

**PERAN STRATEGI DISKON DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

(Studi Pada PT Gramedia Kota Kediri)

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

ROHMATUL ULA SILFIANI

22403126

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026**

HALAMAN JUDUL

**Peran Strategi Diskon Dalam Meningkatkan Volume Penjualan
(Studi Pada PT. Gramedia Kota Kediri)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Universitas Negeri Islam (UIN) Syekh Wasil Kediri
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Menyelesaikan Program Sarjana

Oleh:
ROHMATUL ULA SILFIANI
22403126

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

**Peran Strategi Diskon Dalam Meningkatkan Volume Penjualan
(Studi Pada PT. Gramedia Kota Kediri)**

Ditulis Oleh

ROHMATUL ULA SILFIANI

NIM. 22403126

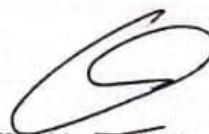
Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Rofik Efendi, S.Kom, MM
NIP.19690617 199803 1 002

Pembimbing II



H. Dhiva'u Shidiqy, MM
NIP.19890624 202012 1 016

NOTA DINAS

Kediri, 01 Juni 2026

Nomor :
Lampiran :
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No.7, Ngronggo Kota Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

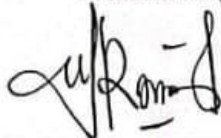
Memenuhi permintaan Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Rohmatul Ula Silfiani
NIM : 22403126
Judul : PERAN STRATEGI DISKON DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN (Studi Pada Pt. Gramedia Kota Kediri)

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

Demikian agar maklum atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Rofik Efendi, S.Kom, MM

NIP.19690617 199803 1 002

Pembimbing II



H. Dhiya'u Shidiqy, MM

NIP.19890624 202012 1 016

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 01 Juni 2026

Nomor :
Lampiran :
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No.7, Ngronggo Kota Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

Nama : Rohmatul Ula Silfiani
NIM : 22403126
Judul : PERAN STRATEGI DISKON DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN (Studi Pada Pt. Gramedia Kota Kediri)

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

Demikian agar maklum atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

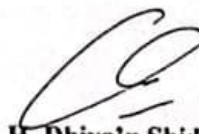
Pembimbing I



Rofik Efendi, S.Kom, MM

NIP.19690617 199803 1 002

Pembimbing II



H. Dhiya'u Shidiqy, MM

NIP.19890624 202012 1 016

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN STRATEGI DISKON DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

(Studi pada PT. Gramedia Kota Kediri)

ROHMATUL ULA SILFIANI

22403126

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 02 Juli 2026

Tim Penguji,

1. Penguji utama

Dr. Mundhori, ME

NIP. 198702222019031004

2. Penguji 1

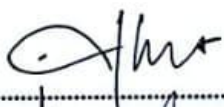
Rofik Efendi, S.Kom, MM

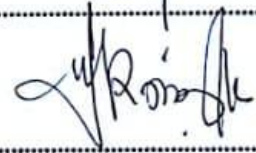
NIP. 196906171998031002

3. Penguji 2

H. Dhiya'u Shidiqy, MM

NIP.198906242020121016


.....)


.....)


.....)

Kediri, 08 Juli 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri


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

MOTTO

*“Jika bukan karena Allah yang mampukan,
Aku mungkin sudah lama menyerah”*
(Q.S Al – Insyirah: 05-06)

*“Tuhan membawaku sejauh ini,
bukan untuk mengalami kegagalan”*
(Ula)

*"Perang telah usai, aku bisa pulang
kubaringkan panah dan berteriak MENANG"*
(Nadin Amizah)

*Bukan akhir dari segalanya
Tetapi awal yang sangat indah.*

PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rohmatul Ula Silfiani

NIM : 22403126

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis benar – benar tulisan saya dan bukan plagiasi baik sebagian ataupun seluruhnya. Apabila dikemudian hari ini terbukti dan dapat dibuktikan bahwa hasil penulisan skripsi saya adalah dari plagiasi baik sebagian atau keseluruhan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 01 Juni 2026

Yang Membuat Pernyataan



Rohmatul Ula Silfiani

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji dan syukur senantiasa saya panjatkan ke hadirat Allah SWT. atas limpahan rahmat, karunia, serta petunjuk-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam tak henti-hentinya tercurah kepada junjungan kita, Nabi Muhammad SAW, yang selalu dirindukan dan diharapkan syafaatnya kelak.

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Masykur dan Ibu Karminah, yang selalu menjadi sumber kekuatan terbesar dalam hidup penulis. Untuk Bapak penulis terimakasih atas tetes keringat, kerja keras, dan pengorbanan yang tak pernah ditunjukkan. Terimakasih atas pandangan hidup dan doa dalam setiap sujud yang menuntun penulis hingga titik ini. Untuk ibu terimakasih atas kasih sayang, cinta serta pengutan mental yang senantiasa diberikan dengan penuh kelembutan. Terima kasih atas setiap doa yang dipanjatkan di sepertiga malam yang tidak terlihat namun begitu besar berarti dalam setiap langkah perjuangan. Semoga Allah senantiasa melimpahkan kebahagiaan dan keberkahan yang tak terbatas untuk bapak ibu.
2. Adik laki-laki satu-satunya penulis, Muhammad Wildan Muhlasin, yang senantiasa memberikan tawa, semangat, dan dukungan dalam setiap proses yang penulis jalani. Terima kasih telah menjadi sumber kebahagiaan, memberikan warna dalam kehidupan penulis, serta menjadi salah satu alasan untuk terus pulang dan berjuang. Terima kasih telah menjadi *partner in crime* sekaligus supporter nomor satu bagi penulis. Meskipun sering terjadi perbedaan pendapat dan perdebatan kecil, kehadiranmu tetap menjadi salah satu alasan yang menguatkan penulis untuk terus berusaha hingga sampai pada tahap ini. Semoga kelak kita dapat menjadi versi terbaik dari diri kita masing-masing, membanggakan kedua orang tua, serta terus saling mendukung dan menguatkan dalam setiap langkah kehidupan.
3. Keluarga besar yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih selalu memberikan semangat dan doa terbaik. Kehadiran kalian menjadi penguat bagi penulis untuk terus berusaha menyelesaikan pendidikan ini dengan baik. Semoga kebaikan kalian dapat digantikan oleh kebahagiaan yang tak berujung oleh Allah SWT.

4. Kepada Bapak Rofik Efendi, S.Kom, MM dan Bapak Moch. H. Dhiya’u Shiddiqy selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar memberikan arahan, ilmu, motivasi, dan bimbingan selama penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas waktu dan perhatian yang diberikan kepada penulis hingga penelitian ini dapat terselesaikan.
5. Kepada pihak Manajemen PT Gramedia Kota Kediri yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kepada sahabat sejak semester satu hingga saat ini “Girls Sukses” yaitu Desta Elci Uriavita, Ayu Halmi Laeli, dan Lia Khoiriyah. Terima kasih telah menjadi bagian penting dalam perjalanan penulis selama masa perkuliahan. Terima kasih untuk segala cerita, bantuan, dukungan, dan kebersamaan yang telah dilewati bersama hingga sampai pada tahap ini.
7. Sahabat penulis sejak SMP hingga saat ini dan selamanya Listiyana Dwi Rohmawati yang bersedia menjadi wadah keluh kesah, tangis dan tawa, memberikan motivasi, serta tidak pernah berhenti meyakinkan penulis untuk tetap bertahan dan berjuang hingga segala proses skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
8. Kepada teman-teman seperjuangan Program Studi Manajemen Bisnis Syariah angkatan 2022, khususnya kelas C, terima kasih atas kebersamaan, pengalaman, serta kenangan yang telah tercipta selama masa perkuliahan.
9. *Last but not least*, kepada sosok wanita sederhana dengan mimpi selangit, **Rohmatul Ula Silfiani**. Terima kasih telah mampu bertahan dan berjuang sampai sejauh ini. Terima kasih karena tidak memilih menyerah meskipun banyak hal yang harus dilewati dengan air mata, rasa lelah, dan keraguan. Hari ini menjadi bukti bahwa setiap usaha yang diperjuangkan dengan sungguh-sungguh akan menemukan hasilnya. Berbahagialah atas pencapaian ini, karena kamu sudah melakukan yang terbaik. Terimakasih kepada hati yang tetap ikhlas, meski banyak hal yang terjadi di luar prediksi. Terimakasih kepada jiwa yang tetap kuat, meski berkali – kali hampir menyerah karena kondisi. Terimakasih kepada raga yang terus melangkah, meski lelah menghadapi tekanan tapi tetap dipejuangkan. Terus belajar dan mensyukuri nikmat yang tuhan berikan. Dan hari ini, izinkan penulis

berkata : *I'm so proud of you, Rohmatul Ula Silfiani.*

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung selama proses penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan dengan limpahan rahmat dan keberkahan. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi tambahan wawasan bagi para pembaca.

ABSTRAK

Rohmatul Ula Silfiani, 2026. Peran Strategi Diskon dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada PT. Gramedia Kota Kediri). Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dosen Pembimbing Rofik Efendi, S.Kom., MM dan H. Dhiya'u Shidiqy, MM.

Kata Kunci : Diskon, Penjualan, Gramedia Kota Kediri

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Salah satu strategi yang digunakan perusahaan untuk menarik minat konsumen adalah strategi diskon melalui pemberian potongan harga pada produk tertentu. PT. Gramedia Kota Kediri merupakan salah satu perusahaan yang menerapkan strategi diskon sebagai upaya meningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan strategi diskon serta peran strategi diskon dalam meningkatkan volume penjualan di PT. Gramedia Kota Kediri. Fokus penelitian ini meliputi penerapan strategi diskon dan peran strategi diskon terhadap peningkatan volume penjualan perusahaan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan supervisor, karyawan, dan konsumen PT. Gramedia Kota Kediri guna memperoleh informasi yang berkaitan dengan pelaksanaan strategi diskon dan dampaknya terhadap penjualan. Data yang diperoleh dianalisis melalui tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan sehingga menghasilkan data yang sistematis dan sesuai dengan fokus penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi diskon di PT. Gramedia Kota Kediri telah diterapkan sejak perusahaan berdiri pada tahun 2010 dan menjadi bagian dari strategi pemasaran perusahaan. Jenis diskon yang diterapkan meliputi diskon musiman, diskon lokal, dan diskon karyawan. Strategi penerapan diskon dilakukan dengan memperhatikan besarnya potongan harga, waktu pelaksanaan, serta jenis produk yang didiskon. Strategi diskon memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan volume penjualan, yang ditunjukkan melalui peningkatan jumlah transaksi dan jumlah produk yang terjual selama program diskon berlangsung. Selain itu, diskon strategi juga membantu perusahaan dalam mencapai target penjualan, mempertahankan laba, serta mendukung pertumbuhan perusahaan dari tahun ke tahun. Dengan demikian, strategi diskon dapat dikatakan efektif dalam meningkatkan volume penjualan di PT. Gramedia Kota Kediri.

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, karunia, dan ridha-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul *“Peran Strategi Diskon dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada PT. Gramedia Kota Kediri)”* dengan baik.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa umat manusia dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan, serta menjadi teladan dalam setiap aspek kehidupan. Semoga kita semua termasuk dalam golongan umat beliau yang senantiasa istiqamah hingga akhir hayat.

Penulis menyadari bahwa proses penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan tantangan. Namun berkat dukungan, bantuan, serta doa dari berbagai pihak, skripsi ini dapat terselesaikan.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada seluruh pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyusunan skripsi ini. Secara khusus, ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. 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 Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
3. Ibu Nilna Fauza, MHI selaku Kaprodi Manajemen Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
4. Bapak Rofik Efendi, S.Kom., M.M. dan H. Dhiya’u Shidiqy, MM selaku dosen pembimbing dengan penuh kesabaran dalam memberikan arahan dan bimbingan hingga terselesaikannya dengan baik penulisan skripsi ini.
5. Pemilik usaha PT. Gramedia yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian skripsi.
6. Orang tua saya, terima kasih atas semua doa dan dukungannya demi tercapainya kesuksesan yang telah dicapai hingga sekarang, segala pencapaian yang diraih tidak lepas dari adanya ridho dari orang tua.
7. Serta teman-teman yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah

memberikan dukungan dan doa dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga segala bantuan dan kebaikan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Penulis berharap karya ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS.....	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
MOTTO.....	vii
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	xii
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	15
C. Tujuan Penelitian.....	16
D. Manfaat Penelitian	16
E. Penelitian Terdahulu.....	17
BAB II	21
LANDASAN TEORI	21
A. Strategi Pemasaran	21
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	21
B. Harga	22
1. Pengertian Harga.....	22
2. Indikator Harga	23
C. Diskon.....	24
1. Pengertian Diskon.....	24
2. Indikator Diskon	25
3. Jenis – Jenis Diskon.....	26
4. Faktor – Faktor Diskon	26
5. Tujuan Diskon.....	28

D. Volume Penjualan	30
1. Pengertian Volume Penjualan.....	30
2. Indikator Volume Penjualan	30
3. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	32
BAB III	36
METODE PENELITIAN	36
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	36
B. Kehadiran Peneliti	37
C. Lokasi Penelitian	37
D. Data dan Sumber Data	37
E. Teknik Pengumpulan Data	38
F. Analisis Data	39
G. Pengecekan Keabsahan Data	41
H. Tahap – Tahap Penelitian	42
BAB IV	44
PAPARAN DAN HASIL TEMUAN PENELITIAN	44
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	44
1. Sejarah PT. Gramedia Kota Kediri	44
2. Visi dan Misi.....	46
3. Struktur Organisasi	46
4. Deskripsi Informan	46
B. Paparan Data.....	49
1. Penerapan Strategi Diskon pada PT. Gramedia Kota Kediri	49
2. Peran Strategi Diskon dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Gramedia Kota Kediri	59
C. Temuan Penelitian	71
1. Penerapan Strategi Diskon pada PT. Gramedia Kota Kediri	71
2. Peran Strategi Diskon dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Gramedia Kota Kediri	72
BAB V	73
PEMBAHASAN.....	73
A. Penerapan Strategi Diskon pada PT. Gramedia Kota Kediri.....	73
B. Peran Strategi Diskon dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Gramedia Kota Kediri.....	77
BAB VI	84
PENUTUP	84

A. Kesimpulan.....	84
B. Saran	85
1. Bagi PT. Gramedia Kota Kediri.....	85
2. Bagi peneliti selanjutnya.....	86
DAFTAR PUSTAKA.....	87
LAMPIRAN	90

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Tingkat Kegemaran Membaca di Karasidenan Kediri

Tabel 1.2 Toko Ritel Buku Di Kota Kediri

Tabel 1.3 Data Perbandingan Toko Ritel Buku Gramedia Kediri, Pratama, Oscar

Tabel 1.4 Strategi Pemasaran dan Tingkat Pengaruhnya terhadap Peningkatan Penjualan
PT Gramedia Kota Kediri

Tabel 1.5 Data Penjualan Buku Penerapan Diskon PT. Gramedia Kota Kediri Tahun 2019
– 2025

Tabel 4.2 Data Informan Internal PT. Gramedia Kota Kediri

Tabel 4.2 Data Informan Konsumen PT. Gramedia Kota Kediri

Tabel 4.3 Data Peningkatan Volume Penjualan Buku PT. Gramedia Kota Kediri Tahun
2021-2025

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Gramedia Kota Kediri