

**PROMOSI DAN KUALITAS LAYANAN OUTLET RABBANI DI  
KABUPATEN BONDOWOSO  
(STUDI KASUS OUTLET RABBANI DI JALAN BADEAN KOTA  
BONDOWOSO)**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Regiel Aiqa Mega Wira Thassia  
(1810921019)**



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER  
FAKULTAS AGAMA ISLAM  
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**2023**

**PROMOSI DAN KUALITAS LAYANAN OUTLET RABBANI DI  
BONDOWOSO  
(STUDI KASUS OUTLET RABBANI DI JALAN BADEAN KOTA  
BONDOWOSO)**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Muhammadiyah Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam  
Menyelesaikan Program Sarjana Ekonomi Syariah



Oleh:

Regiel Aiqal Mega Wira Thassia  
NIM : 1810921019

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER  
FAKULTAS AGAMA ISLAM  
PRODI EKONOMI SYARIAH**

**2023**



## MOTTO

*“ AKU BERFIKIR ‘JIKA AKU MENYERAH DISINI,MAKA AKU BUKANLAH SEBUAH BINTANG BAGI HIDUPKU SENDIRI’ ,INILAH YANG AKAN DILAKUKAN OLEH ORANG-ORANG YANG LUAR BIASA”.*

(PENULIS)

يَسَّرُ عَسْرًا بَعْدَ أَسْرٍ

*‘ALLAH KELAK AKAN MEMBERIKAN KELAPANGAN SETELAH KESEMPITAN’*

(QS. AT-TALAQ 7)



Skripsi oleh Regiel Aiqa Mega Wira Thassia ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh tim penguji.

Jember, 17 April 2023

Pembimbing I



Dimas Heriandis Shodiqin, M.E  
NPK. 1984061411709832

Jember, 17 April 2023

Pembimbing II



Salahuddin Rijal Arifin, S.E.I., M.SM  
NPK., 1992092512003942



## HALAMAN PENGESAHAN

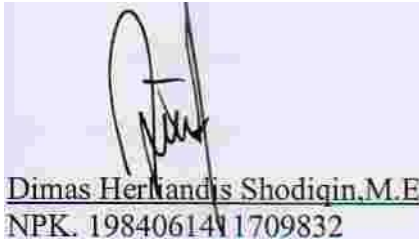
Skripsi oleh Regiel Aiqa Mega Wira Thassia ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal

Dewan Penguji



**Dr. Bahar Azzil Setiawan, S.Th.I., M.M.Pd**  
NPK. 19840705 1011600

Ketua



**Dimas Herlandis Shodiqin, M.E.**  
NPK. 1984061411709832

Anggota



**Salahuddin Rijal Arifin, S.E.L., M.SM**  
NPK. 1992092512003942

Anggota

Mengetahui,  
Dekan  
Fakultas Agama Islam



**Dr. Sofyan Rofi, S.Pd.I., Nl.Pd.I**  
NPK. 1984070511011600

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur diucapkan kepada ALLAH SWT atas rahmat dan karunia-nya,atas terselesaikannya skripsi dengan judul Promosi dan Kualitas Layanan Outlet Rabbani di Kabupaten Bondowoso.

Skripsi ini digunakan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Muhammadiyah Jember. Tujuan dibuatnya skripsi ini adalah untuk mengetahui promosi dan kualitas layanan terhadap minat pembelian konsumen Rabbani di Outlet cabang Bondowoso.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari pengarah dan bimbingan dari berbagai pihak yang telah berkontribusi dengan baik. Dengan penuh kesadaran penulis menyampaikan banyak-banyak terima kasih dan permohonan maaf jika ada kekurangan yang terdapat pada penulisan skripsi ini.

Bondowoso, 26 Februari 2023

Penulis

## UNGKAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillahrabbi"alamin,Ucapan terima kasih ini ditujukan kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan,dorongan,semangat serta bimbingan kepada penulis selama menuntut ilmu di Universitas Muhammadiyah Jember sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Skripsi ini juga tidak akan selesai tanpa dukungan dari orang-orang yang ikut membantu dalam pengerjaan skripsi ini baik dorongan,bimbingan,dan doa. Dengan segala rasa kerendahan hati,penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Dr.Hanafi,M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember
2. Dr.Sofyan Rofi,M.Pd. I selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jember
3. Miftahul Hasanah,M.EI selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jember
4. Dimas Herliandis Shodiqin S.E,M.E selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan berbagai pengalaman kepada peneliti
5. Salahuddin Rijal Arifin,M.SM selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan berbagai pengalaman kepada peneliti
6. Segenap Dosen Program studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jember yang telah mendidik dan memberikan ilmu selama perkuliahan
7. Staf pengajaran Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jember



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua saya, Bapak Sumitro dan Ibu Endang Hastutik yang telah memberikan bimbingan dan doa serta semangat dengan sebaik-baiknya untuk pendidikan saya
2. Serta kedua saudara kandung saya yang pertama Mbak Nita dan yang kedua Mbak Dina yang selalu support peneliti
3. Kedua Mas ipar saya yaitu Mas Ayok dan Mas Anang yang juga selalu support peneliti
4. Para Ponakkan saya yaitu Nando, Gadis, Tyan, Bilal, dan Zea yang juga selalu menghibur peneliti di waktu peneliti melakukan penelitian ini
5. Para guru TK sampai di bangku perkuliahan
6. Teman seperjuangan yang telah memberikan banyak support
7. Pegawai Outlet Rabbani Mbak Shofa dan Ibu Andin di cabang Badean Kota Bondowoso yang telah berpartisipasi dalam penelitian ini
8. Para 7 bujang Bangtan Sonyeondan yang selama ini selalu banyak-banyak memberikan motivasi dan menjadikan dirinya support system peneliti
9. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam pembuatan skripsi ini, semoga ALLAH SWT membalas dengan pahala yang berlipat ganda, AAMIIN YRA
10. Almamater tercinta Universitas Muhammadiyah Jember

## DAFTAR ISI

COVER.....	
HALAMAN JUDUL .....	ii
LOGO.....	iii
MOTTO .....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN .....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
UNGKAPAN TERIMA KASIH .....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
ABSTRAK .....	xiii
ABSTRACT .....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Definisi Istilah.....	7
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
1.6 Ruang Lingkup Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1. Kerangka Teori .....	10
2.1.1 Teknik Pemasaran Syariah .....	10
2.1.2 Karakter Pemasaran Syariah .....	14
2.1.3 Etika Dalam Pemasaran Syariah.....	16
2.1.4 Konsep Pemasaran Secara Syariah.....	18
2.1.5 Teknik Pemasaran Konvensional .....	22
2.1.6 Promosi .....	27
2.1.7 Kualitas Layanan .....	32
2.2 Penelitian Terdahulu .....	40
BAB III METODE PENELITIAN .....	43
3.1. Jenis Penelitian.....	43
3.2. Lokasi penelitian .....	43
3.3. Data Penelitian .....	43
3.3.1 Sumber Data.....	44

3.3.2 Teknik Pengumpulan Data .....	44
3.3.3 Instrumen Pengumpulan Data.....	46
3.3.4 Teknik Analisis Data.....	46
3.4. Pengecekan Keabsahan Temuan .....	46
<b>BAB IV PAPAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN .....</b>	<b>48</b>
4.1 Sejarah Rabbani.....	49
4.2 Deskripsi Informan Penelitian.....	53
<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>54</b>
5.1 Tahapan Pelaksanaan Aktivitas Pelayanan & Promosi .....	54
5.1.1 Kualitas Pelayanan Terhadap Customer Rabbani Store Bondowoso.....	54
5.2 Pengaruh promosi dan pelayanan terhadap daya beli masyarakat terhadap produk Rabbani. ....	56
5.2.1 Hasil Analisa Promosi Rabbani Store Bondowoso .....	56
5.2.2 Kualitas Pelayanan Rabbani Store Bondowoso .....	57
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>62</b>
6.1 Kesimpulan.....	62
6.2 Saran .....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>64</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>66</b>
7.1 Hasil Wawancara .....	66
7.2 Hasil Foto Kegiatan Wawancara.....	72

## DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar 7.1 Lokasi Outlet Rabbani Cabang Badean Bondowoso .....</u>	72
<u>Gambar 7.2 Wawancara dengan Mbak Shofa.....</u>	72
<u>Gambar 7.3 Wawancara dengan Mbak shofa .....</u>	73
<u>Gambar 7.4 Wawancara dengan Mbak Shofa.....</u>	73
<u>Gambar 7.5 Hijab yang ada di Outlet Rabbani .....</u>	74
<u>Gambar 7.6 Hijab yang ada di Outlet Rabbani yang dijelaskan oleh Ibu Andin ..</u>	74



## ABSTRAK

**Thassia, Regiel Aiqa Mega Wira (2023).** Promosi Dan Kualitas Layanan Outlet Rabbani Di Kabupaten Bondowoso (Studi Kasus Outlet Rabbani Di Jalan Badean Kota Bondowoso). Skripsi. Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam. Universitas Muhammadiyah Jember. Dosen Pembimbing: 1) Dimas Herliandis Shodiqin,M.E Pembimbing 2) Salahuddin Rijal Arifin,S.E.I.,M.SM

Kata kunci : Promosi,Kualitas Layanan

Dalam banyak kegiatan pemasaran termasuk pada bisnis penjualan kerudung serta busana muslim kepuasan pelanggan adalah faktor penting bagi keberhasilan bisnis tersebut dan memiliki kemungkinan untuk mempengaruhi loyalitas pelanggan di masa depan. Pada umumnya konsumen menginginkan pelayanan yang baik dan berkualitas namun dengan harga yang terjangkau. Oleh karena itu penelitian ini meneliti promosi dan kualitas layanan terhadap minat pembelian konsumen.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah promosi penjualan,dan kualitas layanan. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Objek penelitian ini adalah *Outlet Rabbani*,promosi dan kualitas layanan memiliki pengaruh positif terhadap minat pembelian Kembali.

Promosi dan kualitas layanan memiliki pengaruh positif terhadap minat pembelian konsumen di Outlet Rabbani cabang Badean Bondowoso. Penelitian ini menunjukkan bahwa responden menilai promosi penjualan dan kualitas layanan Outlet Rabbani cabang Badean Bondowoso. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa promosi dan kualitas layanan berpengaruh positif terhadap minat pembelian konsumen Outlet Rabbani cabang Badean Bondowoso.

## ABSTRACT

*Thassia, Regiel Aiqa Mega Wira (2023). Promotion and Service Quality of Rabbani Outlets in Bondowoso Regency (Case Study of Rabbani Outlets on Badean Street, Bondowoso City). Thesis. Sharia Economics, Faculty of Islamic Religion. Jember Muhammadiyah University. Supervisor: 1) Dimas Herliandis Shodiqin, M.E Supervisor 2) Salahuddin Rijal Arifin, S.E.I., M.SM*

*Keywords : Promotion, Quality of Service*

*In many marketing activities including on the business of selling veils as well as Muslim fashion customer satisfaction is an important factor for the success of such business and has the possibility to influence customer loyalty in the future. In general, consumers want good and quality service but at an affordable price. Therefore, this study examines the promotion and quality of service towards consumers' purchasing interest.*

*The theory used in this study is sales promotion, and service quality. This research uses qualitative research. The object of this study is the Rabbani Outlet, promotion and quality of service have a positive influence on the interest in Repurchase.*

*Promotion and quality of service have a positive influence on consumers' purchasing interest in the Rabbani Outlet of the Badean Bondowoso branch. This study showed that respondents rated the sales promotion and service quality of the Rabbani Outlet Badean Bondowoso branch. The results of this study show that promotion and service quality have a positive effect on the purchasing interest of consumers of the Rabbani Outlet Badean Bondowoso branch.*