

**STRATEGI PROMOSI DENGAN PEMBERIAN *GIFT* PADA PELANGGAN
DALAM MEMPERTAHANKAN BISNIS DI CV KIRANA KEJORA KEDIRI**

SKRIPSI



OLEH

VANIA UZLAH WIDYATNA

NIM. 22403037

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

2026

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI PROMOSI DENGAN PEMBERIAN *GIFT* PADA PELANGGAN
DALAM MEMPERTAHANKAN BISNIS DI CV KIRANA KEJORA KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

untuk memenuhi salah satu persyaratan

dalam menyelesaikan program Sarjana

Oleh

Vania Uzlah Widyatna

22403037

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

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PROMOSI DENGAN PEMBERIAN *GIFT* PADA PELANGGAN
DALAM MEMPERTAHANKAN BISNIS DI CV KIRANA KEJORA KEDIRI**

Ditulis Oleh:

Vania Uzlah Widyatna

NIM. 22403037

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing 1



Nilna Fauza, M.HI
NIP. 198610242015032003

Dosen Pembimbing 2



Sri Hariyanti, SII, MM
NIP. 198510032019032006

NOTA DINAS

Kediri, 15 Maret 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Kediri
di
Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

Nama : Vania Uzlah Widyatna
NIM : 22403037
Judul : Strategi Promosi dengan Pemberian *Gift* pada Pelanggan dalam Mempertahankan Bisnis di CV Kirana Kejora Kediri

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

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2



Nilna Fauza, M.HI
NIP. 1986/0242015032003



Sri Hariyanti, S.HI, MM
NIP. 198510032019032006

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 15 Maret 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Kediri
di
Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

Nama : Vania Uzlah Widyatna

NIM : 22403037

Judul : Strategi Promosi dengan Pemberian *Gift* pada Pelanggan dalam Mempertahankan Bisnis di CV Kirana Kejora Kediri

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 25 Mei 2026 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing 1



Nilma Faiza, M.HI
NIP. 198610242015032003

Dosen Pembimbing 2



Sri Hariyanti, SHI, MM
NIP. 198510032019032006

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PROMOSI DENGAN PEMBERIAN *GIFT* PADA PELANGGAN DALAM MEMPERTAHANKAN BISNIS DI CV KIRANA KEJORA KEDIRI

VANIA UZLAH WIDYATNA
NIM. 22403037

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada Tanggal 25 Mei 2026

Tim Penguji,

1. Penguji Utama


Dr. H. Jamahudin Ahmad Kholik, MA
NIP. 197509132008011014



(.....)

2. Penguji I

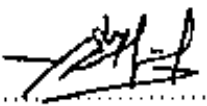
Nilna Fauza, M.HI
NIP. 198610242015032003



(.....)

3. Penguji II


Sri Hariyanti, SHI, MM
NIP. 198510032019032006



(.....)

Kediri, 11 Juni 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



H. H. Imam Annas Mughlihin, MHI
NIP. 197501011998031002

MOTTO

Semua yang bisa terlewati bukan karena aku hebat, tapi karena ada Allah yang memampukan dan ada Doa Orang Tua yang tak pernah putus mendoakan

-Vania Uzlah-

Setiap manusia pasti mendapatkan kesusahan, tinggal tergantung kita memilih kesusahan mana yang berani kita ambil risikonya

-Podcast Naik Kelas-

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:


Nama : Vania Uzlah Widyatna

NIM : 22403037

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

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

Kediri, 15 Maret 2026
Yang membuat pernyataan


METERAI
TEMPEL
94ANX355872813
Vania Uzlah Widyatna
22403037

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kepada Mama dan Ayah, orang tua yang selalu menjadi pilar utama dalam hidup penulis. Terima kasih atas doa yang tidak pernah putus, kasih sayang yang tidak terbatas, kebaikan kalian, serta pengorbanan yang tidak mungkin bisa penulis balas dengan selebar ijazah ini. Semua yang telah terlewati selalu atas campur tangan doa kalian.
2. Kepada Ibu Nilna Fauza, M.H.I selaku dosen pembimbing 1 dan Ibu Sri Hariyanti, SHI, MM selaku dosen pembimbing 2 yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk membimbing penulis. Terima kasih atas kesabaran, kritik membangun, serta ilmu yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Hanya ucapan terimakasih dan semoga Allah SWT membalas segala kebaikan beliau dengan pahala yang berlipat ganda atas jasa besarnya kepada penulis.
3. Kepada Bank Indonesia yang telah memberikan beasiswa serta berbagai program pelatihan yang sangat bermanfaat. Dukungan tersebut tidak hanya membantu penulis secara finansial selama masa perkuliahan, tetapi juga berperan penting dalam meningkatkan kualitas, wawasan, dan kompetensi penulis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Kepada diri sendiri. Terima kasih sudah bertahan sejauh ini. Terima kasih karena tidak menyerah di saat sulit, tetap melangkah meski lelah, dan berhasil membuktikan bahwa kamu mampu menyelesaikan apa yang telah kamu mulai. *I am proud of you.*

5. Kepada seluruh keluarga besar yang selalu memberikan dukungan moral maupun material. Kehadiran dan semangat dari kalian menjadi pengingat bahwa penulis tidak berjuang sendirian dalam menempuh perjalanan akademik ini.
6. Kepada semua sahabat dan teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu. Terima kasih telah menjadi sistem pendukung yang luar biasa. Kehadiran kalian, canda tawa, serta diskusi-diskusi kecil di sela-sela pengerjaan skripsi ini telah memberikan energi tambahan bagi penulis untuk tetap semangat hingga garis *finish*.

ABSTRAK

Vania Uzlah Widyatna, 2025, dosen pembimbing Nilna Fauza, M.H.I, Sri Hariyanti, SHI, MM, Strategi Promosi dengan Pemberian *Gift* pada Pelanggan dalam Mempertahankan Bisnis di CV Kirana Kejora Kediri. Skripsi, Manajemen Bisnis Syariah, Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri. 2026.

Kata Kunci: *Gift*, Mempertahankan Bisnis.

Penelitian ini secara umum dilatarbelakangi oleh semakin ketatnya persaingan bisnis yang menuntut perusahaan untuk menerapkan berbagai strategi dalam mempertahankan pelanggan dan keberlangsungan usaha. Salah satu strategi promosi yang dapat dilakukan adalah pemberian *gift* kepada pelanggan sebagai bentuk nilai tambah yang diharapkan mampu meningkatkan kepuasan pelanggan serta menciptakan hubungan jangka panjang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk strategi promosi dengan pemberian *gift* kepada pelanggan serta peran strategi promosi dengan pemberian *gift* dalam mempertahankan bisnis di CV Kirana Kejora Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara mendalam dengan pemilik, *customer service*, dan pelanggan, serta dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Uji keabsahan data dilakukan menggunakan teknik triangulasi sumber dan *member check*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bentuk strategi promosi dengan pemberian *gift* yang diterapkan oleh CV Kirana Kejora Kediri diwujudkan dalam bentuk produk tambahan, pelayanan tambahan, dan jaminan kepada pelanggan. Produk tambahan yang diberikan berupa payung *custom*, bantal *custom*, sendok garpu *custom*, teko *custom*, buku tamu, dan undangan *website*. Pelayanan tambahan diwujudkan melalui fleksibilitas revisi desain, pemberian informasi perkembangan pesanan, serta layanan purna jual. Sementara itu, jaminan diberikan melalui kebijakan komplain, penggantian produk, dan *refund* pada kondisi tertentu. Pemberian *gift* tersebut berperan dalam mempertahankan bisnis melalui penciptaan nilai tambah, peningkatan kepuasan pelanggan, penguatan hubungan dengan pelanggan, serta menciptakan diferensiasi usaha di tengah persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, nikmat, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Keberlanjutan Usaha CV Kirana Kejora Kediri dalam Perspektif Etika Bisnis Islam” ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan mulia Nabi Muhammad SAW, sebagai pembawa risalah kebenaran yang menuntun umat dari kegelapan menuju cahaya ilmu pengetahuan.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan, bimbingan, serta arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M. Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslih, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
3. Ibu Nilna Fauza, M.H.I. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri sekaligus Dosen Pembimbing, yang mana telah banyak memberikan arahan, bantuan, dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI. Selaku wali studi penulis selama perkuliahan.
5. Ibu Sri Hariyanti, SHI, MM. Selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan pengarahan, bimbingan, dan motivasi.

6. Owner dan seluruh karyawan CV Kirana Kejora Kediri yang telah memberikan izin dan bersedia membantu proses penyelesaian skripsi ini.
7. Teman-teman dan berbagai pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan maupun dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.

Semoga segala bantuan dan amal kebaikan yang telah Bapak/Ibu serta Saudara/i berikan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan oleh karena itu, kritik serta saran yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan di masa mendatang. Akhir kata, semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat luas bagi para pembaca dan perkembangan ilmu pengetahuan.

Kediri, 04 Maret 2026
Penulis

Vania Uzlah Widyatna
22403037

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
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	10
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian.....	11
E. Penelitian Terdahulu.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	16
A. Strategi.....	16
B. Strategi Promosi	18

C.	Mempertahankan Usaha	24
BAB III METODE PENELITIAN.....		30
A.	Pendekatan dan Jenis Penelitian	30
B.	Lokasi Penelitian	31
C.	Data dan Sumber Data.....	32
D.	Teknik Pengumpulan Data	33
E.	Analisis Data	34
F.	Pengecekan Keabsahan Data.....	35
G.	Tahap-Tahap Penelitian.....	37
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN		39
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian	39
B.	Paparan Data.....	44
C.	Temuan Penelitian.....	63
BAB V PEMBAHASAN.....		65
A.	Strategi Promosi dengan Pemberian <i>Gift</i> pada Pelanggan di CV Kirana Kejora Kediri.....	65
B.	Peran Strategi Promosi dengan Pemberian <i>Gift</i> pada Pelanggan dalam Mempertahankan Bisnis di CV Kirana Kejora Kediri	69
BAB VI PENUTUP.....		74
A.	Kesimpulan.....	74
B.	Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA		77
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....		79
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		90

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Layanan Percetakan Undangan & Souvenir di Kota Kediri dan Kabupaten Kediri 2025.....	3
Tabel 1.2 Data Pemesanan Pelanggan CV Kirana Kejora Tahun 2023-2025	5
Tabel 1.3 Data Omzet CV Kirana Kejora Tahun 2023-2025	7
Tabel 4.1 Daftar Produk, Harga, dan Minimum Pemesanan.....	42
Tabel 4.2 Data Omzet CV Kirana Kejora Tahun 2021-2025	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Penurunan Pemesanan Pelanggan CV Kirana Kejora Tahun 2023-2025	6
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV Kirana Kejora.....	40
Gambar 4.2 Contoh Produk Souvenir	42
Gambar 4.3 Contoh Produk Undangan	42
Gambar 4.4 Contoh Produk Hias Mahar	43
Gambar 4.5 Contoh Produk <i>Box Hampers</i>	43
Gambar 4.6 Galeri Produk di CV Kirana Kejora	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	79
Lampiran 2 Surat Izin Observasi dari UIN Syekh Wasil Kediri	84
Lampiran 3 Surat Izin Penelitian dari UIN Syekh Wasil Kediri	85
Lampiran 4 Surat Balasan Izin Penelitian dari CV Kirana Kejora Kediri.....	86
Lampiran 5 Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing 1	87
Lampiran 6 Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing 2	88
Lampiran 7 Dokumentasi	89