

SKRIPSI

PERAN PROMOTIONAL MIX DALAM MENINGKATKAN VOLUME

PENJUALAN

(Studi Kasus Di Home Industri Bakpia Latief Kelurahan Kampung Dalam

Kota Kediri)

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Syariah



Oleh :

Nidya Rayi Pramesti 931312614

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2018

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN PROMOTIONAL MIX DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

(Studi Kasus di Home Industri Bakpia Latief Kelurahan Kampung Dalam Kota
Kediri)

NIDYA RAYI PRAMESTI
NIM. 9313.126.14

Disetujui oleh:

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Ahmad Syakur, M.EI
NIP. 19760708 200604 1 004

Amrul Muttaqin, M.EI
NIP. 1976057 200801 1 013

NOTA DINAS

Kediri, 16 Agustus 2018

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : NIDYA RAYI PRAMESTI
NIM : 9313.126.14
Judul : PERAN PROMOTIONAL MIX DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus di Home Industri Bakpia Latief Kelurahan
Kampung Dalam Kota 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 kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Ahmad Syakur, M.EI
NIP. 19760708 200604 1 004

Amrul Muttaqin, M.EI
NIP. 1976057 200801 1 013

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 30 Agustus 2018

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswi:

Nama : NIDYA RAYI PRAMESTI

NIM : 9313.126.14

Judul : PERAN PROMOTIONAL MIX DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Di
Home Industri Bakpia Latief Kelurahan Kampung Dalam Kota
Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 29 Agustus 2018, kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Ahmad Syakur, M.EI
NIP. 19760708 200604 1 004

Amrul Muttaqin, M.EI
NIP. 1976057 200801 1 013

HALAMAN PENGESAHAN

**PERAN PROMOTINAL MIX DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

**(Studi Kasus Di Home Industri Bakpia Latief Kelurahan Kampung Dalam Kota
Kediri)**

**NIDYA RAYI PRAMESTI
NIM. 9313.126.14**

Telah diujikan di depan sidang Munaqasah Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 29 Agustus 2018

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Ahmad Munif, SE.MM (.....)
NIP. 19691025 200312 2 001
2. Penguji I
Ahmad Syakur, M.EI (.....)
NIP. 19760708 200604 1 004
3. Penguji II
Amrul Muttaqin, M.EI (.....)
NIP. 1976057 200801 1 013

Kediri, 29 Agustus 2018
Dekan Fakultas Syari'ah,

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

HALAMAN MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan

(Qs. Al-Insyirah: 5)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Teriring do'a dan rasa syukur kepada Allah SWT, serta curahan sholawat dan salam kepada Rosulullah SAW. Skripsi ini peneliti persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Rudy Ruhdiat dan Ibu Dini Suprihatin, serta keluarga yang selalu membimbing, mendukung, memotivasi, menyemangati, dan mendoakan dengan penuh ketulusan untuk kesuksesan saya.
2. Teman hidup saya, Muhammad Hussein yang selama ini telah mendukung dan menyemangati dalam penyusunan skripsi ini.
3. Untuk semua dosen Ekonomi Syariah yang dengan kesabaran memberi ilmu yang bermanfaat dan khususnya untuk dosen pembimbing Bapak Ahmad Syakur, M. EI dan Bapak Amrul Muttaqin, M, EI yang dengan sabar membimbing hingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
4. Teman-teman Ekonomi Syariah 2014, yang telah memberi semangat dan motivasi dorongan untuk menyelesaikan skripsi ini.

ABSTRAK

NIDYA RAYI PRAMESTI, Dosen Pembimbing AHMAD SYAKUR, M. EI. dan AMRUL MUTTAQIN, M. EI. : Peran Promotional Mix Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Di Home Industri Bakpia Latief Kelurahan Kampung Dalam Kota Kediri)

Kata Kunci: Promotional Mix, Volume Penjualan, Marketing Syariah

Promotional Mix adalah kombinasi dari alat promosi termasuk periklanan, hubungan masyarakat, dan promosi penjualan digunakan untuk mencapai pasar sasaran dan memenuhi tujuan perusahaan. Perusahaan pasti ingin meningkatkan jumlah penjualan untuk mendapatkan laba yang lebih besar, dan dapat dilihat betapa berperannya promosi dalam upaya untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan volume penjualan. Sama halnya dengan Home Industri Bakpia Latief, yang melakukan berbagai promosi dalam meningkatkan volume penjualan. Home Industri Bakpia Latief adalah rumah usaha yang memproduksi berbagai macam jenis bakpia yang sudah dikenal oleh masyarakat Kediri.

Jenis penelitian pada skripsi ini adalah penelitian kualitatif. Dengan digunakan metode kualitatif ini maka data ini dibagi menjadi dalam tiga tahap yaitu perencanaan kegiatan, pelaksanaan, dan analisis data. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan teknik wawancara, teknik pengamatan, dan teknik dokumentasi. Teknik analisis data ini menggunakan reduksi data, penyajian data, dan verifikasi. Untuk pengujian kredibilitas data menggunakan teknik triangulasi.

Dari rumusan masalah yang diteliti, penulis ingin mengetahui peran promotional mix dalam meningkatkan volume penjualan Home Industri Bakpia Latief perspektif marketing syariah. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa promotional mix yang diterapkan Home Industri Bakpia Latief ada 3 yaitu periklanan, promosi penjualan, dan pemasaran langsung. Peran promotional mix yang diterapkan Home Industri Bakpia Latief dalam meningkatkan volume penjualan telah cukup baik. Berbagai promosi yang terus diterapkan membuat volume penjualan juga meningkat. Dalam peran promotional mix Home Industri Bakpia Latief ditinjau marketing syariah sudah diterapkan dengan baik. Konsep yang sudah diterapkan diantaranya rabbaniyyah, akhlaqiyyah, al-waqi'iyah, al-Insaniyyah. Berdasarkan penelitian ini, Home Industri Bakpia Latief agar dapat lebih menerapkan promotional mix dengan maksimal.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya sehingga skripsi yang berjudul “PERAN PROMOTIONAL MIX DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Di Home Industri Bakpia Latief Kelurahan Kampung Dalam Kota Kediri)” ini dapat terselesaikan dengan baik dan bisa digunakan sebagai prasyarat akhir dalam menempuh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) IAIN Kediri.

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis menemui beberapa hambatan. Hal tersebut disebabkan terbatasnya kemampuan penulis, yang kemudian menuntut penulis untuk menambah wawasan keilmuan yang lebih luas dari berbagai pihak untuk membantu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Nur Chamid, MM selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak H. Imam Anas Muslihin, M.HI selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Kediri.
3. Bapak dan ibu dosen beserta staff Fakultas Syariah Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Ahmad Syakur, M. EI selaku dosen pembimbing I dan Bapak Amrul Muttaqin, M. EI. selaku dosen pembimbing II serta Bapak Rofik Efendi, S. Kom, MM. selaku wali studi penulis yang selalu memberikan bimbingan,

memberikan masukan, motivasi, dan arahan dalam proses penyelesaian skripsi ini.

5. Kepada Bapak Dedi Ahmad Latief selaku pemilik Home Industri Bakpia Latief yang berkenan memberikan waktu dan informasi terkait dengan pengerjaan skripsi ini
6. Kepada kedua orang tua, keluarga, sahabat, teman-teman yang telah memberikan doa restu, semangat, dukungan, bimbingan, motivasi dan kritik saran demi kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan, karena itulah penulis berharap kepada semua pihak yang membaca, agar memberikan saran dan kritik demi perbaikan pada penelitian selanjutnya.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan bagi para pembaca umumnya.

Kediri, 22 Juli 2018

Penulis

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1** **Cover iklan Majalah di Media Bisnis**
- Gambar 2** **Iklan Majalah di Media Bisnis**
- Gambar 3** **Katalog Produk**
- Gambar 4** **Iklan Media Sosial (Facebook)**
- Gambar 5** **Neon Box**
- Gambar 6** **Spanduk**

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Batasan Penelitian	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Telaah Pustaka	7
BAB II : LANDASAN TEORI	9
A. Bauran Promosi	9
1. Pengertian Promosi	9

2.	Pengertian Bauran Promosi	10
3.	Macam – Macam Bauran Promosi	10
4.	Peran Bauran Promosi	17
5.	Tujuan Bauran Promosi.....	18
B.	Home Industri	19
1.	Pengertian Industri	19
2.	Pengertian Home Industri.....	19
3.	Ciri – Ciri Home Industri.....	20
4.	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Home Industri.....	21
5.	Manfaat Home Industri	23
C.	Marketing Syariah	25
1.	Pengertian Pemasaran Menurut Islam.....	25
2.	Karakteristik Pemasaran Islam	28
3.	Bauran Promosi Menurut Islam	31
BAB III :	METODE PENELITIAN	38
A.	Jenis Penelitian	38
B.	Desain Penelitian.....	38
C.	Sumber Data	39
D.	Fokus Dan Ruang Lingkup Penelitian.....	40
E.	Teknik Pengumpulan Data	40
F.	Teknik Analisis Data	41
G.	Pengujian Kredibilitas Data.....	42

BAB IV : PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	47
A. Paparan Data	47
1. Sejarah Berdirinya Home Industri Bakpia Latief.....	47
2. Struktur Home Industri Bakpia Latief.....	48
3. Visi dan Misi Home Industri Bakpia Latief	48
4. Produk Home Industri Bakpia Latief	49
B. Temuan Penelitian	50
1. Promotional Mix Home Industri Bakpia Latief	50
2. Promotional Mix Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Home Industri Bakpia Latief	58
BAB V : PEMBAHASAN	60
A. Peran Promotional Mix Home Industri Bakpia Latief	60
B. Peran Promotional Mix Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Home Industri Bakpia Latief	73
C. Promotional Mix Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Home Industri Bakpia Latief Perspektif Marketing Syariah	78
BAB VI : PENUTUP.....	89
A. Kesimpulan.....	89
B. Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	xiv
LAMPIRAN	