

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data**

Paparan data di sini adalah uraian data yang disajikan peneliti dengan pertanyaan-pertanyaan peneliti. Paparan data diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi mengenai Strategi Pemasaran Produk Nibra's di Nibra's House Nganjuk Dalam Meningkatkan Penjualan Konsumen.

##### **1. Profil Lembaga**

Nama Outlet : Nibra's House Nganjuk

Alamat : Jl. Veteran No. 58C Nganjuk, Kabupaten Nganjuk

Telepon (HP) : 0857 3584 7878

Mulai Berdiri : 16 Maret 2019

##### **2. Sejarah Nibra's House Nganjuk**

Nibra's House Nganjuk adalah salah satu outlet yang bergerak dalam bidang retail pakaian busana muslim dengan berlabel Nibra's sendiri tentunya dengan berbagai macam-macam produk seperti gamis, khimar, jilbab, baju anak-anak, baju koko atau taqwa, sarung, atasan, bawahan dan aksesoris lainnya. Nibra's House Nganjuk yang letak lokasinya strategis mudah dijangkau di Jl. Veteran No. 58C Nganjuk, Kabupaten Nganjuk yang secara umum buka setiap hari pada jam 09.00 s/d 21.00 dengan dikaryawati 4 orang karyawan.

Pada awalnya Nibra's House Nganjuk didirikan pada tahun 2012 akan tetapi pada saat itu masih bergabung pada distributor sabrina

muslim. Dahulu namanya bukan Nibra's House tetapi Sabrina Muslim yang didalamnya ada beberapa macam produk dari produk lainnya seperti Elzata, Rabbani, Zoya, Mutif dan macam produk lainnya. Kemudian pada akhirnya diresmikan oleh pusat menjadi Nibra's House Nganjuk dengan hanya satu produk Nibra's saja. Didirikan Pada tanggal 16 Maret 2019 lebih tepatnya satu tahun yang lalu, sebenarnya produk dari Nibra's sudah ada di Indonesia sejak tahun 2011 akan tetapi masuk di kabupaten Nganjuk sendiri pada tahun selanjutnya yakni tahun 2012.

Produk Nibra's sendiri memang masih asing bagi konsumen khususnya di Nganjuk sendiri karena jika tidak terdapat outlet atau tempatnya pada suatu produk itu untuk proses jual beli maka para konsumen juga tidak mengetahui produk tersebut seperti apa. Tetapi produk Nibra's sendiri mampu menyaingi produk-produk lainnya yang sudah ada dulu. Dengan menetapkan harga yang relatif terjangkau dan kualitas barang produknya yang bagus dari bahan kain katun yang nyaman dan cantik saat di pakainya untuk semua kalangan laki-laki maupun perempuan, ibu-ibu, dan anak-anak sekaligus.

Produk-produk yang dihasilkan pada Nibra's adalah produk yang bergaya mengedepankan model-model terkini, namun juga tidak terlepas dengan tatanan syar'i serta mampu menciptakan produk barunya di setiap bulannya Maka hal tersebut pusat meresmikan mendirikan Nibra's House Nganjuk sendiri pada tahun 2019.

Berdiri sejak kurang lebih 2 tahun ini atau lebih tepatnya pada tahun 2019, dengan berbagai penempuhan untuk membesarkan Nibra's House Nganjuk sendiri. Bu siti umiarti sebagai owner Nibra's Nganjuk mengawali bisnisnya dengan berjualan jilbab, baju, gamis secara online melalui media sosial. Kemudian dengan melihat peluang bisnis yang bagus akhirnya beliau mau mencoba menjadi distributor pada produk Nibra's dengan awal modal 400 juta untuk kelengkapan semua mulai dari rak display, segala produknya, dan lain sebagainya.

Nibra's House sendiri memiliki beberapa aturan salah satunya yaitu Nibra's House memiliki outlet resmi di setiap kota atau kabupaten. Akan tetapi terdapat beberapa reseller atau keagenan disetiap kecamatan. Jadi dalam Nibra's House ini tidak hanya pembelian dalam bentuk eceran saja tetapi juga menerima grosiran maupun agen-agen. Nibra's pusat dengan Sabrina Muslim memang sudah dari awal berkerjasama dengan begitu sabrina muslim sudah menjadi distributory Nibra's sehingga Nibra's pusat menunjuknya sebagai outlet resminya Nibra's atau sering disebut Nibra's House.

### **3. Visi dan Misi**

#### **a. Visi Usaha**

- 1). Menjadi ikon busana muslim terdepan yang mampu memberikan kepuasan kepada para pelanggan.
- 2). Menjadi trendsetter dan pilihan utama busana muslim Indonesia.

b. Misi Usaha

- 1). Menciptakan produk yang kreatif, inovatif dan mudah diperoleh.
- 2). Memberikan pelayanan yang cepat, lengkap dan akurat.
- 3). Menanamkan nilai spiritual dalam pengelolaan bisnis.
- 4). Menjalankan perusahaan yang berbasis pada sistem yang Anda.

**4. Sasaran Nibra's House Nganjuk**

Sasaran konsumen Nibra's House Nganjuk yaitu meliputi:

- a. Masyarakat muslim dan muslimah di Nganjuk
- b. Semua kalangan anak-anak, remaja, dewasa dan ibu-ibu
- c. Pelajar SD/SMP/SMA/Mahasiswa dan Profesi Guru

**5. Tujuan Usaha**

- a. Menyediakan kebutuhan pakaian muslimah
- b. Menambah keterampilan
- c. Membuat produk yang dapat menjadi gaya berpenampilan modis tetapi juga mengedepankan syari.
- d. Membuka lapangan pekerjaan

**6. Produk Nibra's House Nganjuk**

Adapun produk-produk yang dijual di Nibra's House Nganjuk antara lain sebagai berikut:

**Tabel 4.1 Daftar Harga Produk Nibra's House Nganjuk**

| No. | Nama Produk | Harga |
|-----|-------------|-------|
|-----|-------------|-------|

|   |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
| 1 | Jilbab          | 50.000 - 130.000  |
| 2 | Gamis           | 188.000 – 240.000 |
| 3 | Atasan/Blouse   | 138.000 – 170.000 |
| 4 | Baju Taqwa/Koko | 168.000 – 200.000 |
| 5 | Sarung          | 110.000           |
| 6 | Mukena          | 275.000 – 400.000 |
| 7 | Baju Anak       | 102.000 – 185.000 |

Sumber Data Nibra's House Nganjuk

## 7. Letak Geografis dan Kondisi Fisik Nibra's House Nganjuk

### a. Letak geografis Outlet Nibra's House Nganjuk

Nibra's House Nganjuk jika dilihat letak geografisnya memiliki letak yang strategis karena adanya berada di jalan menuju pusat kota, dan letaknya pun di muka jalan raya besar. Sehingga mudah dijangkau oleh konsumen dan juga konsumen. Lokasi Nibra's House Nganjuk terbatas dengan:

Sebelah Utara : SDIT A'isyah

Sebelah Barat : Alun-alun Nganjuk

Sebelah Selatan : RSI A'isyah Nganjuk

Sebelah Timur : SMPN 3 Nganjuk

### b. Kondisi Fisik

Kondisi fisik Nibra's House Nganjuk ini memiliki dua lantai, dengan bangunan ukuran 4 x 12 meter persegi dengan spesifikasi sebagai berikut:

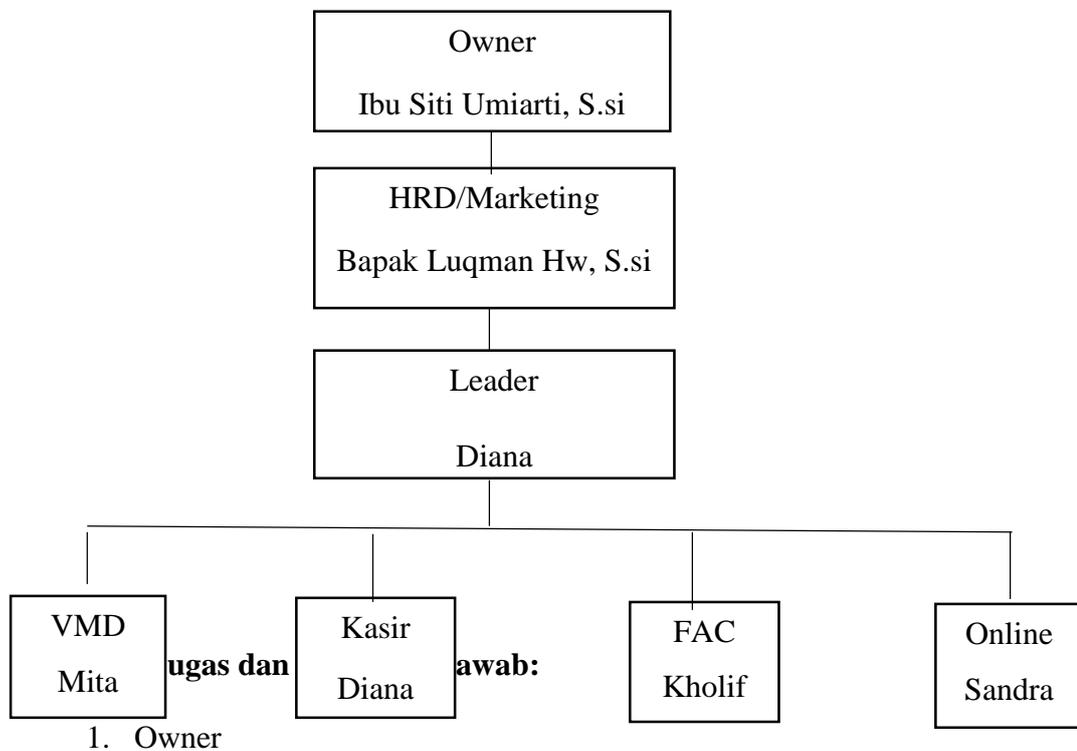
- 1). Bangunan Outlet berbentuk seperti ruko (rumah lokasi) pada umumnya, dengan depan teras seadanya.

- 2). Bangunan ini memiliki 2 lantai, dengan lantai satu untuk pelayanan dan lantai atas atau lantai dua sebagai gudang, dilengkapi dengan toilet dilantai satu.
- 3). Ruang pelayanan atau lantai 1 terdapat 1 meja kasir, 2 kamar pas, 1 kamar mandi, 6 rak untuk produk Nibra's, CCTV ada 4, printer kecil 1 untuk kasir, AC 2, Kipas Angin 2 dan juga HP CS ada 3,
- 4). Ruang gudang atau lantai dua terdapat 1 Televisi, 1 AC 1 Kipas Angin, 1 Printer besar, 2 CCTV Almari atau rak 8 yang berfungsi untuk menyimpan produk Nibra's.

## 8. Struktur Organisasi Nibras House Nganjuk

**Tabel 4.2**

**Struktur Organisasi Nibras House Nganjuk**



- a. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi pada perusahaan
  - b. Bertanggung jawab dalam memimpin dalam menjalankan suatu perusahaan
  - c. Menetapkan strategi-strategi untuk mencapai sebuah tujuan perusahaan
  - d. Mengkoordinasi dan mengawasi semua yang di lakukan pada setiap perusahaan serta karyawan
2. Marketing
- a. Membantu memenuhi dan kebutuhan konsumen
  - b. Merancang dan merencanakan produk, penetapan harga serta promosi
  - c. Merencanakan tentang pendistribusian produk
3. Leader
- a. Membantu dan mengatur job kerja di lapangan
  - b. Mengkoordinir dan mengontrol operator di dalam mengerjakan job pekerjaan
  - c. Melakukan stock opname material yang di hasilkan atau mendata list dari hasil produk yang di hasilkan di setipa hari
  - d. Membuat rekapan laporan harian atau daily berdasar dari hasil kerja
4. VMD (*Visual Merchandise*)

- a. Merancang, mengarahkan dan memberikan informasi dalam penempatan display rak
  - b. Mengetahui tentang *branding* dan target konsumen
  - c. Membuat ide kreatif tentang display rak
5. Kasir
- a. Menjaga keamanan uang omset agar tidak ada kehilangan dan tercatat rapi
  - b. Berkordinasi dengan LNHS dan *Owner* untuk menentukan dan mengawasi pengeluaran BOP agar efektif dan efisien sesuai kebutuhan kita
  - c. Mentransaksikan pembelian *customer* sesuai manual *book* transaksi
  - d. Membuat laporan kasir/omset sesuai manual *book* laporan kasir/omset
6. FAC
- a. Membaca, memahami, dan menghapalkan *product knowledge* (PK) produk reguler dan produk *new arrival*
  - b. Membantu pengecekan masuk dan keluar masuknya produk
  - c. Membantu pengamanan produk
  - d. Membantu pelaksanaan *stock opname* harian dan tahunan
  - e. Melaksanakan pendisplayaan produk agar sesuai SOP *visual Merchinandise*

- f. Melakukan komunikasi, penawaran, dan penjualan produk untuk mencapai TO Nibra's House
  - g. Membuat rekapan peranan dan data *lost selling* produk di Nibra's House untuk pertimbangan melakukan PO
7. Online
- a. Mengarahkan, membantu, dan mengawasi pemasangan dan penyebaran *marketing tools*
  - b. Merancang, mengarahkan, membantu dan mengawasi pelaksanaan *Bazaar dan Canvasing*
  - c. Membantu, dan mengawasi pelaksanaan *event* promosi sesuai arahan *AM/Owner*
  - d. Membantu, dan mengawasi pelaksanaan program diskon/ *bundling* sesuai arahan *AM/ Owner*
  - e. Membantu dan mengawasi pelaksanaan iklan di media/ sosmed sesuai arahan *AM/Owner*
  - f. Merancang, mengarahkan, membantu, dan mengawasi pelaksanaan *broadcast* promo
  - g. Merancang, mengarahkan, membantu dan mengawasi pengeluaran *wadrobe*

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Strategi Pemasaran Nibra's House Nganjuk Dalam Meningkatkan Penjualan**

Dalam temuan data akan memberikan gambaran dari pengumpulan data di lapangan yang akan membahas mengenai strategi pemasaran produk Nibra's dalam meningkatkan penjualan konsumen menurut perpektif ekonomi syariah.

Nibra's House Nganjuk yang didirikan pada 16 Maret 2019 dari pihak pusat Nibra's yang dibawah oleh Owner atau pimpinan Nibra's House Nganjuk yaitu Ibu Siti Umiarti atau lebih di sapa Bu Umi. Strategi pemasaran Nibra's House Nganjuk dalam melakukan kegiatan usahannya dalam menetapkan strategi pemasaran dengan melihat atau menyesuaikan segmentasi pasar daerah masing-masing.

Dalam penelitian yang telah dilakukan di Nibra's House Nganjuk. Dijelaskan mengenai beberapa hasil jawaban pertanyaan yang dijawab oleh Owner Nibra's House Nganjuk, karyawan dan beberapa konsumen Nibra's House Nganjuk.

Dalam menjalankan bsinisnya, Nibra's House juga menerapkan *segmentasi*, *targeting* dan *positioning* yang baik. Seperti yang di ungkapkan Owner Nibra's kepada peneliti:

“Segmentasi dan targeting outlet kami yaitu dari semua kalangan muslim sih mbak dari usia ibu-ibu, anak-anak, remaja, bapak-bapak. Sedangkan untuk positioning sendiri itu pada Nibra's ini kan awalnya orang mengenal produknya dulu ya mbak baru tempatnya atau outletnya karena di Nganjuk sendiri Nibra's baru di buka outlet sendiri pada tahun 2019 jadi konsumen itu mengenal produknya dulu baru tempatnya yang ada, dan produk kami juga menyesuaikan

mbak, target pasar daerah setempat itu seperti apa karena kan setiap daerah itu mempunyai target pasar berbeda-beda mbak.”<sup>1</sup>

Strategi pemasaran yang dilakukan Nibra’s House Nganjuk terkait dengan 4P seperti yang diungkapkan owner Nibra’s House Nganjuk, sebagai berikut:

a. Produk (*Product*)

Sebuah perusahaan unit dengan selalu menyediakan produk-produk yang berkualitas untuk diperdagangkan. Begitu juga strategi produk yang diterapkan Nibra’s House Nganjuk. Karena, produk berkualitas menyangkut dengan pengelolaan perusahaan sebagai daya saing dengan perusahaan yang lain. Sebagaimana penuturan dari Ibu Umi sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk.

“Kalau kualitas produknya menurut saya bagus ya mbak dari bahan kain katun yang baik dan cantik saat dipakai, karena disini kita kan tidak memproduksi sendiri produknya, kita kan hanya distributor. Mungkin dalam pengelolaannya saja sih mbak yang beda, kita dalam mendesain display rak untuk produk dengan di desain yang rapi cantik dan bersih tentunya. Serta produk yang di keluarkan itu juga mengikuti zaman atau trend karena disini kita juga sangat memperhatikan permintaan atau keinginan dari konsumen, kemudian keinginan tersebut kita sampaikan pada pusat untuk menjadikan acuan dalam memproduksi sebuah produk.”<sup>2</sup>

Dari segi kualitas produk yang ditawarkan oleh Nibra’s House Nganjuk itu sangat memperhatikan kualitasnya yang

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 10.30 wib

<sup>2</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 10.30 wib

bagus dan dari bahan katun yang cantik. Hal ini sebagaimana diperkuat oleh salah satu karyawan Nibra's House Nganjuk yaitu Mbak Diana sebagai berikut:

“Kalau menurut saya kualitas Nibra's sendiri sudah mampu memberikan kualitas dengan bahan yang bagus, desain-desain yang unik dan elegan ketika dipakai sih mbak dan Nibra's sendiri juga sudah mampu memproduksi produk yang baru di setiap bulan dan itu membuat calon konsumen yang sangat di tunggu-tunggu.”<sup>3</sup>

Hal senada juga dikemukakan oleh salah satu pelanggan Nibra's House Nganjuk yaitu Ibu Salamah sebagai berikut:

“Bahannya itu bagus kok mbak enak dipakai, adem juga, sama modelnya juga unik-unik mbak. Karena saya juga sudah empat kali atau lebih bahkan mbak, beli produk Nibra's itu dan kualitas produknya tetap tidak mengecewakan.”<sup>4</sup>

Ibu Umi juga menambahkan lagi, bahwa “

“Di produk Nibra's itu juga untuk semua kalangan mbak, untuk anak muda ada, ibu-ibu, bapak-bapak serta anak-anak juga. Karena tujuan kita disini juga untuk memenuhi kebutuhan konsumen.”<sup>5</sup>

Berdasarkan wawancara tersebut dapat diketahui bahwa Nibra's House Nganjuk menjadikan kualitas produk yang ditawarkan konsumen dan menyediakan produk-produk untuk

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Mbak Diana (sebagai Karyawan Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 15.00 wib

<sup>4</sup> Wawancara dengan Ibu Salamah (Selaku Konsumen Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 Pukul 14.00 wib

<sup>5</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 11.00 wib

semua kalangan serta menjadikan kebutuhan dan keinginan konsumen menjadikan prioritas mereka.

b. Harga (*Price*)

Harga yang ditawarkan oleh Nibra's House Nganjuk cukup terjangkau dan sesuai dengan standar harga pasar. Hal ini diperkuat oleh Bu umi sebagai Owner Nibra's House Nganjuk sebagai berikut:

“Kembali lagi karena kita distributor ya mbak jadi harga juga sudah dari pusatnya, menurut saya harga sudah terjangkau ya mbak. Kami juga menyesuaikan antara harga dan kualitas dari masing-masing produk. Karena setiap barang itu memiliki kelebihan dan kekurangan mbak. Dan harga yang kami berikan ini, sudah berada pada standar harga pasar yang bisa dijangkau semua kalangan mbak. Untuk setiap pembelian dalam jumlah tertentu atau pembelian dalam jumlah grosir akan kami beri potongan harga yang sesuai.”<sup>6</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mbak Diana, bahwa:

“Menurut saya untuk harga sendiri Nibra's itu tidak terlalu mahal mbak atau mudah dijangkau lah bagi pelanggan Nibra's di semua kalangan dan dengan kualitas produknya tentunya.”<sup>7</sup>

Hal senada diungkapkan oleh salah satu pelanggan Nibra's yaitu Bu Salamah, bahwa:

“Menurut saya sih enggak terlalu mahal kok mbak dengan harganya dengan kualitasnya yang bagus seperti ini, enak dipakainya dan nyaman juga.”<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 11.00 wib

<sup>7</sup> Wawancara dengan Mbak Diana (sebagai Karyawan Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 15.00 wib

<sup>8</sup> Wawancara dengan Ibu Salamah (Selaku Konsumen Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 Pukul 14.00 wib

Berdasarkan wawancara tersebut dapat diketahui bahwa Nibra's House Nganjuk dengan memiliki harga barang yang terjangkau serta dengan menyesuaikan kualitas produk dan harga dari masing-masing produk.

c. Lokasi (*Place*)

Dengan kondisi lokasi Nibra's House Nganjuk yang berada dipinggir jalan raya, pihak karyawan menganggap ukuran outlet dan tempat parkir yang belum luas. Hal ini terlihat saat kondisi Nibra's saat sedang ramai, dan banyak kendaraan yang parkir, baik kendaraan motor maupun mobil. Sehingga antara kendaraan saling berdempetan dan akibatnya pengunjung sulit mendapatkan akses jalan masuk ke dalam Nibra's.

Pernyataan tersebut diungkapkan oleh Bu umi, bahwa:

“Begini mbak memang untuk ukuran luas outlet kami kurang luas, ya ini karena memang dari pusat ada ketentuan dalam ukuran luasnya outlet mbak. Jadi sebelum membuka grand opening itu tempatnya di survey dulu oleh pusat mbak layak atau tidak nantinya.”<sup>9</sup>

Ditambahkan lagi dengan beliau, bahwa:

“Saya rasa outlet ini sudah memiliki lokasi yang strategis ya mbak, karena lokasinya di pinggir jalan raya dekat dengan sekolahan, perempatan rambu lalu lintas dan memiliki akses jalan yang bagus serta mudah untuk dijangkau.”<sup>10</sup>

Sama halnya dengan ungkapan oleh Mbak diana, bahwa:

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 11.00 wib

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 11.00 wib

“Kalau menurut saya tempatnya strategis ya mbak karena berada dalam lingkungan jalan raya dan dekat dengan perempatan rambu lalu lintas mbak.”<sup>11</sup>

Hal senada diungkapkan oleh Bu Salamah, bahwa:

“Menurut saya tempatnya tidak jauh kok mbak dari rumah saya juga tidak jauh ya jadi mudah dijangkau untuk kendaraan sih mbak, dan tempatnya juga tidak sempit juga, ya menurut saya pas lah mbak ukurannya dengan berbagai macam barang ya di tata rapi cantik di rak barang tersebut.”<sup>12</sup>

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa lokasi yang strategis, lintas jalan raya, dan dekat dengan perempatan rambu lalu lintas serta mudah dijangkau dalam mengakses kendaraan merupakan strategi pemasaran dalam lokasi atau tempat pada Nibra’s House Nganjuk sendiri.

#### d. Promosi (*Promotion*)

Media pengenalan tempat untuk mempromosikan sebuah produk dimana agar produk itu bisa dikenal di masyarakat dan diminati oleh masyarakat. Strategi promosi yang digunakan pada Nibra’s House Nganjuk dalam memasarkan produknya yaitu dengan menggunakan media elektronik dan media masa seperti melalui media sosial instagram, facebook, youtube, banner, brosur dan lain sebagainya. Seperti yang diungkapkan oleh owner Nibra’s House Nganjuk Bu umi, bahwa:

“Kita memanfaatkan media, karena media itu sangat berperan penting dalam menjalankan promosi. Semua media kita

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Mbak Diana (sebagai Karyawan Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 15.00 wib

<sup>12</sup> Wawancara dengan Ibu Salamah (Selaku Konsumen Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 Pukul 14.00 wib

coba ya mbak dari mulai instagram, facebook, akun market place, youtube. Selain dalam media elektronik juga ada media cetak mbak seperti brosur dan banner. Kemudian market place kita ada shopee, tokopedia mbak, kalau dalam media cetak ada brosur mbak yang setiap minggu kita bagikan saat CFD di Alun-alun serta Banner yang selalu ada di depan outlet yang setaip bulan ganti kalau ada produk yang baru.”<sup>13</sup>

Hal senada yang diungkapkan oleh Mbak Sandra sebagai karyawan bagian online, bahwa:

“Media sekarang ini sudah canggih-canggih mbak apalagi media elektronik jadi kita memanfaatkan media untuk promosikan. Instagram dan facebook sih ya mbak yang aktif-aktifnya sekarang dari mulai siaran langsung sampai dengan give away mbak.”<sup>14</sup>

Sama halnya dengan Bu Salamah salah satu pelanggan Nibra’s House Nganjuk, bahwa:

“Saya itu awalnya mengenal produk Nibra’s itu yang dari facebook mbak dari teman yang kasih tahu kalau ada gamis dan jilbab bagus-bagus terus saya cari di facebook ternyata ada sestalh saya cari tahu dan datang langsung kesana ternyata bagus-bagus, kainnya adem bagus dan cantik-cantik dan harganya yang enggak terlalu mahal juga mbak.”<sup>15</sup>

Kemudian saya bertanya terkait dengan promo-promo atau diskon pada Nibra’s seperti apa bu?

Bu umi menjawab atas pertanyaan tersebut, bahwa:

“Terkait dengan promo pada Nibra’s ini banyak sekali mbak setiap hari, minggu, bulan bahkan sampai tahun selalu ada mbak. Untuk promonya itu dari pihak pusat juga ada dari kami sendiri juga ada mbak jadi macam-macam lah mbak. Seperti halnya untuk yang mempunyai kartu member diskon 10%, ada diskon

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 11.00 wib

<sup>14</sup> Wawancara dengan Mbak Sandra (sebagai Karyawan Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 15.00 wib

<sup>15</sup> Wawancara dengan Ibu Salamah (Selaku Konsumen Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 Pukul 14.00 wib

pembelian berapa mendapatkan potongan harga ada banyaklah mbak.”<sup>16</sup>

Ditambahkan lagi sama mbak sandra bahwa”

“Banyak sekali mbak promonya dari diskon member, pemotongan harga, super emak-emak yang setiap bulannya ganti-ganti temanya. Jadi yang super emak-mak itu setiap pembelian dengan harga berapa kita kasih dengan sembako, kemudian yang belanja online itu ada gratis ongkir dengan maksimal pembelian, juga ada undian dan give away mbak untuk yang online.”<sup>17</sup>

Diungkapkan oleh Bu Salamah sebagai pelanggan Nibra’s, bahwa:

“Promonya di Nibra’s saya rasa banyak mbak dari mulai pemotongan harga dan ada pemberian sembako, kalau saya sering pada pemotongan harga ya mbak karena saya mempunyai kartu member dan ketika pembelian dalam bentuk banyak seperti seragaman untuk guru-guru mbak.”<sup>18</sup>

Berdasarkan penjelasan tersebut bahwa dalam strategi promosi dengan menggunakan sosial media dan media cetak yang dilakukan Nibra’s akan mudah merayu konsumen dan tertarik untuk membeli produk serta promo-promo yang diterapkan pada Nibra’s juga dapat membuat calon pelanggan tertarik.

## **2. Strategi Pemasaran Nibra’s House Nganjuk Dalam Meningkatkan Penjualan Konsumen Sudahkah Sesuai Dengan Syariah**

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 11.00 wib

<sup>17</sup> Wawancara dengan Mbak Sandra (sebagai Karyawan Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 pukul 15.00 wib

<sup>18</sup> Wawancara dengan Ibu Salamah (Selaku Konsumen Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 05 Agustus 2020 Pukul 14.00 wib

Selain melakukan kegiatan pemasaran secara konvensional, Nibra's House Nganjuk juga menerapkan strategi pemasaran islami, yakni sesuai dengan karakteristik ekonomi syariah.

Saya bertanya pada Bu Umi Sebagai Owner Nibra's House Ngajuk, Apakah selama ini strategi pemasaran yang diterapkan di Nibra's sudah sesuai dengan syariah?

Kemudian Bu Umi menjawab atas pertanyaan yang saya tanyakan, bahwa:

“Kalau menurut saya selama ini sudah sesuai dengan syariah ya mbak mulai dari strategi pemasarannya, pelayanannya, kebersihan Outletnya juga mbak.”<sup>19</sup>

Kemudian Bu Umi menambahkan, bahwa:

“Begini ya mbak seluruh aktivitas di Nibra's ini berusaha untuk berpegang teguh pada prinsip saling menghormati sesama manusia, kami tidak membeda-bedakan setiap calon pembeli yang datang ke Outlet, terlebih lagi kami menganggap bahwa pembeli disini kan adalah raja. Dan strategi pemasaran kami berlandaskan pada bisnis islami dengan mengedepankan adanya konsep rahmat dan ridha.”<sup>20</sup>

Setiap perusahaan, didirikan memiliki tujuan untuk mencari profit atau keuntungan, namun ada juga yang mendirikan perusahaan untuk tujuan ibadah. Seperti halnya dengan Nibra's ini. Bu Umi mengungkapkan bahwa:

“Nibra's ini, kami jalankan dengan prinsip islami ya mbak yaitu tidak hanya melihat segi duniawi saja, tapi juga kita selalu ingat pada Tuhan bahwa setiap orang yang menjalankan usahanya sah-sah saja menggunakan berbagai strategi pemasaran tapi juga harus ingat tidak boleh keluar dengan syariah. Tujuan kami mendirikan Nibra's ini tidak

---

<sup>19</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

<sup>20</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

hanya untuk profit ya mbak tapi untuk ibadah juga ya kita imbangi lah mbak antara dunia dan akhiratnya. Dan saya juga ingin seorang wanita muslim agar terlihat cantik, anggun dan syar'i meskipun mengenakan busana muslim dan berhijab.”<sup>21</sup>

Hal senada juga diungkapkan oleh Mbak Diana selaku karyawan

Nibra's, bahwa:

“Dengan banyaknya pembeli baik itu para kaum hawa dan adam ini menandakan bahwa busana muslim semakin banyak digemari para hawa dan adam. Semoga dengan adanya produk-produk yang diperjualbelikan dapat membantu proses hijrah yang lebih dan lebih dekat dengan sang pencipta.”<sup>22</sup>

Bu Umi menambahkan lagi, bahwa:

“Selain prinsip kita untuk para muslim agar lebih cantik, anggun dengan memakai pakaian yang baik dan sopan, saya dan karyawan juga harus memberi contoh yang baik dalam hal berpakaian. Jadi setiap karyawan itu harus berpenampilan dengan pakaian yang sopan dan baik agar dapat di jadikan contoh yang baik bagi para pelanggan yang datang ke Nibra's.”<sup>23</sup>

Implementasi pemasaran syariah juga dilakukan oleh Owner Nibra's, seperti yang telah di utarakan sebagai berikut:

“Di dalam bisnis yang baik, tentu harus dilandasi dengan kejujuran dengan cara mengambil keputusan yang baik tanpa ada pihak yang dirugikan. Produk yang kami jual benar-benar barang baru, dengan memberikan harga pas tidak ada tawar menawar. Karena bagi saya semua harus saling menguntungkan mbak dan semua harus bisa merasakan manfaat dari produk yang saya tawarkan.”<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

<sup>22</sup> Wawancara dengan Mbak Diana (sebagai Karyawan Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 15.00 wib

<sup>23</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

<sup>24</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

Hal ini sejalan dengan penuturan dari mbak Intan selaku konsumen Nibra's Nganjuk. Berikut alasan mbak Intan saat berbelanja di Nibra's Nganjuk, jika dilihat dari startegi pemasaran syariah:

“Alasan lain mengapa saya sering belanja di Nibra's yaitu karena itu mbak, selain produknya yang bagus dengan harga yang terjangkau. Menurut saya Nibra's ini sudah menerapkan startegi pemasaran yang sesuai dengan syariha ya mbak, hal ini terbukti ya mbak saat saya melihat foto produknya yang di upload di media sosial facebook dan keterangan yang diberikan benar-benar sesuai dengan kenyataan barang tersebut. Dan dari sini saya dapat menyimpulkan ya mbak kalau di Nibra's ini dapat di percaya dalam memasarkan dalam hal produknya, dan pelayanan yang diberikan pun juga sangat baik mbak.”<sup>25</sup>

Dalam hal ini cara yang dilakukan pada Nibra's dalam menerapkan pelayanan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dilakukan dengan cara memberikan pelayanan yang baik, menjaga kebersihan outlet dan mengutamakan kepuasan konsumen. Sesuai dengan pernyataan mbak Diana selaku karyawan Nibra's, bahwa:

“Di Nibra's ini selalu menerapkan SOP atau atata cara melayani pelanggan yang baik. Dari mulai pelanggan yang datang kita buka kan pintunya, senyum salam sapa tak pernah terlewat. Dan juga memperkenalkan diri. Memberitahukan produk yang terbaru dan promo, serta memberikan jawaban-jawaban kepada setiap pertanyaan pelanggan dengan ramah dan senyum, kami selalu menjaga kontak mata. Setiap pelanggan yang ada di Nibra's akan kita handle dari masuk, pembayaran sampai pulang kita ucapkan terimakasih dan memberikan salam.”<sup>26</sup>

Bu Umi membahkan, bahwa:

“Kami memang memberikan kebebasan kepada calon pembeli untuk memilih barang tanpa pengawalan yang ketat dengan cara tidak membuntuti mereka. Bukan berarti kita tidak memperhatikan mereka, tetapi kita tetap memantau dari kejauhan. Karena jika saya sendiri ketika

---

<sup>25</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

<sup>26</sup> Wawancara dengan Mbak Diana (sebagai Karyawan Nibra's House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 15.00 wib

berbelanja dibuntuti terus-menerus, saya merasa kurang nyaman, seolah-olah kita selalu dicurigai.”<sup>27</sup>

Cara Nibra’s dalam menanggapi pelanggan yang komplain terhadap produk Nibra’s adalah sebagai berikut, penjelasan mbak Diana selaku karyawan, bahwa:

“Menurut saya wajar ya mbak pelanggan komplain pada salah satu produk itu ya mungkin komplain jahitannya kurang rapi sedikit terus komplain yang di online itu barangnya lama kalau datangnya , ya wajar lah mbak. Tapi Alhamdulillah selama ini jarang sekali ada komplain dari pelanggan untuk hal-hal yang besar. Ya bersyukur kita bisa lah mengatasi dengan memberikan pengarahan yang baik pada pelanggan.”<sup>28</sup>

Bu Umi menambahkan pernyataan tersebut, bahwa:

“Memang wajar mbak komplain itu, selama kita mampu untuk memberikan yang terbaik untuk pelanggan apa boleh buat. Komplain itu kita jadikan motivasi kita mbak jangan jadikan masalah, jadi kita harus tetap semangat dan lebih teliti dalam hal mengenai semua produk Nibra’s. Dan kami selalu setia mendengarkan keluhan dan saran dari pelanggan. Karena itu membuat kita jadi semangat untuk memberikan yang terbaik bagi Nibra’s.”<sup>29</sup>

Implementasi penerapan syariah yang lain yaitu Nibra’s telah melakukan tindakan yang mulia sebagai pelaku ekonomi. Hal ini di buktikan dalam pernyataan yang beliau paparkan, bahwa:

“Karena harta yang kami miliki ini adalah titipan semata dari Allah, jadi Nibra’s ini selama pembelian gamis kami potong 1000 untuk kami infaqkan pada Amil Zakat mbak dan kegiatan sosial yang lainnya. Karena disini tujuan kita juga untuk sosial tidak hanya memikirkan

---

<sup>27</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

<sup>28</sup> Wawancara dengan Mbak Diana (sebagai Karyawan Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 15.00 wib

<sup>29</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

keuntungan, dan agar nantinya rejeki yang kita dapatkan berkah juga buat saya dan lainnya.”<sup>30</sup>

Dalam dunia bisnis, persaingan adalah hal yang wajar. Persaingan tidak selamanya dianggap sebagai yang negatif. Namun, dapat berupa sesuatu yang positif. Dengan persaingan maka akan timbul kompetisi yang positif sehingga dapat meningkatkan motivasi yang mendorong ke arah perbaikan suatu bisnis. Berdasarkan hal tersebut, Owner Nibra’s mengatakan, bahwa:

“Jika kita lihat ya mbak, di Nganjuk ini banyak sekali outlet-outlet yang sudah membuka dan menjual yang hanya satu produk di dalam outlet tersebut seperti Rabbani, Zoya, Mutif, Elzata. Tapi saya di sini tetap optimis mbak, kita kan tidak ada yang tahu mbak rejeki seseorang. Ya saya dan teman-teman lainnya sudah melakukan yang terbaik untuk Nibra’s. Jika itu nanti rejeki kita ya enggak bakal kemana juga kan mbak dan kita juga tidak memaksa pelanggan untuk lebih memilih produk kami.”<sup>31</sup>

Bu Umi menambahkan lagi bahwa:

“Banyaknya pesaing itu membuat saya menjadi lebih semangat, termotivasi lagi. Karena pesaing membuat kita untuk lebih giat dalam bekerja, cerdas, kerja sama tim,. Jadi, artinya dalam hal ini kita di sini di tuntutan untuk lebih kreatif dan inovatif. Saya mengidentifikasi kelebihan dari toko para pesaing sehingga saya tahu mengapa outlet mereka ramai. Dari situ saya belajar untuk memberikan barang dan pelayanan yang lebih baik sesuai dengan selera permintaan konsumen.”<sup>32</sup>

### **3. Kendala dalam menerapkan strategi pemasaran pada Nibra’s House Nganjuk**

---

<sup>30</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

<sup>31</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

<sup>32</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

Setiap perusahaan pasti memiliki kelemahan dan kelebihan masing-masing. Selalu ada kendala dalam hal produksi, distribusi maupun dalam hal pemasaran. Tak lain juga dari “Nibra’s House Nganjuk” juga mempunyai kendala.

Memulai usaha atau mengembangkan bisnis usaha yang sudah ada, tentunya selalu dihadapkan dengan ketidakpastian dan resiko. Risiko dalam hal ini merupakan suatu kendala yang disebabkan berbagai macam faktor. Baik itu secara strategi pemasaran produk, harga, tempat dan promosi.

Kendala-kendala dari Nibra’s House Nganjuk sendiri yaitu seperti yang dipaparkan oleh Bu Umi, bahwa:

“Kalau masalah kendala ya Alhamdulillah selama ini tidak banyak ya mbak. Kalau di tanya pasti ada lah mbak kendala itu dalam berbisnis ini, ya salah satunya itu mbak kekurangan SDM karena selama ini karyawan di Nibra’s itu hanya 4 orang yang seharusnya 5 orang mbak. Lha itu membuat karyawan-karyawan mendobel tugasnya. Ya tetapi Alhamdulillah karyawan dari Nibra’s sendiri saling kerjasama dan saling membantu dalam tugasnya mbak.”<sup>33</sup>

Bu Umi menambahkan lagi, bahwa:

“Kalau kendala dalam produk dan harga mungkin ini ya mbak karena di sini kita tidak memproduksi sendiri dan tidak menetapkan harga sendiri kita hanya distributor, ya jadi kita hanya nurut dengan pusat Nibra’s sendiri. Mungkin ini mbak tentang produk yang dikeluarkan terkadang kurang uptade atau tidak sesuai dengan permintaan konsumen jadi kita memberikan saran kepada pusat untuk mengenai produk. Sedangkan dalam harganya karena harga yang ditetapkan oleh pusat harga pas yang tidak bisa ditawar menawar ya terkadang ada salah satu pelanggan yang menawar harganya yang terlalu mahal ya karena kami juga harus nurut pada pusat juga mbak harganya. Saya rasa sejauh ini kendala Nibra’s House Nganjuk itu saja sih mbak

---

<sup>33</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

dan selama kami bisa menghendel semuanya bersama-sama dan kerjasamanya.”<sup>34</sup>

Mbak Diana sebagai salah satu karyawan Nibra’s House Nganjuk juga menambahkan, bahwa:

“Kendala pada Nibra’s ini ya itu kekurangan karyawan sih mbak menurut saya yang seharusnya 5 karyawan jadi 4 karyawan. Walaupun karyawannya hanya 4 orang, tapi untungya kami mampu menghendel semua mbak ya karena kami ada kerjasama dengan tim saling membantu satu sama lain dari tugasnya itu saja sih mbak menurut saya.”<sup>35</sup>

Kemudian saya bertanya lagi, *Bagaimana solusi untuk menghadapi kendala pada Nibra’s House Nganjuk bu?*

“Dalam kendala itu juga pasti juga ada solusi untuk menghadapi hal tersebut. Kalau dalam Nibra’s sendiri solusi dalam kendalanya salah satunya kekurangan SDM ya kita tetap berusaha mencari tenaga manusia yang mampu menjadi karyawan Nibra’s dan mampu berkerja dengan baik, serta berkerjasama dengan tim yang baik untuk menyuksekan Nibra’s ke depannya yang lebih baik lagi.”<sup>36</sup>

Bu Umi menambahkan lagi, bahwa:

“Kalau untuk produk ya kita cukup memberikan saran kepada pusat untuk selalu memberikan produk baru yang sesuai dengan permintaan konsumen dan dengan memberikan harga yang sesuai dengan kualitas produk karena di sini permintaan konsumen sangat penting untuk dijadikan acuan dalam sebuah usaha berbisnis.”<sup>37</sup>

---

<sup>34</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

<sup>35</sup> Wawancara dengan Mbak Diana (Sebagai Karyawan Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 15.00

<sup>36</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

<sup>37</sup> Wawancara dengan Ibu Umi (Sebagai Owner Nibra’s House Nganjuk), pada tanggal 18 September 2020 pukul 10.00 wib

### C. Analisis Data

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, diperoleh beberapa temuan-temuan yang akan dianalisis oleh peneliti, sebagai berikut:

#### 1. Strategi Pemasaran Nibra's House Nganjuk

Setiap pelaku ekonomi harus mengadakan perencanaan strategi pemasaran yang baik agar para masyarakat tertarik untuk membeli produk yang dihasilkan perusahaan tersebut. Strategi pemasaran merupakan sebagian dari sekumpulan kegiatan dalam segala aktivitas pemasaran yang terintegrasi dan terencana dalam rangka memberikan nilai kepuasan kepada konsumen sehingga konsumen dapat terpenuhi kebutuhannya. Strategi pemasaran yang dilakukan di Nibra's House Nganjuk dalam meningkatkan penjualan konsumen adalah sebagai berikut:

- a. *Segmentasi* dan *targeting* yang dilakukan Nibra's bisa dikatakan baik. Untuk *segmentasi* dan *targeting* pada Nibra's yaitu untuk semua kalangan muslim anak-anak, ibu-ibu, remaja, bapak-bapak dari segala umur.
- b. *Positioning*, untuk penetapan pasar Nibra's menyesuaikan target pasar daerah masing-masing untuk mengenalkan sebuah produk karena setiap daerah mempunyai target pasar yang berbeda-beda. Memang awalnya Nibra's ini dikenal masyarakat dari muncul produk label Nibra's baru outlet resminya Nibra's di buka.

c. Bauran Pemasaran

- a) Produk, produk yang dijual di Nibra's House Nganjuk seperti gamis, jilbab, baju anak, atasan bawahan, mukena dan lain sebagainya, merupakan pemasok barang dari pusat Nibra's Tangerang. Pada Nibra's House Nganjuk dengan selalu memberikan kualitas produk yang baik dan menyediakan produk yang lengkap, model yang *up to date* serta mengutamakan permintaan konsumen agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen.
- b) Harga, dalam penerapan harga yang sudah ditentukan oleh pusat Nibra's Tangerang, dengan memberikan standar harga pasar yang sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan.
- c) Tempat/Saluran Distribusi, Nibra's ini memiliki lokasi yang strategis sehingga memberikan kemudahan pada masyarakat untuk dijangkau dengan kendaraan, yang lokasinya melintas dengan perempatan rambu lalu lintas dan jalan raya. Maka hal ini dapat mempermudah Nibra's House Nganjuk dalam mendistribusikan produknya.
- d) Promosi, pada Nibra's House Nganjuk dalam melakukan promosinya dengan memanfaatkan teknologi melalui akun sosial media instagram, facebook, market place,

dan melalui promo-promonya yang setiap harinya selalu ada, potongan harga, gratis ongkir untuk online, give away serta voucher belanja maupun hadiah menarik yang setiap bulannya di adakan.

## **2. Strategi Pemasaran Yang Dilakukan Pada Nibra's House Nganjuk Sesuai kah Dengan Syariah**

Selain menerapkan strategi pemasaran konvensional, Nibra's House Nganjuk juga menerapkan strategi pemasaran syariah. Dimana, Nibra's House Nganjuk menjalankan usahanya tidak hanya berfokus pada mencari keuntungan atau profit saja, melainkan juga tujuan untuk ibadah. Dengan berdirinya Nibra's House Nganjuk ini Owner outlet bisa sambil berdakwah untuk membantu para wanita muslim, kalau dalam hal berpakaian dengan busana muslim dan berjilbab syari'i juga dapat elegan, cantik dan anggun dengan berpakaian busana muslim serta dengan juga tidak ketinggalan *up to date fashion*.

Nibra's House Nganjuk dalam menjalankan usahannya juga menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan syariah dalam praktik dagang yang diterapkan oleh Rasulullah SAW yaitu: a). Jujur atau Shidiq, produk yang dijual Nibra's House Nganjuk merupakan benar-benar baru yang sesuai dengan keterangan yang diberikan. b). Ikhlas, dimana semua kegiatan pemasaran pada Nibra's House Nganjuk dalam melakukannya dengan ikhlas semata-mata karena Allah dan tidak hanya memikirkan duniawi semata. c). Maksimal, dimana pada Nibra's

House Nganjuk dalam melakukan pemasarannya dengan menjalankan semaksimal mungkin. d). Silaturahmi, yang mana karyawan, owner Nibra's House Nganjuk mempunyai hubungan silaturahmi yang baik dengan calon pelanggan serta dengan tidak membedakan calon pelanggan tersebut. e). Kepercayaan (*trusf*), dimana kalau kita dapat memiliki kepercayaan oleh calon pelanggan harus melakukan pemasaran yang murni ada, maka dalam Nibra's House Nganjuk ini dalam pelayanannya memiliki pelayanan yang baik, produk yang ditawarkan juga bagus, ini membuat kepercayaan dapat terjaga pada calon pelanggan dan karyawan satu sama lain.

### **3. Kendala Dalam Strategi Pemasaran pada Nibra's House Nganjuk**

Setiap usaha, tidak terlepas dari rintangan, tantangan, hambatan dan kendala yang ada, karena dengan berbagai problematika tersebut pengusaha akan diuji ketangguhannya. Berwirausaha sebenarnya mudah jika mau bertindak, karena setiap hambatan dan kendala selalu ada jalan keluarnya, sehingga dari masalah-masalah tersebut akan mendapatkan pengalaman dan mampu berhati-hati dalam menjalankan strategi bisnis yang baik. Kendala yang dihadapi pada Nibra's House Nganjuk yaitu kembali lagi karena Nibra's House Nganjuk hanya distributor masalah produk, harga, promosi dan tempat yang semuanya sudah ditentukan pada pusat Nibra's Tangerang. Terkait dengan kendala Nibra's House Nganjuk sendiri lebih pada kekurangan SDM yang mana dalam kekurangan karyawan tersebut, dapat menjadikan kendala

strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan konsumen. Solusi untuk mengatasinya hal tersebut Nibra's House Nganjuk dengan mencari calon tenaga kerja yang bekerja dengan giat, semangat dan baik untuk dijadikan karyawan Nibra's House Nganjuk. Pada dasarnya kendala tersebut dapat diatasi semua dalam arti ada solusi dari setiap kendala yang dihadapi pemasaran dengan seiringan berjalannya pemasaran yang baik tersebut.