

ABSTRAK

Rahajeng Mufida Dewi, 12101173052, Strategi Pemasaran Bunga 0% dalam Penjualan Telepon Seluler Secara Angsuran Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Aplikasi Home Credit di BRP Celluler Tulungagung), Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, IAIN Tulungagung, 2020, Pembimbing: Dr. H. Ahmad Muhtadi Anshor, M.Ag.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bunga 0%, Etika Bisnis Islam

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh BRP Celluler Tulungagung yang bekerjasama dengan Home Credit Indonesia yang melakukan strategi pemasaran dalam penjualan telepon seluler secara angsuran dengan bunga 0%. Pembelian telepon seluler secara angsuran dengan bunga 0% ini sangat diminati banyak masyarakat Tulungagung. Semua pelanggan BRP Tulungagung dapat melakukan pengajuan angsuran bunga 0% ini dengan memenuhi beberapa persyaratan, seperti adanya biaya administrasi di awal proses. Adanya biaya administrasi di awal Rp. 200.000 ini membuat beberapa pelanggan kecewa karena menganggap bahwa tidak ada lagi biaya selain biaya pokok. Tidak hanya biaya administrasi, terdapat juga biaya denda jika telat membayar disetiap bulannya.

Rumusan dalam penelitian ini adalah: 1) Bagaimana strategi pemasaran bunga 0% dalam penjualan telepon seluler secara angsuran dengan aplikasi home credit di BRP Celluler Tulungagung ? 2) Bagaimana tinjauan etika bisnis Islam mengenai strategi pemasaran bunga 0% dalam penjualan telepon seluler secara angsuran dengan aplikasi home credit di BRP Celluler Tulungagung

Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah metode kualitatif dan jenis penelitian lapangan (*field research*). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisa data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Strategi pemasaran bunga 0% dalam penjualan telepon seluler secara angsuran yang dilakukan oleh BRP Celluler Tulungagung dengan home credit Indonesia yakni melakukan strategi produk, harga, dan promosi. Pembelian telepon seluler dengan bunga 0% ini benar dapat dirasakan jika disetiap bulannya tidak telat membayar. 2) Ditinjau dari etika bisnis Islam pada aspek produk sudah memenuhi prinsip etika bisnis Islam, pada aspek harga sudah sesuai prinsip etika bisnis Islam, namun pada aspek promosi tidak memenuhi prinsip etika bisnis Islam, karena pada prinsip kehendak bebas dan kebenaran tidak terpenuhi, akan tetapi pada aspek kesatuan, keseimbangan dan tanggungjawab sudah terpenuhi

ABSTRACT

Rahajeng Mufida Dewi, 12101173052, Interest Marketing Strategy 0% in Installment of Cellular Phone Sales in terms of Islamic Business Ethics (Case Study of Home Credit Application at BRP Celluler Tulungagung). Department of Islamic Economics Law, Faculty of Sharia and Law, State Islamic Institute (IAIN) of Tulungagung, 2020, Advisor: Dr. H. Ahmad Muhtadi Anshor, M.Ag.

Keywords: Marketing Strategy, 0% Interest, Islamic Business Ethics

This research was motivated by BRP Celluler Tulungagung in collaboration with Home Credit Indonesia which carried out a marketing strategy in selling cellular phones in installments with 0% interest. The purchase of cellular phones in installments with 0% interest is very attractive to many people of Tulungagung. All Tulungagung BRP customers can apply for this 0% interest installment by fulfilling several requirements, such as an administration fee at the beginning of the process. There is an initial administration fee of Rp. This 200,000 disappointed some customers, thinking that there were no more costs than the basic costs. Not only administrative costs, there are also fines for late payments every month.

The research focus 1) how is Interest Marketing Strategy 0% in Installment of Cellular Phone Sales with Home Credit Application at BRP Celluler Tulungagung? 2) How is Interest Marketing Strategy 0% in Installment of Cellular Phone Sales with Home Credit Application at BRP Celluler Tulungagung in terms of Islamic Business Ethics ?.

The research method used by researchers is qualitative methods and the type of field research (*field research*). The data collection techniques used in this study were observation, interviews and documentation. Meanwhile, data analysis techniques use data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results of this research indicate that: 1) The 0% interest marketing strategy in installment sales of cellular phones by BRP Celluler Tulungagung with Indonesian home credit is to carry out product, price, and promotion strategies. Purchasing a cell phone with 0% interest can be felt if you are not late in paying every month. 2) In terms of Islamic business ethics, the product aspect meets the principles of Islamic business ethics, the price aspect is in accordance with the principles of Islamic business ethics, but the promotion aspect does not fulfill the principles of Islamic business ethics, because the principles of free will and truth are not fulfilled, however in the aspect of unity, balance and responsibility have been fulfilled.

الملخص

رهاجيع مفيدى دوي، رقم القيد: 12101173052، إستراتيجية تسويق ذات فائدة 0٪ في تقسيط مبيعات الهواتف المحمولة من حيث أخلاقيات العمل الإسلامي (دراسة الحالة تطبيقات ائتمان المنزل BRP السيلولر تولونج أجونج). البحث العلمي. قسم حكم الإقتصادية الشريعة كلية الشريعة وعلوم الحكم جامعة الإسلامية الحكومية تولونج أجونج. 2020. المشرف: الدكتور مهتدي أنصر الماجستير.

الكلمة الرئيسية: إستراتيجية التسويق، فائدة 0٪، أخلاقيات العمل الإسلامي.

كانت خلفية البحث عن BRP السيلولر تولونج أجونج بالتعاون مع ائتمان المنزل إندونيسيا، التي تنفذ استراتيجية تسويق في بيع الهواتف المحمولة بالتقسيط بفائدة 0٪. شراء الهواتف المحمولة بالتقسيط بفائدة 0٪ أمر جذاب للغاية لكثير من الناس في تولونغاونغ. يمكن لجميع عملاء BRP السيلولر تولونج أجونج التقدم بطلب للحصول على قسط فائدة 0٪ هذا من خلال تلبية العديد من المتطلبات، مثل الرسوم الإدارية في بداية العملية. هناك رسوم إدارية أولية قدرها. هذا 200.000 روبية خيب آمال بعض العملاء لأنهم اعتقدوا أنه لا توجد تكاليف أكثر من التكاليف الأساسية. ليس فقط التكاليف الإدارية، بل هناك أيضًا غرامات إذا تأخرت في الدفع كل شهر.

وأما مسائل البحث عن (1) كيف إستراتيجية تسويق ذات فائدة 0٪ في تقسيط مبيعات الهواتف المحمولة من حيث ائتمان المنزل BRP السيلولر تولونج أجونج؟ (2) كيف إستراتيجية تسويق ذات فائدة 0٪ في تقسيط مبيعات الهواتف المحمولة من حيث أخلاقيات العمل الإسلامي (دراسة الحالة تطبيقات ائتمان المنزل BRP السيلولر تولونج أجونج؟).

طريقة البحث التي يستخدمها الباحثون هي منهج نوعي ونوع البحث الميداني. كانت تقنيات جمع البيانات المستخدمة في هذه الدراسة هي الملاحظة والمقابلات والتوثيق. وفي الوقت نفسه، تستخدم تقنيات تحليل البيانات تقليل البيانات وعرض البيانات واستخلاص النتائج.

نتائج البحث تدل أنّ (1) كيف إستراتيجية تسويق ذات فائدة 0٪ في تقسيط مبيعات السيلولر تولونج أجونج وهي تنفيذ استراتيجيات BRP الهواتف المحمولة من حيث ائتمان المنزل

المنتج والسعر والترويج. يمكن الشعور بشراء هاتف محمول بفائدة 0% إذا لم تتأخر في الدفع كل شهر. 2) فيما يتعلق بأخلاقيات العمل الإسلامي، يتوافق جانب المنتج مع مبادئ أخلاقيات العمل الإسلامية، ويتوافق جانب السعر مع مبادئ أخلاقيات العمل الإسلامي، ولكن الجانب الترويجي لا يفي بمبادئ أخلاقيات العمل الإسلامي، لأن مبادئ الإرادة الحرة والحقيقة لم تتحقق، ولكن في جانب الوحدة والتوازن والمسؤولية قد تحقق.