PERAN *SALES PROMOTION* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH

(Studi Kasus Qomeshop Kediri)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

QORIATUL HIKMAH

9.313.245.13

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2020

HALAMAN PERSETUJUAN

PERAN *SALES PROMOTION* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH

(Studi Kasus Qomeshop Kediri)

QORIATUL HIKMAH

9.313.245.13

Disetujui Oleh:

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Andriani, S.E. M.M.	**Ali Samsuri, M.EI.**
NIP. 197301132003122001	**NIP. 197610312009011003**

NOTA DINAS

Kediri, 24 Agustus 2020

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. WB

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

Nama : Qoriatul Hikmah
NIM : 9.313.245.13
Judul : PERAN *SALES PROMOTION* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH (Studi Kasus Qomeshop Kediri)

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

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Andriani, S.E. M.M.	**Ali Samsuri, M.EI**
NIP. 197301132003122001	**NIP. 197610312009011003**

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 24 Agustus 2020

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Qoriatul Hikmah
NIM : 9.313.245.13
Judul : PERAN *SALES PROMOTION* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH (Studi Kasus Qomeshop Kediri)

Setelah di perbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 31 Agustus 2020, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Andriani, S.E. M.M.	**Ali Samsuri, M.EI**
NIP. 197301132003122001	**NIP. 197610312009011003**

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN *SALES PROMOTION* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH

(Studi Kasus Qomeshop Kediri)

QORIATUL HIKMAH
NIM. 9.313.245.13

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 31 Agustus 2020

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
   Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E. M.M.
   NIP. 1974052820031200 (.....)

2. Penguji I
   Dr. Andriani, S.E. M.M.
   NIP. 197301132003122001 (.....)

3. Penguji II
   Ali Samsuri, M.EI.
   NIP. 197610312009011003 (.....)

Kediri, 31 Agustus 2020
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri,

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

MOTTO

Allah SWT berfirman:

سَعَىٰمَاإِلَّالِلْإِنْسَانِلَيْسَوَأَنْ

“Dan bahwasanya seseorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya.”(Surat An-Najm ayat 39)

Hadist yang diriwayatkan oleh Muslim, Rasulullah bersabda:

الْمُؤْمِنُ الْقَوِيُّ خَيْرٌ وَأَحَبُّ إِل اللهِ مِنَ الْمُؤْمِنِ الضَّعِيفِ

“Orang-orang mukmin yang kuat itu lebih baik dan dicintai oleh Allah dari pada orang-orang mukmin yang lemah dalam setiap perkara kebaikan yang bermanfaat.”(HR. Muslim)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh syukur saya ucapkan kepada Allah SWT. atas segala rahmat dan kehendak-Nya skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam kepada Baginda Rasulullah SAW. yang nantinya diharapkan syafaatnya dihari akhir. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orangtua saya, Bapak Basar Argo B. E. dan Ibu Tutik Herawati, yang selalu menjadi alasan bagi saya untuk segera menyelesaikan pendidikan dan menjadi orang yang bermanfaat.
2. Mbahkung (Alm), Mbahuti (Alm), Kakek Marulan dan Nenek (Alm) yang sangat saya sayangi, juga seluruh keluarga besar dimana selalu memberikan dukungan moral dan materiil untuk setiap cita-cita yang saya harapkan.
3. Mochammad Haikal, orang baik yang selalu menjadi *support system*, selalu memberikan semangat dan selalu mendoakan yang terbaik untuk saya.
4. Dosen Pembimbing Ibu Dr. Andriani, S.E, MM. dan Bapak Ali Samsuri, M.EI. yang dengan sabar memberikan masukan yang sangat berarti dan mendukung demi terselesainya skripsi ini.
5. Pemilik Qomeshop, Bapak Elvan Hartanto dan Ibu Erma Lestari yang telah memberi ijin dan membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Sahabat-sahabat berproses saya di Rayon Raden Sa'id XI, Komisariat Sunan Ampel Kediri 2015-2016 dan 2016-2017, Dema Program Studi Ekonomi Syariah 2014-2015 dan Dema Jurusan Syariah 2015-2016 STAIN Kediri, dan sahabat-sahabat tersayang Afham, Adam, Alvira, Faisal, Faqih, Kiky', Kikek, Mala, Revi, Ulila, Winda, Yani dan Mas Rizal Fahmi serta teman-teman

semua, baik kakak tingkat maupun adik tingkat yang tidak bisa saya tuliskan satu-persatu.

7. Seseorang yang selalu bertanya “KAPAN SKRIPSIMU SELESAI?”. Terlambat lulus atau lulus tidak tepat waktu bukan suatu yang patut dihujat, dan bukan sebuah aib. Alangkah kerdilnya jika mengukur kepintaran seseorang hanya dari siapa yang paling cepat lulus. Bukankah sebaik-baiknya skripsi adalah skripsi yang selesai? Baik itu selesai tepat waktu maupun tidak tepat waktu.
8. Dan teruntuk kalian yang membaca ini semoga dimudahkan dalam hal mencari ridhoNya, ilmu, rizqi, dan jodoh. Serta selalu menjadi hamba yang lebih baik dan bermanfaat bagi sesama manusia.

ABSTRAK

QORIATUL HIKMAH, 2020. *Peran Sales Promotion Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Marketing Syariah (Studi Kasus Qomeshop Kediri)*, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. Pembimbing (1) Dr. Andriani, S.E. M.M. dan (2) Ali Samsuri, M.EI.

Kata Kunci: Sales Promotion, Volume Penjualan, Marketing Syariah

Pemasaran di dalam perusahaan memegang peranan penting, terutama dalam usaha untuk mencapai tingkat penjualan produk yang diharapkan. Berkaitan dengan hal di atas, promosi penjualan merupakan salah satu sarana yang penting untuk meningkatkan volume penjualan. Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk guna meningkatkan volume penjualan. Sedangkan volume penjualan merupakan perolehan yang didapatkan perusahaan dengan cara melakukan promosi penjualan yang telah berhasil menjual produk yang dihasilkan. Berdasarkan hal tersebut, maka muncul pertanyaan, bagaimana peran *sales promotion* bisa meningkatkan volume penjualan ditinjau dari segi marketing syariah?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran promosi penjualan (*sales promotion*) terhadap volume penjualan pada Qomeshop Kediri. Adapun metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Berlokasi di Jalan Balowerti No. 88A Kediri. Sedangkan sumber data utama dalam menggali data mengenai penjualan produk *fashion* dan kecantikan adalah pemilik toko.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa toko Qomeshop menggunakan jasa *sales promotion* berupa *endorsement* untuk meningkatkan volume penjualannya dengan memilih selebgram yang memiliki pengaruh secara psikologis melalui popularitasnya. *Sales promotion* yang digunakan oleh Qomeshop telah mengacu pada empat prinsip dasar pemasaran syariah yaitu *teistis (rabbaniyah), etis (akhlaqiyyah), realistis (al-waqiyah),* dan *humanistis (alinsaniyyah)* dengan menggunakan jasa selebgram dimana pihak Qomeshop memberikan sampel yang akan digunakan oleh selebgram untuk di*review*, kemudian akan dijelaskan kelebihan pembelian di Qomeshop hingga kelebihan produk yang dijualnya. Dalam sisi kegiatan proses pemasarannya, toko Qomeshop jujur dengan apa yang ditawarkan dan tidak berlebihan. Yang akhirnya menimbulkan *value* atau nilai bagi konsumen bahwa produk yang di tawarkan Qomeshop layak untuk di beli dan bermanfaat bagi orang banyak. Qomeshop tidak menghalalkan segala cara agar mendapat keuntungan yang besar. Jadi, proses pemasaran yang dijalankan Qomeshop sudah memenuhi karakter dan paradigma pemasaran syariah.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْم

Alhamdulillah dengan mengucapkan syukur dan segala puji bagi Allah SWT. yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul "Peran *Sales Promotion* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau dari Marketing Syariah (Studi Kasus Qomeshop Kediri)". Sholawat dan salam selalu penulis hadiahkan kepada Baginda Rasulullah SAW. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi Syariah.

Penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya bantuan, bimbingan, motivasi dan do'a dari berbagai pihak, baik berupa materi maupun spiritual, sehingga pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Nur Chamid, MM. selaku rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. Imam Annas Mushlihin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, beserta Bapak dan Ibu Dosen staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Dr. Andriani, SE. MM dan Bapak Ali Samsuri M.EI. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi dan saran serta membuat penulis selalu bersemangat dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

4. Bapak Dr. Ahmad Syakur, LC, M.EI. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, beserta Bapak dan Ibu Dosen staf Program Studi.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan sehingga tercipta kerangka pikir dalam penulisan skripsi.
6. Kedua orangtua dan keluarga besar yang sudah mendukung baik moril dan materiil serta do'a yang selalu diberikan sehingga skripsi ini terselesaikan.
7. Teman-teman Ekonomi Syariah IAIN Kediri 2013 terimakasih atas dukungan, semangat dalam menyelesaikan penulisan skripsi dan sukses selalu untuk Ekonomi Syariah IAIN Kediri 2013.

Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan dimasa mendatang. Semoga segala bentuk bantuan dan bimbingan yang diberikan kepada penulis dapat menjadi amal baik yang nantinya akan mendapatkan imbalan dari Allah SWT. Semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan demi pengembangan ilmu pengetahuan.

Kediri, 24 Agustus 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN i

NOTA DINAS ii

NOTA PEMBIMBING iii

HALAMAN PENGESAHAN iv

MOTTO v

HALAMAN PERSEMBAHAN vi

ABSTRAK viii

KATA PENGANTAR ix

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xiii

DAFTAR GAMBAR xiv

DAFTAR LAMPIRAN xv

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan Masalah 7

C. Tujuan Penelitian 8

D. Kegunaan Penelitian 8

E. Telaah Pustaka 9

BAB II LANDASAN TEORI 13

A. *Sales Promotion* 13

B. Volume Penjualan 26

C. Peran *Sales Promotion*.....31

BAB III METODOLOGI PENELITIAN..... 47

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian 47

B. Kehadiran Peneliti 48

C. Lokasi Penelitian 48

D. Sumber Data 48

E. Metode Pengumpulan Data 49

F. Analisis Data 51

BAB IV PAPARAN DATA..... 55

A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....55

B. Paparan Data.....59

C. Temuan Penelitian 64

BAB V PEMBAHASAN 65

BAB VI PENUTUP 72

A. Kesimpulan.....72

B. Saran 73

DAFTAR PUSTAKA 74

LAMPIRAN-LAMPIRAN..... 77

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 5

Tabel 2.1 36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Daftar Konsultasi

Skripsi Lampiran 3. Surat Izin

Penelitian Lampiran 4. Surat Balasan

Gambar Dokumentasi Lampiran 6. Dokumentasi

Riwayat Hidup.....