

ABSTRAK

Tesis dengan judul “Implementasi Marketing Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Omset Penjualan Pada Home Industri Batu Mozaik di Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung” ditulis oleh Isma’iddatur Rofiqoh, Magister Ekonomi Syariah Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dibimbing oleh Dr. Mochamad Arif Faizin, M.Ag. dan Dr. Hj. Nur Aini Latifah, SE, MM.

Penelitian dalam tesis ini dilatarbelakangi oleh marketing syariah dalam meningkatkan omset penjualan di tengah banyaknya home industri batu mozaik yang berada pada Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung. Fokus dan pertanyaan penelitian dalam kajian ini adalah (1) Bagaimana implementasi marketing syariah dalam upaya meningkatkan omset penjualan pada Home Industri Batu Mozaik di Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung. (2) Bagaimana dampak positif dan negatif marketing syariah dalam upaya meningkatkan omset penjualan pada Home Industri Batu Mozaik di Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung. (3) Kendala apa yang ditemui dalam melakukan implementasi marketing syariah dalam meningkatkan omset penjualan pada Home Industri Batu Mozaik di Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung.

Metode dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan penelitian lapangan. Lokasi penelitian home industri batu mozaik di Desa Suwaluh Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung dan home industri batu mozaik di Desa Pakel Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung. Sumber data penelitian ini terdiri dari informan, peristiwa dan lokasi. Prosedur pengumpulan data dengan menggunakan metode interview (wawancara), observasi, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan analisis data kualitatif. Dari hasil penelitian maka diperoleh kesimpulan bahwa (1) Pada home industri batu mozaik berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan bahwa omset penjualan pada home Icha Stone dan Cinon Stones selama bulan juni 2020 - juli 2021 selalu mengalami peningkatan. (2) Dampak positif dan dampak negative pada home industri batu mozaik: dapat menjadikan usaha kecil ini lebih kreatif lagi dalam mengeluarkan sebuah produk terbilang dampak positif dan dampak negatifnya yaitu terkadang ada sebuah batu yang cacat atau tidak bisa untuk dijual ke pembeli. (3) Kendala internal eksternal dan solusi home industri batu mozaik, kendala internal yaitu beberapa karyawan yang meminta agar gaji setiap minggunya di naikkan. Kendala eksternalnya yaitu misalkan didesa ini ada sebuah hajatan terpaksa karyawannya izin dulu jadi produksinya bisa berhenti sejenak. Untuk solusinya yaitu sebagai karyawan harus bekerja semaksimal mungkin dan sebgus mungkin agar pemilik usah ini dapat menaikan gaji karyawan secara cepat.

Kata Kunci: Implementasi, Marketing Syariah, Omset Penjualan.

ABSTRACT

The thesis entitled "Implementation of Sharia Marketing in an Effort to Increase Sales Turnover at the Home Industry of Stone Mosaic in Pakel District, Tulungagung Regency" was written by Isma'iddatur Rofiqoh, Master of Islamic Economics Postgraduate at Sayyid Ali Rahmatullah State Islamic University Tulungagung. Mochamad Arif Faizin, M.Ag. and Dr. Hj. Nur Aini Latifah, SE, MM.

The research in this thesis is motivated by sharia marketing in increasing sales turnover in the midst of the many mosaic stone home industries located in Pakel District, Tulungagung Regency. The focus and research questions in this study are (1) How to implement sharia marketing in an effort to increase sales turnover at the Stone Mosaic Home Industry in Pakel District, Tulungagung Regency. (2) What are the positive and negative impacts of sharia marketing in an effort to increase sales turnover at the Stone Mosaic Home Industry in Pakel District, Tulungagung Regency. (3) What are the obstacles encountered in implementing sharia marketing in increasing sales turnover at the Stone Mosaic Home Industry in Pakel District, Tulungagung Regency.

The method in this research uses a qualitative approach using field research. The research location of the mosaic stone home industry in Suwaluh Village, Pakel District, Tulungagung Regency and the mosaic stone home industry in Pakel Village, Pakel District, Tulungagung Regency. The data sources of this research consist of informants, events and locations. Data collection procedures using the method of interview (interview), observation, and documentation. Data analysis used qualitative data analysis. From the results of the study, it was concluded that (1) In the mosaic stone home industry based on the results of research conducted that sales turnover at Icha Stone and Cinon Stones homes during June 2020 - July 2021 always increased. (2) The positive and negative impacts on the mosaic stone home industry: can make this small business even more creative in issuing a product, the positive and negative impacts are that sometimes there is a stone that is defective or cannot be sold to buyers. (3) External internal constraints and solutions for the mosaic stone industry home, internal constraints, namely some employees who ask for an increase in their weekly salary. The external constraint is, for example, in this village, there is a celebration where the employees are forced to get permission first so the production can stop for a moment. For the solution, as an employee, you must work as much as possible and as good as possible so that the owner of this business can increase employee salaries quickly.

Keywords: Implementation, Sharia Marketing, Sales Turnove.