

ABSTRAK

Tesis dengan judul “Strategi Pemasaran Online untuk meningkatkan Penjualan di tengah Pandemi Covid-19 pada *Home Industry* dalam Perspektif Ekonomi Islam di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri” ini ditulia oleh Nur Chamidah Saliq, NIM. 12.508.184.023, pembimbing satu oleh Dr. Qomarul Huda, M.Ag. dan pembimbing dua oleh Dr. Hj. Nurul Hidayah, M.Ag.

Kata kunci: Strategi, pemasaran

Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya pandemi yang terjadi saat ini membuat sebagian home industri mengalami penurunan terhadap pendapatan yang mengakibatkan penjualannya mengalami penurunan. Strategi sebagai salah satu faktor yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah home industri di tengah pandemi.

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah: 1) Bagaimana Strategi Pemasaran Online untuk meningkatkan Penjualan di tengah Pandemi Covid-19 pada *Home Industry* Aneka Kripik dalam Perspektif Ekonomi Islam di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri? 2) Bagaimana Strategi Pemasaran Online untuk meningkatkan Penjualan di tengah Pandemi Covid-19 pada *Home Industry* Getuk Pisang dalam Perspektif Ekonomi Islam di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri? 3) Bagaimana Strategi Pemasaran Online untuk meningkatkan Penjualan di tengah Pandemi Covid-19 pada *Home Industry* tahu dalam Perspektif Ekonomi Islam di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri?

Tesis ini bermanfaat bagi pengusaha sebagai bahan masukan, evaluasi kinerja dalam menjalankan usaha pada umumnya, diharapkan memberi motivasi terhadap *home industry* agar selalu berkembang dan tetap menjalankan kegiatannya dengan cara yang baik di tengah pandemi Covid-19 saat ini, bagi para pembaca/ peneliti lain diharapkan dapat mejadi bahan masukan atau referensi yang ukup berarti bagi peneliti lebih lanjut.

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dan jenis penelitian deskriptif. Dalam pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian mengungkapkan: 1) strategi pemasaran di home industry aneka kripik adalah dengan membuat inovasi baru terhadap produk yang sudah ada dengan memberikan varian rasa terhadap hasil olahannya, membuat kemasan dengan harga yang sangat terjangkau. 2) strategi pemasaran di home industry getuk pisang adalah membuat kemasan produk baru, promosi menggunakan teknologi 3) strategi pemasaran di home industry tahu adalah membuat produk baru yang berasal dari tahu.

ABSTRACT

The thesis entitled "Online Marketing Strategies to Increase Sales in the Middle of the Covid-19 Pandemic on Home Industry in the Perspective of Islamic Economics in Ngadiluwih District, Kediri Regency" was written by Nur Chamidah Saliq, NIM. 12,508,184,023, first counselor by Dr. Qomarul Huda, M.Ag. and counselor two by Dr. Hj. Nurul Hidayah, M.Ag.

Keywords: Strategy, marketing

This research is related to the existence of a pandemic that is happening now makes some home industries improve the decline in income that increases sales. Strategy as one of the factors that can be used to overcome the problem of home industry in the middle of a pandemic.

The focus of the problems in this research are: 1) How is the Online Marketing Strategy to increase Sales in the Middle of the Covid-19 Pandemic in the Various Kripik Home Industry in the Perspective of Islamic Economics in Ngadiluwih District, Kediri Regency? 2) What is the Online Marketing Strategy to increase Sales in the Middle of the Covid-19 Pandemic on Getuk Pisang Home Industry in an Islamic Economic Perspective in Ngadiluwih District, Kediri Regency? 3) What is the Online Marketing Strategy to increase Sales in the Middle of the Covid-19 Pandemic in the Home Industry you know from the Islamic Economic Perspective in Ngadiluwih District, Kediri Regency?

This thesis is useful for entrepreneurs as input, performance evaluation in running the business in general, which is expected to provide support to the home industry so that it always develops and continues to run its activities in a good way in the midst of the current Covid-19 pandemic, to other supporters / researchers are expected to be able to provide sufficient input or reference material for further researchers.

The research method used is qualitative and descriptive research type. In collecting data using interviews, observation and documentation. Data analysis uses data reduction, data presentation and drawing conclusions.

The results of the study revealed: 1) the marketing strategy in the home industry of various chips is to create new innovations on existing products by providing variants of flavor to the processed products, making packaging at very affordable prices. 2) marketing strategies in the banana getuk home industry are making new product packaging, promotion using technology 3) marketing strategy in the tofu home industry is making new products produced from tofu.