

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Swarga Hijab Syar’i Tulungagung dalam Meningkatkan Volume Penjualan” ini ditulis oleh Riska Primanda Kartika Sari, NIM 17402153023, pembimbing Dr. Hj. Chusnul Chotimah, M.Ag.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masalah persaingan usaha yang semakin ketat, maka perusahaan dituntut lebih memperhatikan manajemen pemasarannya salah satunya usaha konveksi Swarga Hijab Hijab Syar’i Tulungagung. Swarga Hijab Hijab Syar’i Tulungagung merupakan usaha konveksi yang menggunakan strategi pemasaran yang meliputi produk, harga, dan promosi. Keunggulan yang dimiliki Swarga Hijab Hijab Syar’i Tulungagung dengan menciptakan sebuah produk yang secara sempurna menutup aurat dan juga tetap mengikuti style masa kini.

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui strategi pemasaran melalui promosi dalam meningkatkan volume penjualan di Swarga Hijab Syar’i Tulungagung. (2) mengetahui strategi pemasaran melalui produk dalam meningkatkan volume penjualan di Swarga Hijab Syar’i Tulungagung. (3) mengetahui strategi pemasaran melalui penetapan harga dalam meningkatkan volume penjualan di Swarga Hijab Syar’i Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif, sumber data yang diperoleh dari informan, situasi lokasi, dan berkas-berkas dokumentasi. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini sebagai berikut: (1) Strategi pemasaran melalui promosi dalam meningkatkan volume penjualan dengan berbasis online yang dilakukan melalui media sosial seperti: youtube, facebook, whatsapp, instagram, website dan mengadakan promo atau diskon. (2) Strategi pemasaran melalui produk dalam meningkatkan volume penjualan dengan menjaga kualitas barang serta *brand*/merek yang dimiliki Swarga Hijab Syar’i Tulungagung juga sudah kuat dipasaran. Swarga Hijab Syar’i Tulungagung menciptakan sebuah produk yang secara sempurna menutup aurat tetapi juga masih mengikuti style masa kini. (3) Strategi pemasaran melalui penetapan harga dalam meningkatkan volume penjualan yaitu dengan harga produk yang dijual sesuai dengan kualitas barang yang dihasilkan dan juga memperbesar market share.

**Kata kunci:** *Strategi Pemasaran, Volume Penjualan*

## ABSTRACT

Thesis with title “Swarga Hijab Syar’i Tulungagung Marketing Strategy in Increasing Sales Volume” Written by Riska Primanda Kartika Sari, NIM 17402153023. Faculty of Economics and Islamic Business, Department of Sharia Economy, State Islamic Institute of Tulungagung. Advisor: Dr. Hj. Chusnul Chotimah, M.Ag.

This research is motivated by the problem of increasingly fierce business competition, so companies are required to pay more attention to marketing management, one of them is Swarga Hijab Hijab Syar’i Tulungagung convection business. Swarga Hijab Hijab Syar’i Tulungagung is a convection business that uses marketing strategies that include products, prices, and promotions. The advantages possessed by Swarga Hijab Syar’i Tulungagung by creating a product that perfectly closes the genitals and also still follows the style of the present.

The purpose of this research is (1) to know the marketing strategy through promotion in increasing sales volume in Swarga Hijab Syar’i Tulungagung. (2) to know the marketing strategy through products in increasing sales volume in Swarga Hijab Syar’i Tulungagung. (3) to know the marketing strategy through pricing in increasing sales volume in Swarga Hijab Syar’i Tulungagung.

This research uses a qualitative approach method with descriptive research types, sources of data obtained from informants, location situations, and documentation files. The technique of collecting data is by interview, observation, and documentation. The data analysis technique uses data reduction, data presentation, and conclusion drawing.

The results of the study: (1) Marketing strategies through promotion in increasing online-based sales volume through social media such as: youtube, facebook, whatsapp, instagram, website and holding promos or discounts. (2) Marketing strategies through products in increasing sales volume by maintaining the quality of goods and *brands* owned by Swarga Hijab Syar’i Tulungagung are also already strong in the market. Swarga Hijab Syar’i Tulungagung created a product that perfectly covered genitals but also still follows the current style. (3) Marketing strategy through price fixing in increasing sales volume, namely the price of products sold in accordance with the quality of goods produced and also increasing market share.

**Keywords:** *Marketing Strategy, Sales Volume*