

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Produk NASA (Natural Nusantara) dalam Upaya Meningkatkan Penjualan di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung” ini, ditulis oleh Kamelia Abdillah Malik, NIM 12402173078, pembimbing Moh. Rois Abin, M.Pd.I.

Latar belakang penelitian ini adalah dengan banyaknya perkembangan bisnis pada bidang jual beli secara *online* dan *offline*. Hal ini berkembang pesat sehingga setiap usaha akan menggunakan strateginya masing-masing untuk menarik calon pelanggan agar membeli produk yang kita tawarkan sehingga bisa mempertahankan pelanggan agar tetap membeli produknya. Salah satu strategi yang digunakan pada toko herbal Nasa Stockist AG – 2427 yakni bauran pemasaran 5P hal ini yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan..

Rumusan masalah dalam penelitian ini 1) Bagaimana strategi pemasaran produk NASA (Natural Nusantara) dalam meningkatkan penjualan di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung?. 2) Bagaimana penerapan pemasaran islam dalam meningkatkan penjualan di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung?.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian ini 1) Strategi pemasaran produk NASA (Natural Nusantara) yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung adalah menggunakan strategi pemasaran secara *online* dan *offline*. 2) Penerapan pemasaran Islami yaitu dengan menerapkan keempat sifat yang telah diajarkan oleh Rasulullah SAW yaitu dengan menerapkan sifat *siddiq* dengan jujur saat bertransaksi. *Amanah* dengan bertanggung jawab atas kelangsungan pemasaran bisninsya. *Tabligh* dengan memberikan pelayanan yang ramah dan sopan terhadap konsumen. *Fathanah* dengan adanya ide – ide baru dalam upaya meningkatkan hasil penjualan. Dengan menerapkan prinsip dasar yang telah ditetapkan Islam mengenai perdagangan yaitu tolak ukur dari kejujuran, tanggung jawab, kepercayaan, dan ketulusan.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Produk NASA, Peningkatan Penjualan.

ABSTRACT

The thesis with the title "NASA (Natural Nusantara) Product Marketing Strategy in an Effort to Increase Sales in Simo Village, Kedungwaru District, Tulungagung Regency", was written by Kamelia Abdillah Malik, NIM 12402173078, supervisor Moh. Rois Abin, M.Pd.I.

This research is motivated by the many business developments in the field of buying and selling online and offline. This is growing rapidly so that every business will use its own strategy to attract potential customers to buy the products that we offer so that they can keep them buying the product. One of the strategies used at the herbal store Nasa Stockist AG – 2427, namely the 5P marketing mix, this is done in increasing sales.

The formulation of the problem in this study is 1) How is the marketing strategy of NASA (Natural Nusantara) products in increasing sales in Simo Village, Kedungwaru District, Tulungagung Regency? 2) How is the application of Islamic marketing in increasing sales in Simo Village, Kedungwaru District, Tulungagung Regency?.

This study uses qualitative methods with data collection techniques used are observation, interviews, and documentation.

Based on the results of the study, it can be concluded that 1) The marketing strategy for NASA products (Natural Nusantara) which is carried out in increasing sales in Simo Village, Kedungwaru District, Tulungagung Regency is using online and offline marketing strategies. 2) The application of Islamic marketing, namely by applying the four things taught by the Prophet Muhammad by applying the siddiq character honestly when transacting. Amanah with responsibility for the marketing of his business. Tabligh by providing friendly and courteous service to consumers. Fathanah with new ideas in an effort to increase sales results. By applying the basic principles established by Islam regarding trade the benchmarks of honesty, responsibility, trust, and praise.

Keywords: Marketing Strategy, NASA Products, Sales Increase.