

**PERAN STRATEGI *SALES PROMOTION* DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN  
(STUDI DI SEBLAK INCEZZ JL. SUMBER NO. 59 REJOMULYO KOTA KEDIRI)**

**SKRIPSI**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH WASIL  
KEDIRI**

**OLEH**

**ARWHILAN TIYANI**

**21403154**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL KEDIRI**

**2026**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Skripsi dengan Judul

**PERAN STRATEGI SALES PROMOTION DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN  
(STUDI DI SEBLAK INCEZZ JL. SUMBER NO. 59 REJOMULYO KOTA KEDIRI)**

Ditulis Oleh

**ARWHILAN TIYANI  
21403154**

Disetujui Oleh :

**Pembimbing I**



**Rofik Efendi, S.Kom., M.M.  
NIP.196906171998031002**

**Pembimbing II**



**Isvrohil Muyassaroh, MSA.  
NIP.199209092020122037**

**NOTA DINAS**

Kediri, 04 Desember 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : **Bimbingan Skripsi**

Kepada,

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Di Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri

*Assalamu 'alaikum Wr.Wb*

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Arwhilan Tiyani

NIM : 21403154

Judul : PERAN STRATEGI SALES PROMOTION DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI DI  
SEBLAK INCEZZ JL. SUMBER NO. 59 REJOMULYO KOTA  
KEDIRI)

Setelah diperbaiki materi dan disusun kembali, kami berpendapat bahwa skripsi ini telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan pada ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

Dengan demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak/Tbu kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.*

**Pembimbing I**



**Rofik Efendi, S.Kom., M.M.**  
**NIP.196906171998031002**

**Pembimbing II**



**Isyrohil Muvassaroh, MSA.**  
**NIP.199209092020122037**

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 17 Januari 2026

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

Kepada,

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri  
Di Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Arwhilan Tiyani  
NIM : 21403154  
Judul : PERAN STRATEGI SALES PROMOTION DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI DI  
SEBLAK INCEZZ JL. SUMBER NO. 59 REJOMULYO KOTA  
KEDIRI)

Setelah diperbaiki materi dan sususnannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 9 Januari 2026 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

**Pembimbing I**



**Rofik Efendi, S.Kom., M.M.**  
NIP.196906171998031002

**Pembimbing II**



**Isyrohil Muvassaroh, MSA.**  
NIP.199209092020122037

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PERAN STRATEGI SALES PROMOTION DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN  
(STUDI DI SEBLAK INCEZZ JL. SUMBER NO. 59 REJOMULYO KOTA KEDIRI)**

**ARWHILAN TIYANI**

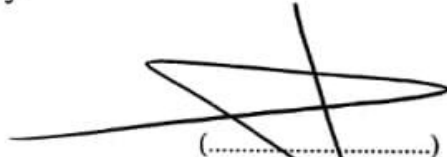
**21403154**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 09 Januari 2026.

Tim Penguji

1. Penguji Utama

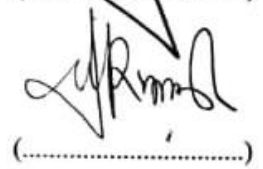
**Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I.**  
NIP. 197501011998031002



(.....)

2. Penguji 1

**Rofik Efendi, S.Kom., MM.**  
NIP. 196906171998031002



(.....)

3. Penguji 2

**Isyrohil Muyassaroh, MSA.**  
NIP. 199209092020122037



(.....)

Kediri, 17 Januari 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri



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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

Jalan Sunan Ampel Nomor 07 Ngronggo Kota Kediri Kode Pos 64127  
Telepon (0354) 689282 Faksimile (0354) 686564 Website: [www.uinkediri.ac.id](http://www.uinkediri.ac.id)

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Arwhilan Tiyani

NIM : 21403154

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Manajemen Bisnis Syari'ah

E-mail address : arwhilan@gmail.com

Jenis Karya Ilmiah :  Skripsi  Tesis  Disertasi  
 Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : Peran Strategi *Sales Promotion* dalam Meningkatkan Volume Penjualan  
(Studi di Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59 Rejomulyo Kota Kediri)

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Syekh Wasil Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut di atas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Syekh Wasil 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 UIN Syekh Wasil 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, 04 Juni 2026

Penulis

(Arwhilan Tiyani)

## HALAMAN MOTTO

*“Dont worry about failures, worry about the chances you miss when you don’t even try”*

“Jangan khawatir tentang kegagalan, khawatirlah tentang kesempatan yang hilang karena kamu tidak pernah mencoba”

**(Jack Canfield)**

“Setiap Ujian telah Allah ukur sesuai kemampuan hamba-Nya. Karena itu, tidak ada beban yang terlalu berat bagi mereka yang percaya pada pertolongan-Nya”

**(QS. Al-Baqarah: 286)**

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT atas limpahan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada bimbingan kita Nabi Agung Muhammad SAW yang menjadi teladan sempurna bagi seluruh umat manusia. Skripsi ini saya persembahkan kepada orang-orang terdekat yang senantiasa mendukung dan menyayangi saya. Semoga karya ini dapat menjadi bukti kecil dari rasa Terima Kasih dan upaya saya untuk membahagiakan mereka. Dengan penuh rasa syukur kepada Tuhan yang Maha Esa, karya sederhana ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua Orang Tua saya tercinta, yang namanya selalu hadir dalam setiap Do'a penulis. Untuk kasih sayang yang tidak pernah padam, nasihat yang menjadi penerang jalan, serta pengorbanan yang tidak pernah terhitung. Terima kasih karena telah mengajarkan arti ketulusan, kesabaran dan perjuangan. Segala keberhasilan ini tidak akan pernah terwujud tanpa adanya dukungan, pelukan, dan Do'a kalian yang tidak pernah berhenti.
2. Saudara perempuan saya tercinta, yang menjadi tempat berkeluh kesah ketika penulis merasa lelah. Terimakasih atas kasih sayang, perhatian, motivasi serta kekuatan dalam menyelesaikan perjalanan panjang ini.
3. Para dosen dan guru, Terima kasih telah membimbing sejak awal pendidikan hingga perguruan tinggi, yang mengajarkan ilmu, etika, dan keikhlasan dalam menuntut ilmu. Setiap kata dan nasihat yang diberikan menjadi pondasi yang mengantarkan penulis hingga pada titik ini.
4. Sahabat-sahabat saya Della, Mei, Lutfi, Wines, Ulfa, Putri, Hafidha, Aurilia,

Fika Terima kasih selalu hadir dalam suka maupun duka, yang menemani proses panjang penulisan skripsi ini, yang menjadi tempat berbagi cerita, tempat bertukar pikiran dan tempat menguatkan ketika semangat mulai meredup. Terima kasih untuk tawa, dukungan dan waktu yang kalian berikan kepada penulis.

5. Teman-teman seperjuangan di bangku kuliah, bersama-sama melewati tugas, diskusi, magang, penelitian. Terima kasih atas kerja sama, bantuan, dan kekompakan yang telah kita bangun selama ini.
6. Pemilik Seblak Incezz Kediri Ibu Kurnia Maulita, Terima kasih atas waktunya yang bersedia memberikan informasi yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini, serta seluruh Karyawan Seblak Incezz Kediri yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang sangat berharga bagi penulis.
7. Seluruh konsumen Seblak Incezz Kediri yang telah meluangkan waktu, memberikan Informasi, dan membantu kelancaran proses penelitian ini.
8. *Last but not least, I wanna thank me. for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never giving up on me.*

## ABSTRAK

ARWHILAN TIYANI, Dosen Pembimbing ROFIK EFENDI, S.Kom., MM dan ISYROHIL MUYASSAROH, MSA., Peran Strategi *Sales Promotion* dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi di Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59 Rejomulyo Kota Kediri), Manajemen Bisnis Syariah, Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, 2026.

**Kata Kunci** : Strategi, Promosi Penjualan, Volume Penjualan

Tingginya tingkat persaingan pada usaha kuliner menuntut pelaku usaha untuk menerapkan strategi pemasaran yang tepat guna menarik minat konsumen dan meningkatkan volume penjualan. Salah satu strategi yang banyak digunakan adalah *Sales Promotion*. Skripsi ini merupakan suatu kajian ilmiah yang membahas tentang strategi *Sales Promotion* dalam meningkatkan volume penjualan, di Seblak Incezz Jl.Sumber No.59 Rejomulyo Kota Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan mengenai bagaimana penerapan strategi *sales promotion* yang dilakukan oleh Seblak Incezz serta bagaimana peran strategi *sales promotion* tersebut dalam meningkatkan volume penjualan Seblak Incezz Jl.Sumber No.59 Rejomulyo Kota Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pengambilan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan oleh peneliti dengan pihak terkait, yaitu pemilik usaha, manajer, karyawan, serta konsumen Seblak Incezz. Peneliti juga melakukan pengecekan keabsahan data melalui keikutsertaan peneliti, pengamatan secara langsung melalui observasi, serta triangulasi data. Tahapan penelitian meliputi tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan di lapangan, tahap analisis data, dan tahap penyusunan laporan penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Seblak Incezz menerapkan strategi *sales promotion* dalam kegiatan pemasarannya untuk mengatasi permasalahan penjualan dengan memperhatikan frekuensi promosi yaitu promosi dilakukan pada saat penjualan menurun atau pada saat akhir bulan, kualitas promosi dengan menggunakan media digital yang lebih kreatif seperti gambar animasi dan vidio pemasaran yang menarik, menawarkan promosi yang bervariasi mulai dari potongan harga hingga kontes hadiah, memperhatikan sasaran promosi, serta memperhatikan waktu pelaksanaan promosi agar promosi berjalan dengan tepat (2) Penerapan strategi *sales promotion* tersebut terbukti memiliki peran dalam menarik minat konsumen, mendorong pembelian, serta meningkatkan volume penjualan pada usaha Seblak Incezz. Dengan kenaikan volume penjualan tersebut maka pendapatan Seblak Incezz juga semakin meningkat yang mana hal tersebut dapat membantu Seblak Incezz dalam mengembangkan usahanya.

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah* penulis panjatkan atas khadirat Allah SWT atas segala rahmat, taufik dan hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Peran Strategi Sales promotion dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi di Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59, Rejomulyo, Kota Kediri)” dengan baik dan lancar. Penulis berharap semoga Allah senantiasa memberikan Ridho-Nya sehingga menjadikan ilmu yang bermanfaat baik di dunia maupun di akhirat.

Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan petunjuk dan suri tauladan kepada kita dengan ajaran yang dibawanya yaitu agama Islam. Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M. Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Nilna Fauza, MHI. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri.
4. Bapak Rofik Efendi, S.Kom., MM. selaku dosen pembimbing I, dan Ibu Isyrohil Muyassaroh, MSA. selaku dosen pembimbing II yang senantiasa memberikan bimbingan dan arahan sehingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen beserta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Manajemen Bisnis Syariah yang telah membagikan ilmunya kepada penulis selama menempuh program kuliah di UIN Syekh Wasil Kediri.
6. Kedua orang tua dan keluarga yang tak ada hentinya mendo'akan, memberi motivasi, dan dukungan hingga skripsi ini terselesaikan.
7. Teman-teman mahasiswa UIN Syekh Wasil Kediri, khususnya mahasiswa

seperjuangan Manajemen Bisnis Syariah angkatan 2021 yang selalu kebersamai dalam setiap proses pencapaian ini.

8. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, penulis berharap semua pihak yang membaca agar berkenan memberikan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan pada penelitian selanjutnya. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Kediri, 04 Desember 2026

Penulis

**Arwhilan Tiyani**  
**NIM: 21403154**

## 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>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>x</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian .....	20
C. Tujuan Penelitian.....	20
D. Manfaat Penelitian .....	21
E. Penelitian Terdahulu .....	22
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>27</b>
A. <i>Sales Promotion</i> .....	27
1. <i>Pengertian Sales Promotion</i> .....	27
2. <i>Tujuan Sales Promotion</i> .....	28
3. <i>Jenis-jenis Sales Promotion</i> .....	29
4. <i>Alat-alat Sales Promotion</i> .....	30
5. <i>Indikator Sales Promotion</i> .....	31
B. Volume Penjualan .....	33
1. <i>Pengertian Volume Penjualan</i> .....	33
2. <i>Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan</i> .....	34
3. <i>Indikator Volume Penjualan</i> .....	36

<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>45</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	45
B. Kehadiran Peneliti.....	46
C. Lokasi Penelitian.....	46
D. Sumber Data.....	46
E. Metode Pengumpulan Data.....	47
F. Analisis Data.....	48
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	49
H. Tahap – Tahap Penelitian.....	51
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN .....</b>	<b>53</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	53
1. Sejarah Berdirinya Seblak Incezz.....	53
2. Lokasi Seblak Incezz.....	54
3. Struktur Organisasi Seblak Incezz.....	55
4. Visi Misi Seblak Incezz.....	57
B. Paparan Data.....	57
1. Strategi <i>Sales Promotion</i> di Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59 Rejomulyo Kota Kediri.....	57
2. Peran Strategi <i>Sales Promotion</i> dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59 Rejomulyo Kota Kediri.....	81
C. Temuan Penelitian.....	97
<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>100</b>
A. Strategi <i>Sales Promotion</i> di Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59 Rejomulyo Kota Kediri.....	100
B. Peran Strategi <i>SalesPromotion</i> di Meningkatkan Volume Penjualan pada Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59 Rejomulyo Kota Kediri.....	103
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>106</b>
A. Kesimpulan.....	106
B. Saran.....	107
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>109</b>
<b>LAMPIRAN - LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Penduduk Provinsi Jawa Timur Menurut Kota dan Jenis Kelamin Tahun 2022 .....	6
Tabel 1.2 Daftar Usaha Seblak di Kota Kediri .....	8
Tabel 1.3 Perbandingan Strategi Pemasaran Seblak Incezz, Seblak Jeng Sri, dan Seblak Mak Jah.....	10
Tabel 1. 4 Perbandingan Strategi Sales promotion Usaha Seblak Incezz, Seblak Jeng Sri, dan Seblak Mak Jah.....	14
Tabel 1. 5 Data Outlet Seblak Incezz.....	16
Tabel 1. 6 Data Peningkatan Volume Penjualan Usaha Seblak Incezz Tahun 2020-2024.....	18
Tabel 4. 1 Data Volume Penjualan Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59, Rejomulyo Kota Kediri Tahun 2020-2025.....	82
Tabel 4. 2 Produk Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59, Rejomulyo Kota Kediri Tahun 2020-2025.....	83
Tabel 4. 3 Data Peningkatan Target Penjualan Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59, Rejomulyo Kota Kediri Tahun 2020-2025.....	87
Tabel 4. 4 Data Pendapatan Pertahun Seblak Incezz Jl. Sumber No. 59, Rejomulyo Kota Kediri Tahun 2020-2025.....	89

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Tren Data Pertumbuhan Industri Penyedia Makanan Minuman, Restoran dan Sejenisnya (2017-2023) .....	2
Gambar 1. 2 Provinsi dengan Jumlah Usaha Penyedia Makanan dan Minuman Tertinggi di Indonesia .....	3
Gambar 1.3 Lokasi Cabang Usaha Seblak Incezz, Seblak Mak Jah, Seblak Jeng Sri yang Berdekatan.....	9
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Seblak Incezz .....	55

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Lampiran 2 : Gambar-gambar Sales Promotion yang dilakukan oleh Seblak Incezz

Lampiran 3 : Surat Izin Observasi

Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 5 : Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 6 : Foto Dokumentasi Observasi dan Wawancara

Lampiran 7 : Daftar Riwayat Hidup