

**PENGARUH STRATEGI PROMOSI  
TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN**

**(Studi Kasus pada BMT Al-Falah Cirebon)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I.)  
pada Program Studi Ekonomi Perbankan Islam Jurusan Syari'ah  
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Cirebon**



**Oleh:**

**ELI TARWIYATU SHOLIHAH**

**Nomor Pokok: 50330190**

**DEPARTEMEN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
CIREBON**

**2008 M / 1429 H**

**PENGARUH STRATEGI PROMOSI  
TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN  
(Studi Kasus pada BMT Al-Falah Cirebon)**



Oleh:

**ELI TARWIYATU SHOLIHAH**

**Nomor Pokok: 50330190**

**DEPARTEMEN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
CIREBON  
2008 M / 1429 H**

## IKHTISAR

### *Eli TARWIYATU S : Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi Kasus di BMT Al-Falah Sumber Cirebon)*

Promosi merupakan bagian penting dalam bauran pemasaran baik dalam perusahaan barang maupun jasa. BMT sebagai sebuah lembaga keuangan yang relatif baru tidak terlepas dari kegiatan promosi untuk meningkatkan jumlah anggota. pada dasarnya promosi bertujuan mempengaruhi peningkatan volume penjualan melalui peningkatan jumlah anggota, tetapi tujuan utama promosi adalah memberitahukan, membujuk serta mengingatkan akan produk yang dihasilkan BMT, tanpa promosi jangan diharapkan masyarakat dapat mengenal BMT. Promosi merupakan sarana penting untuk menarik dan mempertahankan anggotanya. Penggunaan strategi promosi yang tepat akan menentukan minat masyarakat untuk bermitra dengan BMT.

Perumusan masalah dalam skripsi ini adalah bagaimana gambaran strategi promosi yang diterapkan pada BMT Al-Falah Sumber Cirebon, bagaimana peningkatan volume penjualan pada BMT Al-Falah Cirebon, serta pengaruh promosi terhadap peningkatan volume penjualan.

Tujuan penelitian ini adalah ingin memperoleh data mengenai strategi promosi yang diterapkan pada BMT Al-Falah sumber Cirebon, ingin memperoleh data mengenai peningkatan volume penjualan pada BMT Al-Falah Sumber Cirebon, serta ingin mengetahui seberapa besar pengaruh promosi terhadap peningkatan volume penjualan.

Penelitian dilakukan dengan metode survei dengan pengumpulan data melalui studi kepustakaan, wawancara, observasi, dan kuesioner dari para responden yang diambil sampelnya dengan menggunakan teknik sampling jenuh, dengan jumlah sampel sebanyak 16 responden. Data diolah dengan menggunakan spearman rank. Hasil data tersebut diuji dengan menggunakan uji t statistik dan koefisien determinasi.

hasil penelitian dapat diketahui bahwa strategi promosi yang digunakan BMT Al-Falah Sumber mencakup semua elemen dalam strategi promosi. Untuk peningkatan volume penjualan dapat dilihat dari peningkatan jumlah anggota memperlihatkan angka 1,65 % setiap bulan. Sedangkan strategi promosi memiliki pengaruh sebesar 43,6 % terhadap peningkatan volume penjualan.



**PERSETUJUAN**  
**PENGARUH STRATEGI PROMOSI**  
**TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN**  
**(Studi Kasus Pada BMT Al-Falah Sumber Cirebon)**

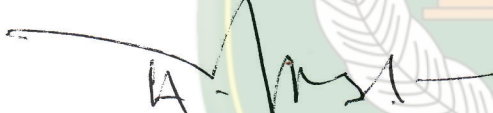
Oleh :

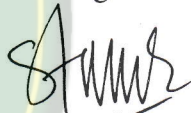
**ELI TARWIYATU SHOLIHAH**  
**NIM. 50330190**

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

  
**Ayus Ahmad Yusuf, SE, M. Si**  
**NIP. 150 300 935**

  
**Sri Rokhlinasari, SE, M.Si**  
**NIP. 150 295 506**

Mengetahui,

Ketua Prodi Ekonomi Perbankan Islam (EPI)

  
**Ayus Ahmad Yusuf, SE, M. Si**  
**NIP. 150 300 935**

## PENGESAHAN

Skripsi ini yang berjudul "Pengaruh Strategi promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi Kasus di BMT Al-Falah Sumber Cirebon)", oleh Eli Tarwiyatu Sholihah. NIM 50330190 telah diujikan dalam sidang Munaqosah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Cirebon, pada tanggal 26 Januari 2008.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I.) pada Program Studi Ekonomi Perbankan Islam Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Cirebon.

Cirebon, 26 Januari 2008

Sidang Munaqosah,

**Ketua Merangkap Anggota,**

**Sekretaris Merangkap Anggota,**



**Drs. Wasman, M. Ag**  
NIP. 150 235 951

**Toto Suharto, S.E, M. Si**  
NIP. 150 300 936

Anggota,

**Penguji I**

**Penguji II**

**Toto Suharto, S.E, M. Si**  
NIP. 150 300 936

**Drs. Wasman, M. Ag**  
NIP. 150 250 502

NOTA DINAS

Yang Terhormat

Ketua Jurusan Syari'ah

STAIN Cirebon

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Setelah melakukan bimbingan, telaahan, dan koreksi terhadap skripsi **ELI TARWIYATU SHOLIHAH**, Nomor Pokok : 50330190, Judul Skripsi “**Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada BMT Al-Falah Sumber Cirebon)**”, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Jurusan Syari'ah STAIN Cirebon untuk di Munaqasahkan.

Demikian Nota Dinas ini kami sampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Pembimbing I

Pembimbing II

Ayus Ahmad Yusuf, SE, M.Si

Sri Rokhlinasari, SE, M.Si

Nip : 150 300 395

Nip : 150 295 506

Mengetahui :

Ketua Prodi Ekonomi Perbankan Islam (EPI)

Ayus Ahmad Yusuf, SE, M. Si

Nip : 150 300 395

## PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI

*Bismilahirrahmanirrahim.*

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul "**Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada BMT Al-Falah Sumber Cirebon)**" ini beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan.

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

Cirebon, Januari 2008



**ELI TARWIYATU SHOLIAH**

NIM : 50330190



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Eli Tarwiyatu Sholihah
2. Tempat Tanggal Lahir : Cirebon, 08 juni 1986
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Alamat Rumah : Blok Bandongan RT 21/06 Kaliwadas -  
Sumber - Cirebon

6. Nama Orang Tua:

- a. Ayah : Burhanudin
- b. Ibu : Tasliyah

7. Riwayat Pendidikan

- a. Madrasah Ibtidaiyah Miftahussibyan Kertasari, lulus tahun 1997
- b. Sekolah Menengah pertama Islamiyah Weru, lulus tahun 2000
- c. Madrasah Aliyah Negeri I Cirebon, lulus tahun 2003
- d. Diterima pada Jurusan Syariah Program studi strata I (SI) Ekonomi  
Perbankan Islam STAIN Cirebon tahun 2003

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya dan agar dapat digunakan sebagaimana mestinya

Cirebon, Januari 2008

Penulis

ELI TARWIYATU SHOLIHAH  
NIM. 50330190



## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah syukurku panjatkan kepadam Mu ya Allah...atas segala limpahan kenikmatan yang telah dan sedang hamba rasakan.  
Ku persembahkan karya sederhana ini untuk bapak dan ibuku (Bp. Burhanudin & ibu Tasliyah)

Terimakasih ku'ucapkan untuk.....

Bapak dan Ibuku yang telah memberikan segalanya untuk'ku  
Ade'ku tersayang (Ani Mutmainah) kamulah motifasi terbesar dalam hidup'ku  
Keluarga besar di Plered dan Bode terimakasih atas doanya  
Bu Lie' & Pa' Lie' ku di Pati terimakasih atas doanya  
Sahabat2'ku "WoNdeR WoMen" (La cute, jeng V-an, jeng yeni, QQ Imuet, cah centil, Cher and wiwie) thank's kalian dah menghiasi hari2'ku dengan canda dan tawa.....  
Popon dan keluarga terimakasih atas bantuannya  
Untuk duk2 mong (Iis, Nurvi, Popon lagi, Dai, Ebah, Lia) & Myla thank's atas bantuannya  
Temen2'ku lik, Abah, Wandu, Burhan, Nano, Birin, gepeng dan semua temen2 EPI 1&2 yang tidak bisa disebutkan satu persatu  
Untuk temen2 KKM (Babeh Dodo, Mamih Nuniek, Mba' Nur, Neng Juju, Rafiq, Rohadi, Tris & Suamanah) thanks atas kerjasamanya  
Thanks to Almamater'ku tercinta.....

"Apapun peristiwa itu baik atau buruk menyakitkan atau bahkan membuat kamu terpuruk percayalah bahwa hal itu tidak akan menjadi sesuatu yang sia-sia jika kamu mau mengambil hikmah positif dari peristiwa itu "

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayahnyalah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tak lupa shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabat serta para pengikutnya.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada :

1. Ayah dan Ibu, yang telah memberikan doa, semangat dan kepercayaan selama aku kuliah di STAIN Cirebon
2. Bapak Prof. DR. M. Imron Abdullah, M.Ag, Ketua STAIN Cirebon
3. Bapak Drs. Wasman, Ma, Ketua Jurusan syari'ah STAIN Cirebon
4. Bapak Ayus Ahmad Yusuf, SE, M. Si, Ketua Program Studi Ekonomi Perbankan Islam Jurusan Syari'ah STAIN Cirebon dan Pembimbing I
5. Ibu Sri Rokhlinasari, SE, M. Si, Pembimbing II
6. Ibu Ir. Ida Widiahastuti, Manager BMT Al-Falah Sumber Cirebon
7. Seluruh staf dan karyawan BMT Al-Falah Sumber Cirebon
8. Seluruh dosen, staf, dan karyawan yang telah memberikan bimbingan selama penulis menuntut ilmu di STAIN Cirebon
9. Dan kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik dari segi moril dan materil, hingga terselesaikan penulisan skripsi ini. Semoga Allah selalu melindungi kita, Amien...

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak luput dari kesalahan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Cirebon, Januari 2008

Penulis

## DAFTAR ISI

IKHTISAR

PENGESAHAN

PERSETUJUAN

NOTA DINAS

PERNYATAAN OTENTISITAS

RIWAYAT HIDUP

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

<b>BAB I</b>	<b>PENDAHULUAN</b>	1
	1.1 Latar Belakang Masalah	1
	1.2 Rumusan Masalah	6
	1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
	1.4 Kerangka Pemikiran	7
	1.5 Hipotesis Penelitian	9
<b>BAB II</b>	<b>LANDASAN TEORI</b>	10
	2.1 Baitul Maal wat Tamwil	10
	2.2 Pemasaran Jasa	16
	2.3 Strategi Promosi	21
	2.4 Penjualan	29
	2.5 Marketing Mix Jasa	34
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b>	37
	3.1 Objek Penelitian	37
	3.2 Jenis Penelitian	37



3.3 Jenis Data .....	39
3.4 Sumber Data.....	39
3.5 Populasi dan Sampel .....	40
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	41
3.7 Operasionalisasi Variabel.....	42
3.8 Instrumen Penelitian.....	43
3.9 Uji Coba Instrumen Penelitian.....	44
3.10 Teknik Analisis Data.....	46
<b>BAB IV KONDISI OBJEKTIF DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>50</b>
4.1 Kondisi Objektif BMT Al-Falah Sumber Cirebon .....	50
4.2 Gambaran Strategi Promosi Pada BMT Al-Falah Sumber Cirebon ..	59
4.3 Gambaran Peningkatan Volume Penjualan Pada BMT Al-Falah Sumber Cirebon .....	60
4.4 Teknik Analisis Data.....	62
4.5 Analisis Ekonomi.....	74
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>76</b>
5.1 Kesimpulan .....	76
5.2 Rekomendasi .....	77
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DFAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Operasional Variabel .....	42
Tabel 3.2	Nilai Jawaban Variabel X dan Variabel Y .....	44
Tabel 4.1	Daftar Perkembangan Anggota .....	60
Tabel 4.2	Daftar Perkembangan Pembiayaan di BMT Al-Falah ....	60
Tabel 4.3	Daftar Perkembangan Simpanan Di BMT Al-Falah .....	61
Tabel 4.4	Hasil Perhitungan Uji Validitas Indstrumen Variabel X	64
Tabel 4.5	Hasil Perhitungan Uji Validitas Indstrumen Variabel Y.	66
Tabel 4.6	Koefisien Korelasi dan Penfsiran .....	71

