

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES
PROMOTION DALAM PERSPEKTIF PRINSIP SYARIAH
(Studi Kasus pada Toko Pertanian Tani Berkah Desa Kubangpari
Kecamatan Kersana Kabupaten Brebes)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
pada Program Studi Perbankan Syari'ah
Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam



Oleh:

KHOFIFATUL FUADAH

NIM: 1708203172

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

SYEKH NURJATI CIREBON

1442 H/ 2021 M

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES
PROMOTION DALAM PERSPEKTIF PRINSIP SYARIAH
(Studi Kasus pada Toko Pertanian Tani Berkah Desa Kubangpari
Kecamatan Kersana Kabupaten Brebes)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
pada Program Studi Perbankan Syari'ah
Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam



Oleh:

KHOFIFATUL FUADAH

NIM: 1708203172

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

SYEKH NURJATI CIREBON

1442 H/ 2021 M

ABSTRAK

KHOFIFATUL FUADAH. NIM: 1708203172, “ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES PROMOTION DALAM PERSPEKTIF PRINSIP SYARIAH (STUDI KASUS PADA TOKO PERTANIAN TANI BERKAH DESA KUBANGPARI KECAMATAN KERSANA KABUPATEN BREBES)”, 2021

Pada era modern ini, para pelaku usaha lebih dituntut untuk memiliki daya saing (*competitiveness*) baik dari segi produk maupun manajemen pemasarannya. Manajemen pemasaran yang baik salah satunya membutuhkan strategi promosi yang tepat, sedangkan promosi yang baik tidak saja harus mempengaruhi calon konsumen, melainkan juga harus sesuai dengan prinsip-prinsip usaha yang baik dan sesuai dengan syariat. Toko pertanian Tani Berkah yang beralamat di Desa Kubangpari, Kecamatan Kersana, Kabupaten Brebes dapat dikatakan cukup baik dalam perkembangan usahanya. Mengingat produk yang sama juga dijual di toko lain, keberhasilan usaha di toko pertanian Tani Berkah selain terdapat pada faktor manajemen dan dimungkinkan juga tidak terlepas dari strategi promosi yang dilakukan di tengah persaingan usaha yang semakin ketat. Penelitian ini dilakukan untuk menjawab rumusan masalah diantaranya: (1) Bagaimana strategi promosi pada toko pertanian Tani Berkah?, (2) Bagaimana penerapan *sales promotion* pada toko pertanian Tani Berkah?, (3) Apakah strategi promosi melalui penerapan *sales promotion* pada toko pertanian Tani Berkah sesuai dengan perspektif prinsip syariah?

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi promosi yang dilakukan oleh toko pertanian Tani Berkah, mengetahui penerapan teknik-teknik *sales promotion*, serta mengetahui apakah strategi promosi melalui penerapan *sales promotion* tersebut sesuai menurut perspektif prinsip syariah. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Data primer diperoleh dari hasil wawancara, sedangkan data sekunder penelitian ini diperoleh melalui hasil kepustakaan. Berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dilakukan pengecekan ulang data dengan menggunakan teknik triangulasi agar data yang diperoleh valid. Setelah itu peneliti melakukan analisis reduksi data, *display* data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh toko pertanian Tani Berkah adalah *sales promotion* atau promosi penjualan. Penerapan *sales promotion* dengan 8 teknik yaitu *point of purchase* (pajangan atau peragaan), *coupons* (kupon), *price of deals* (diskon), *premium and advertising specialities* dengan sistem *One Day Promo* (ODP), *sweptakes* (undian), *sampling and trial offers* (pemberian contoh produk) dengan sistem FM dan Demplot, *frequency/ continuity*, dan *event sponsorship*. Adapun strategi promosi yang dijalankan melalui penerapan *sales promotion* di toko pertanian Tani Berkah telah sesuai dengan perspektif prinsip syariah karena toko pertanian Tani Berkah berpegang pada prinsip kejujuran atau *shiddiq*, *amanah*, *fathonah* dan *tabligh* serta berdasarkan pada asaz suka sama suka (*an-taradhin*).

Kata Kunci: Strategi promosi, *sales promotion*, perspektif prinsip syariah.

ABSTRACT

KHOFIFATUL FUADAH. NIM: 1708203172, "PROMOTION STRATEGY ANALYSIS THROUGH THE IMPLEMENTATION OF SALES PROMOTION IN PERSPECTIVE OF SHARIA PRINCIPLES (A CASE STUDY AT FARM SHOP TANI BERKAH DESA KUBANGPARI KECAMATAN KERSANA KABUPATEN BREBES)", 2021

In this modern era, business actors are more required to have competitiveness both in terms of products and marketing management. Good marketing management requires one of the right promotional strategies, while a good promotion must not only influence potential customers but also must be by the principles of good business and by the shari'a. Farm shop Tani Berkah, which is located in Desa Kubangpari, Kecamatan Kersana, Kabupaten Brebes, can be said to be quite good in developing its business. Considering that the same product is also sold in other stores, the success of the business at the farm shop Tani Berkah is not only found in management factors and may also be inseparable from the promotional strategy carried out amid the increasingly fierce business competition. This research was conducted to answer the formulation of problems including: (1) How is the promotion strategy at the farm shop Tani Berkah? (2) How to implementation sales promotion at the farm shop Tani Berkah? (3) Is the promotion strategy through the implementation of sales promotion at the farm shop Tani Berkah in accordance with the perspective of sharia principles?.

The purpose of this study is to determine the promotional strategies carried out by the farm shop Tani Berkah, to know the application of sales promotion techniques, and to find out whether the promotion strategy through the implementation of sales promotion is appropriate according to the perspective of sharia principles. This research is qualitative research with a qualitative descriptive research type. Primary data was obtained from interviews, while secondary data from this study were obtained through literature. Based on the data obtained, then re-checking the data using triangulation techniques so that the data obtained is valid. After that, the researchers conducted data reduction analysis, data display, and concluding.

The results of this study indicate that the promotional strategy carried out by the farm shop Tani Berkah is a sales promotion. Implementation of sales promotion with 8 techniques, namely point of purchase (display or demonstration), coupons (coupons), price of deals (discounts), premium and advertising specialties with the One Day Promo (ODP) system, sweepstakes (lottery), sampling and trial offers (providing product samples) with FM and demonstration plot systems, frequency/continuity, and event sponsorship. The promotional strategy carried out through the implementation of sales promotion at farm shop Tani Berkah is from a perspective of sharia principles because farm shop Tani Berkah adheres to the principles of honesty or *shiddiq*, *amanah*, *fathonah*, and *tabligh* and is based on the principle of consensual (an-taradhin).

Keywords: *promotion strategy, sales promotion, perspective of sharia principles.*

مُلخَص

خَفِيفَةُ الْفُؤَادَةِ. رَقْمُ الطَّالِبَةِ: ١٧٠٨٢٠٣١٧٢, "تَحْلِيلُ إِسْتِرَاطِيَّةِ التَّرْوِيجِ عِبْرَ تَطْبِيقِ تَرْوِيجِ الْمَبِيعَاتِ (Sales Promotion) فِي مَنْظُورِ مَبَادِي الشَّرِيعَةِ (دِرَاسَةُ الْحَالَةِ فِي دُكَّانِ "Tani Berkah" لِلزَّرَاعَةِ بِمَنْطِقَةِ كُوبَانَجِ بَارِي بِمَرْكَزِيَّةِ كَرْسَانَا بِمُدِيرِيَّةِ بَرِّييسِ)", ٢٠٢١

يُتَطَلَّبُ مِنَ التُّجَّارِ أَكْثَرَ فِي هَذِهِ الْعُصُورِ الْحَدِيثَةِ عَلَى أَنْ يَكُونَ لَدَيْهِمْ طَاقَةٌ تَنَافُسِيَّةٌ (competitiveness) سَوَاءً كَانَ مِنْ نَاحِيَةِ الْمُنْتَجَاتِ أَوْ إِدَارَةِ التَّسْوِيقِ. وَمِنْ حُسْنِ إِدَارَةِ التَّسْوِيقِ هِيَ الْحَاجَةُ إِلَى إِسْتِرَاطِيَّةِ التَّرْوِيجِ الْمُنَاسِبَةِ، أَمَّا التَّرْوِيجُ الْجَيِّدُ فَهُوَ لَا يَفْتَصِرُ فِي وَجُوبِ التَّأثيرِ عَلَى الْمُشْتَرِي فَحَسْبُ، وَإِنَّمَا لِأَبْدُ أَنْ يَكُونَ هُنَاكَ مُنَاسِبَةٌ بِمَبَادِي التَّجَارَةِ الشَّرِيعِيَّةِ. يُكْمِنُ لِذِكْرِ "Tani Berkah" لِلزَّرَاعَةِ الْوَاقِعِ فِي مَنْطِقَةِ كُوبَانَجِ بَارِي بِمَرْكَزِيَّةِ كَرْسَانَا بِمُدِيرِيَّةِ بَرِّييسِ جَاوَى الْوَسْطَى أَنْ يُعْتَمَرَ جَيِّدًا فِي تَطْوِيرِهِ التَّجَارِي، لِلنَّظَرِ إِلَى مُنْتَجَاتِهِ الْمُسْتَهْتَبَةِ الْمُبَاعَاةِ فِي دُكَّانِي أُخْرَى. وَأَنْ يُجَاحَ هَذَا الدُّكَّانِ لَا يَتَخَلَّصُ مِنْ عَوَامِلِ الْإِدَارَةِ وَإِسْتِرَاطِيَّةِ التَّرْوِيجِ الْجَارِيَةِ فِي أَتْنَاءِ مُنَافَسَةِ تِجَارَةِ السَّاحِنَةِ. أَذِنَّا هَذَا الْبَحْثُ لِعَرْضِ الْإِجَابَةِ عَلَى الْأَسْئَلَةِ: (١) كَيْفَ تَنْفِيذُ إِسْتِرَاطِيَّةِ التَّرْوِيجِ فِي دُكَّانِ "Tani Berkah" لِلزَّرَاعَةِ؟، (٢) كَيْفَ تَنْفِيذُ تَرْوِيجِ الْمَبِيعَاتِ (Sales Promotion) فِي دُكَّانِ "Tani Berkah" لِلزَّرَاعَةِ؟، (٣) هَلْ إِسْتِرَاطِيَّةُ التَّرْوِيجِ عِبْرَ تَنْفِيذِ تَرْوِيجِ الْمَبِيعَاتِ فِي دُكَّانِ "Tani Berkah" لِلزَّرَاعَةِ مُنَاسِبَةٌ فِي مَنْظُورِ مَبَادِي الشَّرِيعَةِ؟

وَكَانَ الْأَعْرَاضُ مِنْ هَذَا الْبَحْثِ هِيَ مَعْرِفَةُ إِسْتِرَاطِيَّةِ التَّرْوِيجِ الْمُسْتَحْدَمَةِ فِي دُكَّانِ "Tani Berkah" لِلزَّرَاعَةِ وَ مَعْرِفَةُ تَطْبِيقِ مَبَادِي تَرْوِيجِ الْمَبِيعَاتِ (Sales Promotion) وَمَعْرِفَةُ مُوَافَقَةِ تِلْكَ الْإِسْتِرَاطِيَّةِ بِمَنْظُورِ مَبَادِي الشَّرِيعَةِ. إِنَّ هَذَا الْبَحْثُ بَحْثٌ نَوْعِيٌّ بِنَوْعِ الْبَحْثِ التَّوَصُّفِيِّ. وَالْبَيِّنَاتُ الرَّئِيسِيَّةُ فِي هَذَا الْبَحْثِ مَأْخُودَةٌ مِنْ نَتِيجَةِ الْمُقَابَلَةِ، وَأَمَّا الْبَيِّنَاتُ التَّانَوِيَّةُ مَأْخُودَةٌ مِنْ نَتَائِجِ قَائِمَةِ الْمَرَاجِعِ. وَبِنَاءً عَلَى الْبَيِّنَاتِ الْمَحْصُولَةِ، سَيَكُونُ بَعْدَ ذَلِكَ تَكَرَّارُ فَحْصِ الْبَيِّنَاتِ بِاسْتِخْدَامِ طَرِيقَةِ التَّنْثِيثِ لِصِحَّةِ الْبَيِّنَاتِ الْمُتَوَفَّرَةِ. ثُمَّ اسْتَمَرَّرْنَا بَعْدَ ذَلِكَ بِتَحْلِيلِ تَقْلِيلِ الْبَيِّنَاتِ وَعَرْضِهَا وَالْإِسْتِنْبَاطِ.

وَالنَّيْجَةُ مِنْ هَذَا الْبَحْثِ تَدُلُّ عَلَى أَنَّ إِسْتِرَاطِيَّةِ التَّرْوِيجِ الْمُسْتَحْدَمَةَ فِي دُكَّانِ "Tani Berkah" لِلزَّرَاعَةِ هِيَ تَرْوِيجِ الْمَبِيعَاتِ (sales promotion) حَيْثُ تَتَكَوَّنُ مِنْ ثَمَانِي تَقْنِيَّاتٍ وَ هِيَ: (١) point of purchase أي الْعَرْضُ، (٢) coupons أي الْقَسِيمَةُ، (٣) price of deals أي الْخِصْمُ، (٤) التَّخْصُّصَاتُ الْمُمَيَّزَةُ وَالْإِعْلَانِيَّةُ (premium and advertising specialities) بِنِظَامِ (ODP) One Day Promo، (٥) sweepstakes أي الْقُرْعَةُ، (٦) sampling and trial offers أي عُرُوضُ الْعَيْنَاتِ وَالتَّجَرِبَاتِ بِنِظَامِ FM وَ Demplot، frequency/ contonuity أي الْإِسْتِمْرَارُ، (٧) event sponsorship أي كِفَالَةُ الْبَرَامِجِ. وَأَمَّا إِسْتِرَاطِيَّةُ التَّرْوِيجِ الْمُسْتَحْدَمَةَ عِبْرَ تَرْوِيجِ الْمَبِيعَاتِ (sales promotion) فِي دُكَّانِ "Tani Berkah" لِلزَّرَاعَةِ مُنَاسِبَةٌ بِمَنْظُورِ مَبَادِي الشَّرِيعَةِ لِتَمَسُّكِهِ بِمَبَادِي الصِّدْقِ وَالْأَمَانَةِ وَالْفَطَانَةِ وَالتَّبْلِيغِ وَ التَّرَاضِي.

الْكَلِمَاتُ الْمِفْتَاحِيَّةُ: إِسْتِرَاطِيَّةُ التَّرْوِيجِ، تَرْوِيجِ الْمَبِيعَاتِ، مَنْظُورُ مَبَادِي الشَّرِيعَةِ.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES
PROMOTION DALAM PERSPEKTIF PRINSIP SYARIAH
(Studi Kasus pada Toko Pertanian Tani Berkah Desa Kubangpari
Kecamatan Kersana Kabupaten Brebes)

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

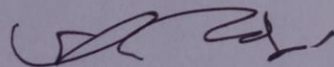
Oleh:

Khofifatul Fuadah

NIM : 1708203172

Pembimbing:


Pembimbing I,



Drs. H. Amir, M. Ag

NIP. 19650313 199402 1001

Pembimbing II,

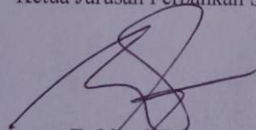


H. Ridwan Widagdo, M. Si

NIP. 19730304 200710 1002

Mengetahui:

Ketua Jurusan Perbankan Syariah,



Eef Saefulloh, M. Ag

NIP. 19760312 200312 1003

NOTA DINAS

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
IAIN Syekh Nurjati Cirebon
di
Cirebon

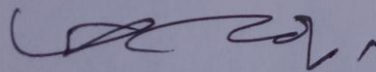
Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi saudara/i **Khofifatul Fuadah**, NIM : 1708203172 dengan judul "**ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES PROMOTION DALAM PERSPEKTIF PRINSIP SYARIAH (Studi Kasus pada Toko Pertanian Tani Berkah Desa Kubangpari Kecamatan Kersana Kabupaten Brebes)**". Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut di atas sudah dapat diajukan pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam (FSEI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon untuk dimunaqasyahkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Menyetujui:

Pembimbing I,



Drs. H. Amir, M. Ag

NIP. 19650313 199402 1001

Pembimbing II,

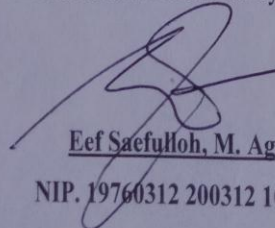


H. Ridwan Widagdo, M. Si

NIP. 19730304 200710 1002

Mengetahui:

Ketua Jurusan Perbankan Syariah,



Eef Saefulloh, M. Ag

NIP. 19760312 200312 1003


LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN *SALES PROMOTION* DALAM PERSPEKTIF PRINSIP SYARIAH (Studi Kasus pada Toko Pertanian Tani Berkah Desa Kubangpari Kecamatan Kersana Kabupaten Brebes)", oleh Khoffatul Fuadah, NIM : 1708203172, telah diajukan dalam sidang Munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 24 Juni 2021.

Skripsi telah diterima sebagai salah satu syarat mendapat gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam (FSEI) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.

Sidang Munaqasyah

Mengetahui :
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Eef Saefullah, M. Ag
NIP. 19760312200312100

Sekretaris Sidang,




Dewi Fatmasari, M. Si
NIP. 19730107 200901 2001

Penguji I,


Dr. Hj. Sri Rokhlinasari, M. Si
NIP. 19730806 199903 2003

Penguji II,


Mariwah Ulfah, ME. Sy
NIP. 19800805 201701 3201

PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Khofifatul Fuadah

NIM : 1708203172

Tempat Tanggal Lahir : Brebes, 28 Agustus 1999

Alamat : Jalan Masjid Cikandang No. 23 RT/ RW 001/ 006
Desa Cikandang Kecamatan Kersana Kabupaten
Brebes

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “**ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES PROMOTION DALAM PERSPEKTIF PRINSIP SYARIAH (Studi Kasus pada Toko Pertanian Tani Berkah Desa Kubangpari Kecamatan Kersana Kabupaten Brebes)**” ini beserta isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. Seluruh ide, pendapat, atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apapun yang dijatuhkan kepada saya sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, 02 Juni 2021

Saya yang menyatakan,



KHOFIFÁTUL FUADAH

NIM. 1708203172

KATA PERSEMBAHAN

Sujud syukur kupersembahkan kepada Allah Swt yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas takdir-Mu aku menjadi manusia yang berilmu, beriman, kuat dan sabar dalam menjalani kehidupan dunia. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih cita-cita.

Kupersembahkan sebuah karya kecil ini untuk Ayahanda Sya'roni (Alm) dan Ibunda Napsiyah (Almh) tercinta, yang tidak pernah lelah memberikan semangat, doa, nasehat, dan kasih sayang yang tidak terhingga yang tidak mungkin kubalas hanya dengan selebar kertas yang bertuliskan kata persembahan. Bukti kecil ini menjadi salah satu keseriusanku atas pengorbananmu untukku. Terimakasih Ayah.. Ibu.. atas segala hal yang telah kau berikan padaku, aku bersyukur telah ditakdirkan Allah Swt untuk bersama kalian walau sebentar.

Terimakasih ku ucapkan yang sebesar-besarnya kepada keluarga besarku, kakak-kakak ku tersayang yang telah memberikan dukungan baik secara moril, materil maupun spiritual, yang tak pernah lelah memberikan nasehat dan motivasi dalam proses belajarku sampai aku bisa menyelesaikan tugas akhir ini, semoga Allah Swt senantiasa memudahkan urusan beliau dan membalas jasa-jasanya.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Khofifatul Fuadah, lahir di Brebes pada tanggal 28 Agustus tahun 1999. Penulis merupakan anak bungsu dari 6 (enam) bersaudara dari pasangan Bapak H. Sya'roni (Almarhum) dan Ibu Hj. Napsiyah (Almarhumah). Penulis bertempat tinggal di Desa Cikandang Kecamatan Kersana Kabupaten Brebes, Jawa Tengah.

Adapun jenjang pendidikan baik formal maupun non formal dan pengalaman organisasi yang telah ditempuh oleh penulis adalah:

A. Pendidikan Formal:

1. TK Al-Ihya Kersana pada tahun 2004-2005.
2. MIS Nurul Huda Kersana pada tahun 2005-2011.
3. MTsS Subulul Ihsan Kersana pada tahun 2011-2014.
4. SMKS Mitra Karya Mandiri Ketanggungan pada tahun 2014-2016.
5. MAS Subulul Ihsan Kersana pada tahun 2016-2017.
6. Penulis mengikuti program S-1 pada Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam program studi Perbankan Syariah di IAIN Syekh Nurjati Cirebon dan mengambil judul skripsi “**ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES PROMOTION DALAM PERSPEKTIF PRINSIP SYARIAH (Studi Kasus pada Toko Pertanian Tani Berkah Desa Kubangpari Kecamatan Kersana Kabupaten Brebes)**” dibawah bimbingan Bapak Drs. H. Amir, M. Ag dan Bapak H. Ridwan Widagdo, M. Si.

B. Pendidikan Non Formal:

1. TPA Al-Ihya Kersana pada tahun 2006-2011.
2. Pondok Pesantren Miftahul Falah Harjamukti pada tahun 2017-2021.

C. Pengalaman Organisasi:

1. HMI Komisariat Syariah Cabang Cirebon periode 2019-2020.
2. Korps Protokoler Mahasiswa (KPM) IAIN Syekh Nurjati Cirebon pada tahun 2019-2021.

MOTTO

جَرِّبْ وَلَا حِطُّ تَكُنْ عَارِفًا

TRY AND PAY ATTENTION, SURELY YOU WILL KNOW
COBALAH DAN PERHATIKANLAH, NISCAYA KAU JADI ORANG
YANG TAHU

**JIKA SESUATU DI DEPANMU MEMBUAT TAKUT DAN JIKA
SESUATU DI BELAKANGMU MEMBUAT SAKIT.
INGAT! ALLAH SWT TIDAK PERNAH GAGAL MENOLONG
MAKHLUKNYA**

**SESUATU YANG TIDAK MUNGKIN AKAN MENJADI MUNGKIN
SELAMA MAU BERUSAHA, KEEP STRONG AND GOOD LUCK!**

“
(Penulis)



IAIN SYEKH NURJATI
CIREBON

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَآلِهِ
وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Segala puji bagi Allah Swt yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, sehingga atas rahmat dan hidayah-Nya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Tak lupa sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad Saw, kepada keluarganya, kepada para sahabatnya, kepada para *tabi'in* dan *tabi'atnya* serta kepada kita selaku umatnya, yang semoga senantiasa mendapatkan syafaatnya di *yaumul qiyamah*. *Aamiin yaa rabbal'alamiin*.

Skripsi yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES PROMOTION DALAM PERSPEKTIF PRINSIP SYARIAH (Studi Kasus pada Toko Pertanian Tani Berkah Desa Kubangpuri Kecamatan Kersana Kabupaten Brebes)”** disusun dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S-1) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.

Sebuah proses yang mengajarkan penulis arti sebuah perjuangan dan pengorbanan. Namun, dengan tekad yang kuat dan niat yang tulus serta dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik secara moril, materil maupun spiritual, akhirnya penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan yang bahagia ini penulis menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Dr. H. Sumanta, M. Ag selaku Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dr. H. Aan Jaelani, M. Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
3. Eef Saefulloh, M. Ag selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
4. Dr. Hj. Dewi Fatmasari, M. Si selaku Sekretaris Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

5. Dr. Rita Kusumadewi, MM selaku Dosen Pembimbing Akademik, penulis ucapkan terimakasih atas bimbingan dan arahnya.
6. Drs. H. Amir, M. Ag selaku Dosen Pembimbing Skripsi I, penulis ucapkan terimakasih atas bimbingan serta arahnya.
7. H. Ridwan Widagdo, M. Si selaku Dosen Pembimbing Skripsi II, penulis ucapkan terimakasih atas bimbingan serta arahnya.
8. Dr. Hj. Sri Rokhlinasari, M. Si selaku Dosen Penguji Skripsi I, penulis ucapkan terimakasih atas bimbingan serta arahnya.
9. Mariyah Ulfah, ME. Sy selaku Dosen Penguji Skripsi II, penulis ucapkan terimakasih atas bimbingan serta arahnya.
10. Seluruh Dosen dan Staff Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon atas ilmu, bimbingan dan bantuannya, penulis ucapkan terimakasih.
11. Pemilik Toko Pertanian Tani Berkah, yakni Bapak Bahrun atas motivasi, bimbingan dan bantuannya, penulis ucapkan terimakasih.
12. Keluarga besarku, kakak-kakak yang telah membantu baik secara moril, materil maupun spiritual, penulis ucapkan terimakasih yang setulus-tulusnya.
13. Teman seperjuangan angkatan 2017 khususnya Perbankan Syariah E yang telah memberi keceriaan dan semangat selama perkuliahan.
14. Seluruh saudari di Pondok Pesantren Miftahul Falah Harjamukti Cirebon yang telah memberi keceriaan dan semangat dalam penyusunan skripsi.
15. Dan kepada semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, atas bantuan dan dukungannya penulis ucapkan terimakasih.

Semoga amal baik yang telah disumbangkan, bernilai ibadah di hadapan Allah Swt. Penulis berharap dengan adanya skripsi ini dapat membawa kemanfaatan dan kebaikan bagi penulis serta siapapun yang membacanya.

Cirebon, 02 Juni 2021

Penulis

Khofifatul Fuadah

DAFTAR ISI

| | |
|---|--------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| ABSTRAK | ii |
| ABSTRACT | iii |
| الْمُلَخَّصُ | iv |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING | v |
| NOTA DINAS | vi |
| LEMBAR PENGESAHAN | vii |
| PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI | viii |
| KATA PERSEMBAHAN | ix |
| DAFTAR RIWAYAT HIDUP | x |
| MOTTO | xi |
| KATA PENGANTAR | xii |
| DAFTAR ISI | xiv |
| DAFTAR GAMBAR | xvii |
| DAFTAR TABEL | xviii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xix |
| PEDOMAN TRANSLITERASI | xx |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 7 |
| B. Rumusan Masalah..... | 7 |
| 1. Identifikasi Masalah | 7 |
| 2. Batasan Masalah | 7 |
| 3. Pertanyaan Penelitian | 7 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian..... | 8 |
| D. Penelitian Terdahulu..... | 9 |
| E. Kerangka Pemikiran..... | 21 |
| F. Metodologi Penelitian | 25 |
| 1. Sasaran, Tempat dan Waktu Penelitian | 25 |
| 2. Pendekatan dan Jenis Penelitian | 25 |
| 3. Sumber Data | 26 |

| | |
|--|-----------|
| 4. Teknik Pengumpulan Data | 27 |
| 5. Teknik Analisis Data | 28 |
| 6. Teknik Pengecekan Keabsahan Data..... | 30 |
| G. Sistematika Pembahasan | 31 |
| BAB II STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES PROMOTION DALAM PERSPEKTIF SYARIAH..... | 33 |
| A. Kajian Strategi | 33 |
| 1. Pengertian Strategi..... | 33 |
| 2. Konsep Strategi..... | 34 |
| 3. Tujuan Strategi | 34 |
| 4. Sifat Strategi | 35 |
| 5. Pentingnya Strategi..... | 36 |
| 6. Aspek-aspek Strategi | 36 |
| 7. Tingkatan Strategi..... | 37 |
| B. Kajian Promosi | 38 |
| 1. Pengertian Promosi..... | 38 |
| 2. Tujuan Promosi..... | 40 |
| 3. Bauran Promosi | 40 |
| 4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bauran Promosi..... | 42 |
| C. Kajian <i>Sales Promotion</i> | 45 |
| 1. Pengertian <i>Sales Promotion</i> | 45 |
| 2. Tujuan <i>Sales Promotion</i> | 46 |
| 3. Sifat <i>Sales Promotion</i> | 53 |
| 4. Karakteristik <i>Sales Promotion</i> | 54 |
| 5. Merancang Program <i>Sales Promotion</i> | 54 |
| 6. Teknik <i>Sales Promotion</i> | 56 |
| 7. Keuntungan dan Kerugian <i>Sales Promotion</i> | 59 |
| 8. <i>Sales Promotion</i> dalam Perspektif Syariah | 60 |
| BAB III KONDISI OBJEKTIF TOKO PERTANIAN TANI BERKAH | 66 |
| A. Letak Geografis Toko Pertanian Tani Berkah..... | 66 |
| B. Sejarah Berdirinya Toko pertanian Tani Berkah..... | 67 |
| C. Visi dan Misi | 68 |

| | |
|--|-----------|
| 1. Visi..... | 68 |
| 2. Misi..... | 68 |
| D. Struktur Organisasi..... | 68 |
| E. Data Produk | 70 |
| 1. Daftar Nama Pupuk | 70 |
| 2. Daftar Nama Obat Pertanian..... | 71 |
| 3. Daftar Nama Benih..... | 81 |
| 4. Daftar Alat Pertanian..... | 82 |
| BAB IV ANALISIS STRATEGI PROMOSI MELALUI PENERAPAN SALES PROMOTION DALAM PERSPEKTIF SYARIAH..... | 83 |
| A. Strategi Promosi yang Dilakukan Oleh Toko Pertanian Tani Berkah..... | 83 |
| B. Penerapan <i>Sales Promotion</i> yang Dilakukan Oleh Toko Pertanian Tani Berkah..... | 84 |
| C. Strategi Promosi Melalui Penerapan <i>Sales Promotion</i> yang Dilakukan Oleh Toko Pertanian Tani Berkah dalam Perspektif Syariah..... | 89 |
| BAB V PENUTUP..... | 93 |
| A. Kesimpulan..... | 93 |
| B. Saran | 94 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 96 |
| LAMPIRAN | |