

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Optimalisasi Produk dan Promosi Ditinjau dari Perspektif Manajemen Bisnis Syariah (Studi Kasus pada Toko Perhiasan Emas Jelita Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek)” yang ditulis oleh oleh Wirama Panwa Khoirul Muna, NIM. 12405183022, yang dibimbing oleh Dr. Zulfatun Ni'mah, S.H.I., M.Hum.

Penelitian dalam skripsi ini dilatar belakangi oleh adanya permasalahan pada strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Perhiasan Emas Jelita dilihat dari perspektif manajemen bisnis syariah. Karena dari tahun ke tahun toko perhiasan emas Jelita mampu menjual produknya dengan jumlah *output* yang didapatkan mengalami kenaikan dan penurunan yang cukup stabil, semakin ramai peminat meskipun banyak toko emas lainnya di Pasar Gandusari.

Fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu: 1) Bagaimana upaya optimalisasi produk dalam meningkatkan volume penjualan pada Toko Perhiasan Emas Jelita Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek?; 2) Bagaimana upaya optimalisasi promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada Toko Perhiasan Emas Jelita Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek?; 3) Bagaimana upaya optimalisasi produk dan promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada Toko Perhiasan Emas Jelita Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek ditinjau dari perspektif manajemen bisnis syariah?

Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif. Penelitian ini menggunakan data primer. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi secara langsung dengan teknik analisis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Dalam melakukan pengecekan keabsahan data salah satunya menggunakan proses triangulasi.

Berdasarkan hasil analisis penelitian diperoleh kesimpulan bahwa 1) Toko Perhiasan Emas Jelita melakukan optimalisasi produk untuk meningkatkan volume penjualan dengan cara penambahan desain baru setiap pasaran wage dan menyediakan jasa sepuh dan patri emas agar produk yang dipasarkan selalu dalam keadaan berkilau ketika ditawarkan kepada pembeli; 2) Toko Perhiasan Emas Jelita melakukan optimalisasi promosi untuk meningkatkan volume penjualan dengan cara melakukan penawaran melalui akun media sosial yaitu *WhatsApp messenger* yang berisikan berbagai macam informasi tentang produk perhiasan emas yang ditawarkan, mulai dari komposisi, model, berat, ukuran, harga, petunjuk pemakaian hingga pada diskon khusus yang akan diberikan apabila konsumen membeli dalam jumlah tertentu; 3) Optimalisasi produk dan promosi untuk meningkatkan volume penjualan pada Toko Perhiasan Emas Jelita sudah sesuai prinsip manajemen bisnis syariah karena konsep produk dan yang diterapkan sesuai dengan ajaran yang dijelaskan dalam Al-Qur'an. Sebaiknya Toko Perhiasan Emas Jelita selalu melakukan optimalisasi kualitas produk khususnya pada desain perhiasan dan memperbaiki kualitas jasa sepuh emas serta dapat meningkatkan promosi melalui sosial media yang lain seperti facebook, twitter dan instagram agar volume penjualan semakin meningkat.

Kata Kunci: Optimalisasi, Produk, Promosi, dan Volume Penjualan

ABSTRACT

Research paper entitled "Efforts to Increase Sales Volume Through Product Optimization and Promotion From the Perspective of Sharia Business Management (Case Study at Jelita Gold Jewelry Store, Gandusari District, Trenggalek Regency)" written by Wirama Panwa Khoiril Muna, NIM. 12405183022, supervised by Dr. Zulfatun Ni'mah, S.H.I., M. Hum.

The research in this thesis is motivated by the existence of problems in the marketing strategy carried out by the Jelita Gold Jewelry Shop seen from the perspective of sharia business management. Because from year to year the Jelita gold jewelry store is able to sell its products with the amount of output obtained experiencing a fairly stable increase and decrease, there are more and more enthusiasts even though there are many other gold shops in Gandusari Market.

The focus of the research in this study are: 1) How are product optimization efforts in increasing sales volume at the Jelita Gold Jewelry Store, Gandusari District, Trenggalek Regency?; 2) How are promotion optimization efforts in increasing sales volume at the Jelita Gold Jewelry Store, Gandusari District, Trenggalek Regency?; 3) How are product optimization and promotion efforts in increasing sales volume at the Jelita Gold Jewelry Shop, Gandusari District, Trenggalek Regency from the perspective of sharia business management?

The method of this study used the qualitative method. Besides, this study used primary data. Furthermore, data collection techniques are conducted by interviews, observation, and direct documentation with analytical techniques using data reduction, data presentation, and concluding. In checking the validity of the data, one of them used the triangulation process.

Based on the results of research analysis, it can be concluded that 1) Jelita Gold Jewelery Shop optimizes products to increase sales volume by adding new designs to each wage market and providing gilded and gold-plated services so that the products marketed are always in a shiny state when offered to buyers; 2) Jelita Gold Jewelry Store optimizes promotions to increase sales volume by making offers through social media accounts, namely WhatsApp messenger which contains various kinds of information about gold jewelry products offered, ranging from composition, model, weight, size, price, instructions for use up to a special discount that will be given if the consumer buys a certain amount; 3) Optimization of products and promotions to increase sales volume at the Jelita Gold Jewelery Shop is in accordance with sharia business management principles because the product concept and implementation are in accordance with the teachings described in the Qur'an. It is recommended that the Jelita Gold Jewelery Shop always optimizes product quality, especially in jewelry design and improves the quality of gold plated services and can increase promotions through other social media such as Facebook, Twitter and Instagram so that sales volume increases.

Keywords: *Optimization, Product, Promotion, and Sales Volume*