dengan konsumen; dan Ketiga, sebagai faktor pendorong keputusan pembelian.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji bagi Allah SWT. berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul “Peran Strategi promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Home Industry Shuttlecock (Pada Nossas *Shuttlecock* Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk.)” dapat diselesaikan. Tidak lupa sholawat serta salam kami curahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Keberhasilan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, dan pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri, Bapak Dr. Imam Annas Muslih, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Kediri, dan Ibu Dr. Nuril Hidayati, M.Hum selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah serta Seluruh Staff IAIN Kediri atas segala kebijakannya, perhatian dan dorongan sehingga penulis selesai studi.
2. Ibu Nilna Fauza, M.HI. dan Bapak Adin Fadilah, M.E.Sy. selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu, mengarahkan dan memberi dorongan sampai skripsi ini terselesaikan dan terwujud.
3. Bapak Rega Nossas Yunanda selaku owner atau pemilik *Home Industry Shuttlecock* Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk, yang telah memberi izin untuk meneliti di tempat usaha beliau dan bersedia membantu dalam kelancaran selama penelitian.

Penulis sadar, bahwa dalam penulisan skripsi ini masih belum sempurna mengingat kemampuan dan pengetahuan penulis masih sangat terbatas, untuk itu penulis meminta maaf apabila ada kekurangannya. Namun, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca yaitu generasi muda Islam khususnya dan kepada semua orang umumnya.

Kediri, 05 Mei 2025

Penulis

(Mohammad Ifan Aprian Syah)

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	i
NOTA DINAS.....	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN MOTTO	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTARTABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Peneliiian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	11
C. Tujuan Penelitian	11
D. Kegunaan Penelitian.....	12
E. Telaah Pustaka	13
BAB II LANDASAN TEORI	18
A. Strategi Promosi	18
B. Volume Penjualan	30
C. <i>Home Industry</i>	36
BAB III METODE PENELTIAN.....	38

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	38
B. Lokasi Penelitian.....	38
C. Sumber Data.....	39
D. Metode Pengumpulan Data.....	40
E. Analisis Data.....	41
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	43
G. Tahap-tahap Penelitian.....	44
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	45
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	45
B. Paparan Data.....	51
C. Temuan Penelitian.....	61
BAB V PEMBAHASAN.....	64
A. Strategi Promosi Home Industry Shuttlecock Nossa di Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk.....	64
B. Peran Strategi promosi dalam Peningkatan Volume Penjualan di Home Industry Shuttlecock di Desa Tanjungrejo Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk.....	74
BAB VI PENUTUP.....	78
A. Kesimpulan.....	78
B. Saran.....	79
DAFTAR PUSTAKA.....	80
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	83

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Tiga Home Industry Shuttlecock terbesar di Desa Tanjungrejo Kabupaten Nganjuk.....	7
Tabel 1.2 Volume Penjualan Home Industry Shuttlecock Nossas Tahun 2019- 2024.	9
Table 4.1 Volume Penjualan Home Industry Shuttlecock Nossas Tahun 2019-2024.....	58
Table 5.1 Volume Penjualan Home Industry Shuttlecock Nossas Tahun 2019-2024.....	76