

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas berkah, rahmat serta hidayah-Nya yang senantiasa dilimpah curahkan kepada peneliti, sehingga dapat menyelesaikan proposal skripsi dengan judul "Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Salirahijab Ciamis". Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Siliwangi.

Dalam hal ini, peneliti menyadari bahwa skripsi yang dibuat tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi peneliti berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih khususnya kepada bapak Epik Ariano dan ibu Entin Nuryatin selaku orang tua peneliti yang selalu mendukung dan mendoakan penulis hingga skripsi ini tuntas. Selain itu, penulis juga mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Ir. Nundang Busaeri, M.T., IPU., ASEAN Eng. selaku Rektor Universitas Siliwangi.
2. Dr. Asep Suryanto, S.Ag., M.Ag. selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Siliwangi.
3. Dr. Hj. Lina Marlina, S.Ag., M.Ag. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Elis Nurhasanah, S.Sy., M.Si. selaku Dosen Wali kelas C angkatan 2020.
5. Dr. Yusef Rafiki, S.Ag., M.M. selaku Dosen Pembimbing 1 yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan selama penulisan tugas proposal skripsi.
6. H. Asep Saepulloh Drs., M.Ag. selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan selama penulisan tugas proposal skripsi.
7. Seluruh dosen Fakultas Agama Islam yang ikut memberikan masukan dan motivasi dalam penulisan proposal skripsi.

8. Staff Tata Usaha Fakultas Agama Islam Universitas Siliwangi yang membantu dalam hal administrasi.
9. Teman-teman Mahasiswa Ekonomi Syariah Angkatan 20.
10. Pihak lain yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan, baik secara langsung maupun tidak langsung kepada penulis selama penyusunan proposal skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa proposal skripsi ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan agar dapat menghasilkan karya yang lebih baik. Semoga proposal skripsi ini dapat bermanfaat serta menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca.

Tasikmalaya, Februari 2024

Penulis

**Faisal Akmal**

**201002122**

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	i
SURAT PERNYATAAN.....	ii
ABSTRAK .....	iii
<i>ABSTRACT</i> .....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN .....	v
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
A.Landasan Teori .....	10
1. Strategi Pemasaran .....	10
2. Strategi Promosi .....	13
3. Bauran Promosi .....	18
4. Volume Penjualan .....	30
B. Penelitian Terdahulu .....	34
C. Kerangka Pemikiran .....	40
BAB III.....	43

METODOLOGI PENELITIAN .....	43
A. Metode Penelitian .....	43
B. Sumber Data .....	43
1. Data Primer.....	44
2. Data Sekunder .....	44
C. Teknik Pengumpulan Data .....	44
1. Observasi .....	45
2. Wawancara .....	46
3. Dokumentasi.....	46
D. Instrumen Penelitian .....	47
E. Teknik Analisis Data.....	47
1. Pengumpulan Data .....	48
2. Reduksi Data .....	48
3. Penyajian Data.....	48
4. Penarikan Kesimpulan.....	49
F. Uji Kredibilitas Data .....	49
G. Waktu dan Tempat Penelitian.....	50
1. Waktu Penelitian .....	50
2. Tempat Penelitian.....	51
BAB IV .....	52
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	52
A. Gambaran Umum Perusahaan .....	52
1. Sejarah Salirahijab Ciamis .....	52
2. Visi dan Misi Salirahijab Ciamis.....	53
3. Struktur Organisasi Salirahijab Ciamis .....	54

4. Produk Toko Salirahijab Ciamis .....	56
B. Bauran Promosi Salirahijab Ciamis .....	57
1. <i>Advertising</i> (Periklanan) .....	58
2. <i>Sales Promotion</i> (Promosi Penjualan).....	59
3. <i>Publicity</i> (Publisitas) .....	64
4. <i>Personal Selling</i> (Penjualan Pribadi) .....	69
BAB V .....	82
PENUTUP .....	82
A. Simpulan .....	82
B. Saran .....	82
DAFTAR PUSTAKA .....	84
LAMPIRAN .....	88

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Salirahijab tahun 2021-2023 .....	6
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu .....	35
Tabel 3. 1 Matriks Penelitian .....	50
Tabel 4. 1 Rangkuman Hasil Penelitian Mengenai Bauran Promosi Salirahijab Ciamis .....	71
Tabel 4. 2 Biaya Promosi Tahun 2021-2023.....	74
Tabel 4. 3 Data Penjualan Salirahijab tahun 2021-2023 .....	76
Tabel 4. 4 Volume Penjualan Sebelum Meningkatkan Strategi Promosi .....	77
Tabel 4. 5 Volume Penjualan Setelah Meningkatkan Strategi Promosi .....	78
Tabel 4. 6 Bauran Promosi Salirahijab Ciamis Tahun 2021-2023.....	80

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Volume Penjualan Salirahijab Tahun 2021-2023 .....	7
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran .....	42
Gambar 3. 1 Triangulasi Sumber .....	49
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Salirahijab Ciamis .....	55
Gambar 4. 2 Diskon Produk Salirahijab Ciamis .....	60
Gambar 4. 3 Acara Anniversary Salirahijab Ciamis .....	60
Gambar 4. 4 Pemberian Hadiah Kepada Reseller .....	62
Gambar 4. 5 Giveaway Salirahijab Ciamis .....	63
Gambar 4. 6 Instagram Salirahijab Ciamis .....	66
Gambar 4. 7 TikTok Salirahijab Ciamis .....	67
Gambar 4. 8 WhatsApp Bussiness Salirahijab Ciamis .....	68
Gambar 4. 9 E-Commerce Shopee Salirahijab Ciamis .....	69
Gambar 4. 10 Kegiatan Event Car Freeday.....	71