

**PERAN PROMOSI *FREE GIFT* DAN DISKON DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN
(STUDI PADA AGEN SELVIANA CAN BEAUTY *SKINCARE* GOGORANTE
NGASEM KEDIRI)**

SKRIPSI



**OLEH
ERIKA PUSPITASARI
NIM. 21403026**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2025**

HALAMAN JUDUL
PERAN PROMOSI FREE GIFT DAN DISKON DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN
(STUDI PADA AGEN SELVIANA CAN BEAUTY SKINCARE GOGORANTE
NGASEM KEDIRI)

SKRIPSI
Diajukan kepada
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh
Erika Puspitasari
21403026

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

PERAN PROMOSI FREE GIFT DAN DISKON DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN

(Studi Pada Agen Selviana Can Beauty Skincare Gogorante Ngasem Kediri)

Oleh:

Erika Puspitasari

NIM. 21403026

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., M.E.I

NIP. 197607082006041004

Dr. M. Anang Firdaus, M.Pd.I

NIP.1989071020252110009

NOTA DINAS

Kediri, 27 Mei 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Erika Puspitasari

NIM : 21403026

Judul : PERAN PROMOSI FREE GIFT DAN DISKON
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Pada
Agen Selviana Can Beauty Skincare Gogorante Ngasem
Kediri).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam sidang munaqasah. Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., M.E.I

NIP. 197607082006041004

Dr. M. Anang Firdaus, M.Pd.I

NIP.1989071020252110009

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 30 Juni 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi
Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Erika Puspitasari

NIM : 21403026

Judul : PERAN PROMOSI FREE GIFT DAN DISKON
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Pada
Agen Selviana Can Beauty Skincare Gogorante Ngasem
Kediri).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan beberapa
petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah
yang dilaksanakan pada tanggal 28 Juni 2025 kami dapat menerima dan
menyetujui hasil perbaikannya. Demikian agar maklum dan atas
kesediaan bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., M.E.I

NIP. 197607082006041004

Dr. M. Anang Firdaus, M.Pd.I

NIP.1989071020252110009

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN PROMOSI FREE GIFT DAN DISKON DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN

(Studi Pada Agen Selviana Can Beauty Skincare Gogorante Ngasem Kediri)

ERIKA PUSPITASARI
21403026

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negri (IAIN) Kediri pada tanggal 28 Juni 2025

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Suprihantosa Sugiarto, SEI, MH (.....)
NIP. 199112282019031003
2. Penguji I
Dr. H Ahmad Syakur, Lc., M.E.I (.....)
NIP. 197607082006041004
3. Penguji II
Dr. Binti Mutafarida, SE., M.E.I (.....)
NIP. 198410042023212028

Kediri, 7 Juli 2025
Dekan Faultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI
NIP. 197501011998031002

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas segala nikmat rahmat taufik beserta hidayahnya sehingga membuat penulis bisa menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Tidak lupa juga sholawat beserta salam senantiasa tercurahkan kepada Rasulullah SAW, yang senantiasa diharapkan syafaatnya di hari akhir nanti. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya Bapak Ahmad Sutrisno dan Ibu Syamsiyah, orang hebat yang selalu menjadi penyemangat serta motivasi saya agar bisa segera menyelesaikan skripsi ini. Mereka yang selalu mengusahakan apapun demi kebahagiaan anak-anaknya, merawat dan memberikan kasih sayang. Terimakasih selalu berjuang dan selalu mendoakan serta memberikan dukungan, semoga kesehatan, rezeki, dan perlindungan Allah senantiasa selalu mengiringi kita.
2. Adik saya, M. Amir Rasyid Hidayatullah yang selalu mendukung dan menjadi penghibur dikala suntuknya mengerjakan skripsi.
3. Kepada Bryan, terimakasih atas segala dukungan karena telah membantu memfasilitasi sarana dan prasarana dalam penyusunan skripsi ini.
4. Kepada teman-teman masa perkuliahan, Dhea, Diah, Nikma, Mila yang ikut memberikan dukungan dan semangat untuk penyelesaian skripsi ini, serta mau menjadi teman kemana-mana di masa perkuliahan.
5. Seluruh teman-teman dan keluarga besar baik dari pihak ayah maupun ibu, yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu. Terimakasih atas dukungannya.

HALAMAN MOTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٥﴾ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾

“Maka, sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya beserta

kesulitan ada kemudahan.”

(QS. Al-Insyirah : 5-6)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Erika Puspitasari
NIM : 21403026
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Kediri, 30 Juni 2025

Yang Membuat pernyataan

Erika Puspitasari

ABSTRAK

ERIKA PUSPITASARI, Dosen Pembimbing Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI dan Dr. Mohammad Anang Fisdaus, M.Pd.I. Peran Promosi *Free Gift* dan Diskon dalam Meningkatkan Penjualan (Studi pada Agen Selviana Can Beauty *Skincare* Gogorante Ngasem Kediri). Skripsi, program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2024.

Kata Kunci: Promosi, *Free Gift*, Diskon, Peningkatan Penjualan

Industri *skincare* Indonesia mengalami pertumbuhan pesat dalam beberapa tahun terakhir, dengan persaingan yang semakin ketat di antara berbagai merek lokal. Menurut Perhimpunan Perusahaan dan Asosiasi Kosmetika Indonesia (PPAK), hingga pertengahan tahun 2023 terdapat 1.080 perusahaan yang bergerak di industri kecantikan dan perawatan diri, termasuk perawatan wajah. Kemudian jumlah tersebut terus meningkat jika dibandingkan pada tahun 2022 dengan total 913 perusahaan. Dalam kondisi pasar yang kompetitif ini, strategi promosi seperti pemberian *free gift* dan diskon menjadi faktor kunci dalam menarik minat konsumen dan meningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan menganalisis efektivitas strategi promosi tersebut pada Agen Selviana Can Beauty di Kabupaten Kediri, sebuah bisnis yang berhasil meningkatkan penjualan secara signifikan melalui pendekatan pemasaran kreatif.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memahami secara mendalam peran promosi *free gift* dan diskon dalam meningkatkan penjualan di Agen Selviana Can Beauty. Data dikumpulkan melalui tiga cara utama yaitu, wawancara langsung dengan pemilik toko (Selviana) dan lima pelanggan, observasi terhadap aktivitas penjualan di toko offline dan online (seperti TikTok dan Shopee), serta analisis dokumen seperti catatan penjualan, daftar harga, dan testimoni pelanggan. Untuk memastikan keakuratan data, peneliti menggunakan triangulasi, yaitu membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumen agar temuan lebih valid. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan tiga tahap yaitu reduksi data (memilih informasi penting), penyajian data (menyusun hasil dalam bentuk tabel atau narasi), dan penarikan kesimpulan (menjawab rumusan masalah).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Agen Selviana Can Beauty menerapkan promosi *free gift* dan diskon secara bergantian, artinya tidak diberikan bersamaan. Diskon 10% hanya berlaku di hari-hari spesial seperti tanggal cantik (contoh: 12.12) atau hari besar nasional (misalnya Hari Kemerdekaan). Sementara itu, *free gift* seperti tas atau produk kecantikan lainnya diberikan di hari biasa, dengan syarat pelanggan membeli dalam jumlah tertentu. Promosi ini tidak hanya membuat pelanggan senang, tetapi juga membuat mereka jadi lebih setia dan sering kembali berbelanja. Selain itu, lokasi toko yang mudah dijangkau dan promosi aktif di media sosial (seperti TikTok dan Instagram) semakin memperkuat dampak positifnya. Jadi, promosi ini bukan sekadar menaikkan penjualan sesaat, tapi juga membantu bisnis tumbuh secara stabil dalam jangka panjang karena pelanggan merasa puas dan terus kembali.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, taufik, dan inayah-Nya. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, teladan umat manusia yang senantiasa kita harapkan syafa'atnya di akhirat kelak. Penulis menyampaikan ungkapan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penyelesaian skripsi ini. Ucapan terimakasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag, selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nilna Fauza, M.HI. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.
4. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., MEI selaku Dosen Pembimbing I yang memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
5. Bapak Dr. Mohammad Anang Fisdaus, M.Pd.I. selaku Dosen Pembimbing II yang memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Kediri yang telah dengan sabar membimbing dan memotivasi penulis. Serta seluruh staf IAIN Kediri yang turut mendukung kelancaran proses penelitian ini.
7. Selviana Kurniasari selaku agen Can Beauty *Skincare* Gogorante Ngasem Kediri yang telah berpartisipasi membantu kelancaran selama penelitian.
8. Kedua orang tua saya yang telah memberikan dukungan penuh berupa doa, tenaga

maupun bantuan finansial hingga akhir masa studi.

9. Serta teman-temanku semasa perkuliahan, dan berbagai pihak yang tidak dapat disebut satu persatu, yang telah memberikan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis hanya mampu mendoakan kepada seluruh pihak terkait, semoga Allah SWT senantiasa memberikan pahala dan keberkahan yang berlipat ganda. Semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca. Aamiin.

Kediri, 30 Juni 2025

Erika Puspitasari
NIM. 21403026

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
HALAMAN MOTTO	viii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ix
HALAMAN ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Telaah Pustaka	9
BAB II LANDASAN TEORI.....	13
A. Promosi	13
1. Pengertian Promosi Penjualan	13
2. Jenis Promosi Penjualan	14
B. Penjualan	19
1. Pengertian Penjualan	19
2. Jenis Penjualan	20
3. Faktor Mempengaruhi Penjualan	21
BAB III METODE PENELITIAN.....	23
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	23

B. Kehadiran Peneliti	23
C. Lokasi Penelitian	24
D. Sumber Data	24
E. Tektik Pengumpulan Data	26
F. Pengecekan Keasahan Data	29
G. Analisis Data	30
H. Tahap-Tahap Penelitian	31
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	33
A. Gambaran Umum Can Beauty Skincare.....	33
B. Gambaran Umum Objek Penelitian	35
C. Paparan Data	39
D. Temuan Penelitian	51
BAB V PEMBAHASAN	53
BAB VI PENUTUP.....	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN	80
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	91

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Brand Skincare Lokal	3
Tabel 1.2 Ketentuan Mitra <i>Can Beauty</i>	4
Tabel 1.3 Daftar Agen Can Beauty	4
Tabel 1.4 Daftar Free Gift dan Diskon	5
Tabel 1.5 Data Peningkatan Penjualan	6
Tabel 1.6 Testimoni Pelanggan	7
Tabel 3.1 Kehadiran Peneliti	24
Tabel 3.2 Informan Penelitian	28
Tabel 4.1 Produk Can Beauty	38
Tabel 4.2 Persyaratan Diskon dan <i>Free Gift</i>	41
Tabel 4.3 Macam Free Gift.....	42
Tabel 4.4 Pendapatan Selviana Can Beauty	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Founder Can Beauty	34
Gambar 4.2 Sosial Media Instagram Can Beauty	34
Gambar 4.3 Sosial Media TikTok Can Beauty	34
Gambar 4.4 Official Website Can Beauty	34
Gambar 4.5 Sosial Media Facebook Can Beauty	34
Gambar 4.6 Agen Selviana Can Beauty	36
Gambar 4.7 Offline Store Agen Selviana	36
Gambar 4.8 Sosial Media Instagram	36
Gambar 4.9 Marketplace Shopee	36
Gambar 4.10 Sosial Media TikTok	36
Gambar 5.1 Grafik Omset Penjualan.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

Pedoman Wawancara	80
Surat Izin Penelitian IAIN Kediri	82
Surat Balasan	83
Daftar Konsultasi Skripsi	84
Dokumentasi Narasumber	86
Brosur	87
Free Gift	88
Testimoni	90
Riwayat Hidup	91