

**PERAN VOUCHER DISKON DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN
(Studi Pada Usaha Buket Nusantary.id di Kecamatan Kota, Kota Kediri)**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

SILVIANA DEVI AMBARWATI

934117019

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

**PERAN VOUCHER DISKON DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

(Studi Pada Usaha Buket Nusantary.id di Kecamatan Kota, Kota Kediri)

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri untuk memenuhi salah satu
persyaratan dalam menyelesaikan program Sarjana

Oleh:

SILVIANA DEVI AMBARWATI

934117019

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

**PERAN VOUCHER DISKON DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

(Studi Pada Usaha Buket Nusantary.id di Kecamatan Kota, Kota Kediri)

SILVIANA DEVI AMBARWATI

934117019

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing I



(Akhmad Jazuli Afandi, Lc., M.Fil.I.)
NIP: 198507152019031003

Dosen Pembimbing II



(Dijan Novia Saka, S.E., M.M.)
NIP: 197012142023212004

NOTA DINAS

Kediri, 18 Mei 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan bapak dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Silviana Devi Ambarwati
NIM : 934117019
Judul : Peran Voucher Diskon Dalam Meningkatkan Volume Penjualan
(Studi Pada Usaha Buket Nusantary.id di Kecamatan Kota, Kota Kediri)

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

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

Demikian agar maklum dan atas ketersediaannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



(Akhmad Jazuli Afandi, Lc., M.Fil.I.)
NIP: 198507152019031003

Pembimbing II



(Dijan Novia Saka, S.E., M.M.)
NIP: 197012142023212004

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 17 Juni 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan bapak dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Silviana Devi Ambarwati
NIM : 934117019
Judul : Peran Voucher Diskon Dalam Meningkatkan Volume Penjualan
(Studi Pada Usaha Buket Nusantary.id di Kecamatan Kota, Kota Kediri)

Setelah memperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 04 Juni 2026, kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



(Akhmad Jazuli Afandi, Lc., M.Fil.I.)
NIP: 198507152019031003

Pembimbing II



(Dijan Novia Saka, S.E., M.M.)
NIP: 197012142023212004

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN VOUCHER DISKON DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**
(Studi Pada Usaha Buket Nusantary.id di Kecamatan Kota, Kota Kediri)

SILVIANA DEVI AMBARWATI
934117019

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 04 Juni 2026

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. Mundhori, M.E.
NIP. 198702222019031004

(.....)

2. Penguji I

Akhmad Jazuli Afandi, Lc., M.Fil.I.
NIP. 198507152019031003

(.....)

3. Penguji II

Dijan Novia Saka, S.E, M.M.
NIP. 197012142023212004

(.....)

Kediri, 17 Juni 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri



Dr. Irfan Annas Mushlih, M.H.I.
NIP. 197501011998031002

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Silviana Devi Ambarwati

NIM : 934117019

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa skripsi ini adalah benar hasil karya saya dan bukan plagiat baik sebagian maupun seluruhnya. Apabila 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, 25 Mei 2026

Yang Membuat Pernyataan,



Silviana Devi Ambarwati

934117019

MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

Allah tidak membebani seseorang, kecuali menurut kesanggupannya.

(Q.S. Al-Baqarah: 286)

Pemasaran adalah seni menciptakan nilai (*value*) yang memuaskan sesama. Sebagaimana voucher diskon yang memotong harga demi memberikan keuntungan bagi konsumen.

(Philip Kotler)

Man jadda wajada. Setiap usaha yang dilakukan dengan sungguh-sungguh selalu memiliki jalan keluar, seperti halnya solusi pemasaran yang tepat di waktu yang akurat.

(Silviana Devi Ambarwati)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tiada halaman yang paling bermakna dalam laporan skripsi kecuali halaman persembahan yang ditulis dengan sepenuh hati. Karya ini merupakan hasil dari perjalanan yang penuh tantangan dan pembelajaran. Dengan sepenuh hati, skripsi ini saya persembahkan kepada mereka yang telah menjadi bagian dari perjalanan ini, dalam bentuk perhatian, bimbingan, maupun do'a yang tulus. Berikut penulis persembahkan skripsi ini untuk orang-orang tersayang yaitu:

1. Kepada Ayah dan Ibu tercinta. Terima kasih atas semua kerja keras, cinta, kasih sayang dan pengorbanan yang tak pernah terucap. Terimakasih untuk dukungan, semangat, motivasi, serta doa-doa yang tulus sehingga perkuliahan dan skripsi ini dapat terselesaikan dengan sangat baik. Semoga keberhasilan kecil ini menjadi hadiah sederhana atas segala jerih payah dan doa yang tak pernah putus.
2. Teruntuk adikku, Fais Faidzin Farzana. Terima kasih atas dukungan dan keceriaan yang selalu kamu berikan di tengah kesibukanku. Meski kadang menyebalkan, candamu adalah energi tambahan yang menguatkan. Semoga keberhasilan ini bisa menjadi kado kecil yang memotivasimu dan jadilah hebat dengan caramu sendiri.
3. Kepada keluarga besarku yang telah memberikan semangat dan dukungan baik secara moril maupun materil dalam menyelesaikan pendidikan S1 ini.
4. Teruntuk sahabat-sahabatku. Terima kasih telah menjadi warna di sela-sela jenuhnya menyusun skripsi ini. Kehadiran kalian bisa menjadi penyemangat yang luar biasa. Terima kasih Aulin, Regina, Ayu, Sinta, Fitri, Aulya, Nurul, dan Ika atas segala *support* dan waktu yang telah diluangkan.
5. Kepada teman-teman Ekonomi Syariah terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan panjang yang penuh suka dan duka.
6. Terakhir penulis persembahkan untuk diri saya sendiri, Silviana Devi Ambarwati. Terima kasih telah berjuang, bertahan, dan akhirnya sampai di garis finish ini. Skripsi ini adalah bukti bahwa kamu jauh lebih kuat dari apa yang kamu bayangkan. Banggalah pada prosesmu. Mari melanjutkan perjalanan dengan langkah yang lebih ringan dan semangat yang tidak akan padam. Dan hari ini, penulis berkata: *I'm so proud of you, Silviana.*

ABSTRAK

SILVIANA DEVI AMBARWATI, Dosen Pembimbing AKHMAD JAZULI AFANDI, Lc., M.Fil.I., dan DIJAN NOVIA SAKA, S.E., M.M., Peran Voucher Diskon Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Usaha Buket Nusantary.Id di Kecamatan Kota, Kota Kediri), Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Syekh Wasil Kediri, 2026.

Kata Kunci: strategi pemasaran, voucher diskon, volume penjualan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran voucher diskon di Nusantary.id Kecamatan Kota, Kota Kediri serta pengaruhnya dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin tingginya persaingan usaha buket sehingga pelaku usaha dituntut untuk menerapkan strategi pemasaran yang mampu menarik minat konsumen. Salah satu strategi yang digunakan oleh Nusantary.id adalah pemberian voucher diskon melalui media sosial dan promosi langsung kepada pelanggan.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan pihak Usaha Buket Nusantary.id. Data dianalisis melalui tahapan pemeriksaan data, rekomendasi data, dan sistematisasi data memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai penerapan strategi *word of mouth* di Usaha Buket Nusantary.id.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa voucher diskon memiliki peran penting dalam menarik perhatian konsumen dan meningkatkan minat beli. Pemberian potongan harga membuat produk lebih terjangkau sehingga mampu menjangkau berbagai kalangan, khususnya pelajar dan mahasiswa. Strategi tersebut juga didukung dengan kualitas produk yang baik, pelayanan yang memuaskan, serta promosi media sosial yang aktif mengikuti tren. Selain meningkatkan ketertarikan konsumen, voucher diskon juga membantu memperluas brand awareness Nusantary.id sehingga semakin dikenal oleh masyarakat. Data penjualan menunjukkan adanya peningkatan volume penjualan secara konsisten dari tahun ke tahun setelah penerapan voucher diskon dilakukan. Sebelum menggunakan voucher, volume penjualan Nusantary.id stabil terutama saat *event*, namun setelah menggunakan voucher volume penjualan terus mengalami peningkatan. Data penjualan menunjukkan peningkatan yang konsisten, yaitu dari Rp94.270.500 pada tahun 2023 menjadi Rp137.587.500 pada tahun 2024 dan Rp164.898.000 pada tahun 2025. Dengan demikian, voucher diskon terbukti mampu meningkatkan penjualan dan mendukung perkembangan usaha di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alamin puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat melaksanakan kegiatan penelitian dan menyelesaikan penulisan tugas akhir skripsi dengan judul "*Peran Voucher Diskon Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Usaha Buket Nusantary.id Kecamatan Kota, Kota Kediri)*" sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta umatnya.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya petunjuk, arahan, serta bimbingan dari banyak pihak. Untuk itu, atas segala hormat dan kerendahan hati penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor UIN Syekh Wasil Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri.
3. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.E.I., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri.
4. Bapak Dr. Mundhori, M.E., selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri.
5. Bapak Akhmad Jazuli Afandi, Lc., M.Fil.I. dan Ibu Dijan Novia Saka, S.E, M.M., selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan saran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Saudari Sekar Sari Nusantari selaku pemilik UMKM Nusantary.id yang telah mengizinkan untuk melakukan penelitian dan membantu serta mendukung penelitian yang penulis lakukan.
7. Segenap Bapak/Ibu Dosen dan tenaga kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri yang telah memberikan ilmu pengetahuan sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.
8. Kedua orang tua tercinta dan keluarga yang selalu memberikan dukungan, kasih sayang, serta doa yang tak henti-hentinya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan skripsi ini dengan baik.

9. Seluruh teman-teman yang telah memberikan semangat dan dukungan selama proses penyelesaian skripsi ini dan semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam skripsi ini.

Penyusunan skripsi ini tentunya jauh dari kata sempurna dan penulis menyadari akan berbagai kekurangan di dalamnya. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya mahasiswa UIN Syekh Wasil Kediri.

Kediri, 25 Mei 2026

Penyusun,



Silviana Devi Ambarwati

934117019

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS.....	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	11
E. Penelitian Terdahulu	12
BAB II LANDASAN TEORI	16
A. Strategi Pemasaran	16
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	16
2. Konsep Strategi Pemasaran.....	17
B. Potongan Harga (Diskon).....	20
1. Pengertian Potongan Harga (Diskon)	20
2. Jenis-Jenis Diskon.....	21
3. Indikator Diskon	22
C. Volume Penjualan	26
1. Pengertian Volume Penjualan.....	26
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan	27

BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	29
B. Kehadiran Peneliti	29
C. Lokasi Penelitian	30
D. Data dan Sumber Data	30
E. Teknik Pengumpulan Data	31
F. Teknik Analisis Data.....	33
G. Keabsahan Data	33
H. Tahap Penelitian	35
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	37
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	37
1. Sejarah Berdirinya Buket Nusantary.id	37
2. Visi dan Misi UMKM Buket Nusantary.id.....	39
3. Struktur Operasional Nusantary.id.....	40
4. Tugas dan Tanggung Jawab.....	40
B. Paparan Data.....	42
1. Peran Voucher Diskon Pada Usaha Buket Nusantary.id di Kecamatan Kota	45
2. Peran Voucher Diskon Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Buket Nusantary.id.....	51
C. Temuan Penelitian	58
BAB V PEMBAHASAN	60
A. Analisis Peran Voucher Diskon Pada Usaha Buket Nusantary.id.....	60
B. Peran Voucher Diskon Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Buket Nusantary.id	61
BAB VI PENUTUP	72
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN.....	79

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kota Kediri	4
Tabel 1.2 Data Usaha Buket	6
Tabel 1.3 Data Nusantary.id	7
Tabel 1.4 Data Penjualan Nusantary.id.....	11
Tabel 4.1 Data Penjualan Sebelum dan Setelah Penerapan Diskon di Nusantary.id	52
Tabel 4.2 Data Omset Penjualan Sebelum dan Setelah Penerapan Diskon di Nusantary.id	53
Tabel 4.3 Daftar Produk Sebelum dan Setelah Penerapan Diskon Nusantary.id..	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Nusantary.id.....	38
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Nusantary.id.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Pedoman Wawancara	80
Lampiran II Dokumentasi	83
Lampiran III Surat Izin Penelitian	88
Lampiran IV Surat Balasan Penelitian	89
Lampiran V Daftar Konsultasi Dosen Pembimbing I	90
Lampiran VI Daftar Konsultasi Dosen Pembimbing II	91
Lampiran VII Daftar Riwayat Hidup	92