

**STRATEGI *PROMOTION MIX* DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus di Aleeya Hidroponik
di Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

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



Oleh:

DARA RAGIL LARASATI

9.313.200.18

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2022

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul:

**STRATEGI *PROMOTION MIX* DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**
(Studi Kasus di Alceya Hidroponik Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten
Kediri)

Ditulis oleh:

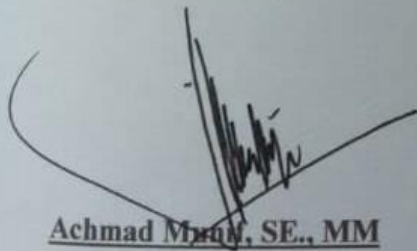
DARA RAGIL LARASATI

9.313.200.18

Disetujui Oleh:

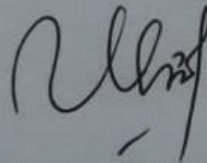
Pembimbing I

Pembimbing II



Achmad Mulya, SE., MM

NIP. 196910252003121001



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd

NIDN. 2007048203

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 14 Desember 2022

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

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07, Ngronggo
Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : DARA RAGIL LARASATI
NIM : 9.313.200.18
Judul : STRATEGI *PROMOTION MIX* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus di Aleeya Hidroponik Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri).

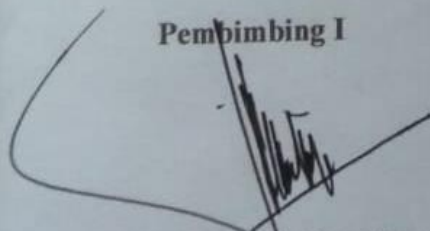
Setelah diperbaiki materi dan susunanya, kami berpendapat bahwa skripsi telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya. Dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

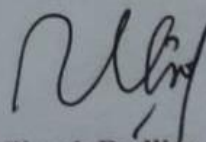
Pembimbing I



Achmad Munif, SE., MM

NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd

NIDN. 2007048203

NOTA DINAS

Kediri, 14 Desember 2022

Nomor : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07, Ngronggo
Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini saya kirimkan berkas Skripsi Mahasiswa :

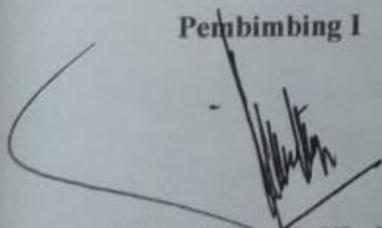
Nama : DARA RAGIL LARASATI
NIM : 9.313.200.18
Judul : STRATEGI *PROMOTION MIX* DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus di Aleeya
Hidroponik Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri).

Setelah diperbaiki materi dan susunanya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 14 Desember 2022 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

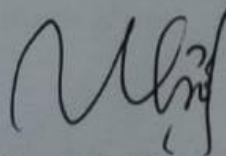
Pembimbing I



Achmad Munif, SE., MM

NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd

NIDN. 2007048203

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI *PROMOTION MIX* DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN

(Studi Kasus di Aleeya Hidroponik
Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri)

DARA RAGIL LARASATI

9313.200.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kediri pada tanggal 14 Desember 2022

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

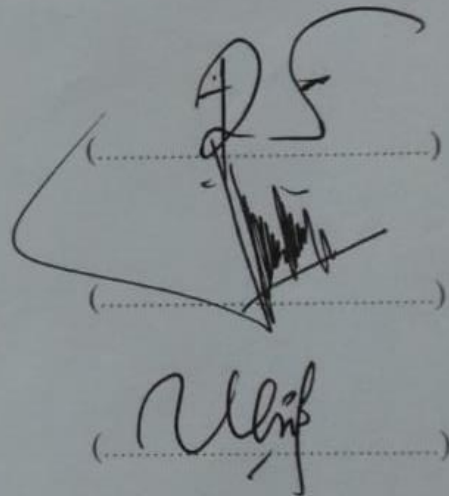
Arif Zunaidi, S.H.I, M.E.I
NIDN. 2007048202

2. Penguji I

Achmad Munif, SE., MM
NIP. 19691025 200312 1 001

3. Penguji II

Ulin Ni'mah Rodliyah Ulfa, M.Pd
NIDN. 2007048203



Kediri, 14 Desember 2022

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. HAMMAM ANNAS MUSHLIHIN, MHI.
NIP. 19750101 199803 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
PERPUSTAKAAN

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Dara Ragil Larasati

NIM : 9.313.200.18

Fakultas/Jurusan : Ekonomi Syariah /Ekonomi Dan Bisnis Islam

E-mail address : dararagil25@gmail.com

Jenis Karya Ilmiah : Skripsi Tesis Disertasi
 Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : STRATEGI PROMOTION MIX DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus di Aleeya Hidroponik di Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri)

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut diatas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri, 10 April 2023

Penulis

(Dara Ragil Larasati)

MOTTO

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّنَ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ
مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا
لَهُمْ مِّن دُونِهِ مِن وَّالٍ

“Baginya (manusia) ada malaikat – malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, dimuka dan dibelakangnya, mereka menjaga atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain dia.”

QS. Ar – Ra’d (13):11

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, serta motivasi, do'a dan dukungan yang diberikan oleh orang-orang tercinta sehingga saya bisa menyelesaikan tugas akhir perkuliahan berupa skripsi ini dengan baik. Sebagai tanda bakti dan cinta yang tulus saya persembahkan skripsi ini kepada:

Ibu saya tercinta, Ibu Anik Mariyani dan Almarhum Bapak saya tercinta, Bapak Dwi Prayogo Utomo, Kakak saya yang pertama, Kakak Niki Karunia, Kakak saya yang ke dua, Kakak Unik Rimbi Prawesti, Adik saya yang pertama Titis Ayu Rinestri dan Adik saya yang terakhir Bergas Dewa Prayoga yang selalu senantiasa mendukung untuk kesuksesan dan memberikan kasih sayang tiada henti, memberikan motivasi, dan paling utama selalu memberikan doa setiap langkah serta dengan sabar menanti keberhasilan yang nantinya dapat menjadi kebanggaan keluarga.

∞

Bapak Achmad Munif, SE., MM dan Ibu Ulin Ni'mah Rodliyah Ulfa M.Pd selaku dosen pembimbing, yang tidak pernah bosan memberikan arahan, masukan, serta motivasi dengan sabar kepada saya yang jauh dari kata sempurna. Terimakasih atas ilmu dan bimbingan dari Bapak dan Ibu Pembimbing sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

∞

Bapak Eko Prasetyo dan seluruh karyawan atau anggota Di Aleeya Hidroponik, yang telah memberikan izin untuk meneliti tempat usaha tersebut serta telah

memberikan banyak ilmu yang bermanfaat tidak hanya saya namun untuk penelitian selanjutnya.

∞

Kevin Yoppy Purnama selalu memberikan dukungan segi materil maupun non materil dan memberikan dorongan motivasi serta selalu ada.

∞

Dian Sulistyawati, Amin Julia Risky, Anfira Riski Firdausi, Masrotul Qodriya dan Henny yang selalu mendengar keluh kesah dan menemani saya dalam suka ataupun duka.

∞

Tiada kata yang bisa terucap kecuali ucapan terimakasih atas segala bantuan dan dorongan serta do'anya.

ABSTRAK

Dara Ragil Larasati, Dosen Pembimbing Achmad Munif, SE., MM dan Ulin Ni'mah Rodliyah Ulfah M.Pd: Strategi *Promotion Mix* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus di Aleeya Hidroponik Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri), Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2022.

Kata Kunci : Strategi, *Promotion Mix*, Volume penjualan dan Hidroponik

Di Aleeya Hidroponik merupakan usaha dalam bidang tanaman hidroponik. Hidroponik merupakan teknik bercocok tanam tanpa menggunakan tanah, media yang dipakai adalah air. Metode hidroponik dilakukan untuk menghasilkan tanaman yang kualitas baik dan bebas dari hama. Metode ini dapat dilakukan di lahan yang terbatas atau dapat mengoptimalkan lahan yang tersedia. Dalam menjalankan usaha hidroponik, diperlukan adanya strategi. Saat ini dengan kecanggihan teknologi yang ada membuat pemasaran langsung semakin menipis, media masa semakin unggul keberadaanya. Namun demikian, belum tentu membuat terpengaruhnya konsumen untuk meminati produk dan jasa yang ditawarkan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan menggunakan metode deskriptif dalam bentuk kata-kata tertulis dari orang dan perilaku yang dapat diamati. Jenis penelitian ini adalah studi kasus yang menyelidiki suatu fenomena tertentu dan mempunyai tujuan. Dengan menggunakan sumber data primer didapati melalui observasi dan wawancara, sedangkan sumber data sekunder berupa dokumen, buku, arsip dan catatan. Prosedur pengumpulan data peneliti menggunakan teknik *field research* atau penelitian lapangan. Analisis data yang digunakan peneliti ialah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Dalam pengecekan keabsahan data menggunakan triangulasi, ketekunan pengamatan dan perpanjangan keikutsertaan.

Berdasarkan hasil analisis penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh Di Aleeya Hidroponik adalah kelima variabel *promotion mix*. Dengan berbagai cara promosi yang dilakukan melalui periklanan di media sosial, media cetak, pameran, mengadakan diskon atau potongan harga dan pemberian nasi bungkus. Namun, untuk meningkatkan volume penjualan kelima variabel *promotion mix* tersebut memiliki daya tarik tersendiri. Aleeya Hidroponik menggunakan empat variabel dalam menjalankan strategi promosinya. Keempat variabel tersebut periklanan, promosi penjualan, penjualan perseorangan, dan pemasaran langsung.

KATA PENGANTAR



Puji syukur *Alhamdulillah* *robbil'alamin*, penulis ucapkan atas kehadiran Ilahi Rabb yang telah melimpahkan segala rahmat dan karunia-Nya. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW, yang memberikan syafa'at serta memberikan jalan penerangan kepada seluruh umat, yang membukakan pintu ilmu pengetahuan dari zaman jahiliyah menuju zaman terang benderang yaitu Ad Dinul Islam. Sehingga skripsi yang berjudul “Strategi *Promotion Mix* dalam Meningkatkan Volume Pejualan (Studi Kasus di Aleeya Hidroponik Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri)” dapat terselesaikan dengan baik.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sedalam–dalamnya kepada berbagai pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis baik berupa arahan, dorongan maupun material. Oleh karena itu, penulis sampaikan ungkapan rasa terimakasih dan penghargaan kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslih., M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) KEDIRI
3. Ibu Nuril Hidayati, M.Phil. M.Hum., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) KEDIRI
4. Bapak Arif Zunaidi, S.H.I, M.E.I selaku dosen penguji utama.

5. Bapak Achmad Munif, SE., MM dan Ibu Ulin Ni'mah Rodliyah Ulfah M.Pd selaku Dosen Pembimbing
6. Bapak dan Ibu dosen beserta staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta seluruh civitas akademik Institut Agama Islam Negeri (IAIN) KEDIRI
7. Bapak Eko Prasetyo selaku Pemilik Aleeya Hidroponik Kabupaten Kediri
8. Ibu Lusiana Dewi selaku bendahara dan seluruh karyawan/anggota Aleeya Hidroponik Kabupaten Kediri
9. Kedua Orang tua tercinta, seluruh keluarga besar Prayogo tercinta dan Kakak Niki dan Rimbi, Adiku Titis dan Bergas terkasih yang tak hentinya mendoakan memberi motivasi dan dukungan hingga skripsi ini terselesaikan.
10. Kevin Yoppy Purnama yang selalu memberi kasih sayang, memberi motivasi dan memberikan materil ataupun non materil serta selalu ada suka maupun duka.
11. Teman-teman yang sangat membantuku Dian Sulistyawati, Julia Riski Amin, dan Heny Febyana segi materil maupun non materil.
12. Teman-teman yang lain yang juga sangat membantu Masrotul Qodriya dan Rizki Firdausi Anfira selalu memberikan dukungan dan motivasi.
13. Semua pihak yang ikut serta dalam membantu menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, karena itu penulis berharap kepada semua pihak yang membaca

jika ada kekurangan dan kesalahan mohon memberikan kritik dan saran demi perbaikan penelitian selanjutnya.

Semoga amal kebaikan berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT, dan semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. Aamiin Yaa Robbal 'Alamin.

Kediri, 15 September 2022
Peneliti

DARA RAGIL LARASATI
9.313.200.18

DAFTAR ISI

NOTA DINAS.....	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Penelitian Terdahulu	10
BAB II	16
KAJIAN TEORI.....	16
A. Teori Pemasaran.....	16
B. Strategi Promosi	17
C. Metode Promotion Mix (Bauran Promosi).....	20

D. Langkah Pengembangan Promosi dan Komunikasi yang Efektif	24
E. Teori Volume Penjualan.....	25
F. Teori Hidroponik.....	28
BAB III.....	30
METODE PENELITIAN	30
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	30
B. Kehadiran Peneliti	31
C. Lokasi Penelitian	31
D. Data dan Sumber Data.....	32
E. Prosedur Pengumpulan Data	33
F. Analisis Data	34
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	36
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	37
BAB IV	38
PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	38
A. Paparan Data	38
B. Strategi <i>Promotion Mix</i> yang dilakukan oleh Aleeya Hidroponik Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri	46
C. Strategi <i>Promotion Mix</i> yang dilakukan oleh Aleeya Hidroponik dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri	53
D. Temuan Penelitian.....	61
BAB V.....	65
PEMBAHASAN	65
A. Strategi <i>Promotion Mix</i> yang Dilakukan oleh Aleeya Hidroponik di Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri	65

B. Strategi <i>Promotion Mix</i> yang dilakukan oleh Aleeya Hidroponik dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri	71
BAB VI.....	84
PENUTUP.....	84
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN.....	89

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Produk dan Harga Di Aleeya Hidroponik.....	4
Tabel 1. 2 Data Penjualan Penanaman Aleeya Hidroponik di Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri	4
Tabel 1. 3 Data Perbandingan Usaha Penanaman Hidroponik di Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri	6
Tabel 4. 1 Produk dan Harga Di Aleeya Hidroponik.....	46
Tabel 5. 1 Data Penjualan Hidroponik di Aleeya Hidroponik Tahun 2017.....	77
Tabel 5. 2 Data Penjualan di Aleeya Hidroponik Tahun 2018	77
Tabel 5. 3 Data Penjualan di Aleeya Hidroponik Tahun 2019	78
Tabel 5. 4 Data Penjualan di Aleeya Hidroponik Tahun 2020	78
Tabel 5. 5 Data Penjualan di Aleeya Hidroponik Tahun 2021	79
Tabel 6. 1 Data Total Penjualan di Aleeya Hidroponik Tahun 2017-2021	86
Tabel 6. 2 Data Total Pendapatan di Aleeya Hidroponik Tahun 2017-2021.....	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Di Aleeya Hidroponik.....	42
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	89
Lampiran 2 Pedoman Observasi	89
Lampiran 3 Dokumentasi	90
Lampiran 4 Surat Izin Penelitian dan Surat Balasan.....	94
Lampiran 5 Daftar Konsultasi Skripsi.....	95