

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Butik Dhirro Collection Yang Berkaitan Dengan Omset Penjualan Busana Muslim Dan Skincare DRW Perspektif Manajemen Bisnis Syariah di Bontang Kalimantan Timur” yang berlokasi di Gg. Brokoli nomor 6, Gunung Elai, Kecamatan Bontang Utara, Bontang, Kalimantan Timur ini ditulis oleh Annisa Lintang Pratiwi dengan NIM 12405183056 dan pembimbing Dr. Nur Aziz Muslim M.H.I.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh sistem penjualan produk secara modern yang banyak diikuti oleh wirausaha. Sangat banyak wirausaha yang menghalalkan segala cara untuk dapat meraup keuntungan sebanyak-banyaknya dan meninggalkan sistem penjualan syariah yang mengikuti zaman Nabi Muhammad SAW. Oleh sebab itu peneliti tertarik melakukan penelitian di Butik Dhirro Collection untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan omset penjualan dan apakah penjualan tersebut masih menerapkan sistem syariah.

Dengan fokus penelitian yang dikaji sebagai berikut: 1) Bagaimana perencanaan strategi pemasaran busana muslim dan skincare DRW pada Butik Dhirro Collection? 2) Bagaimana upaya dalam meningkatkan omset penjualan busana muslim dan skincare DRW pada Butik Dhirro Collection? 3) Bagaimana faktor pendorong maupun penghambat dalam meningkatkan omset penjualan busana muslim dan skincare DRW pada Butik Dhirro Collection? 4) Bagaimana peningkatan omset penjualan busana muslim dan skincare DRW pada Butik Dhirro Collection perspektif manajemen syariah? Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan apa saja strategi pemasaran yang dilakukan oleh Butik Dhirro Collection dalam menaikkan omset penjualan serta mengetahui perspektif pemasaran syariah yang terdapat dalam perusahaan tersebut.

Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif dengan menggunakan sumber data primer yang dilakukan dengan cara terjun langsung untuk melakukan pengamatan kepada informan dan kemudian peneliti merekam atau menuliskan jawaban dari informan atau narasumber yang terkait. Teknik pengambilan data yang digunakan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sementara teknik analisis data dilakukan dengan reduksi data, menyajikan data, dan menarik kesimpulan atas data yang telah dianalisis.

Berdasarkan hasil temuan penelitian yaitu: dalam melakukan strategi pemasaran Butik Dhirro Collection melibatkan bauran pemasaran yang terdiri dari product, price, distribution, promotion. Peningkatan omset penjualan paling banyak terjadi pada tahun 2019 dan di Bulan Ramadhan. Beberapa faktor pendorong yang meningkatkan pemasaran Butik Dhirro Collection adalah media internet dan inovasi produk, sedangkan yang menjadi penghambat peningkatan omset penjualan adalah lokasi penjualan dan juga pengelolaan modal. Dalam berbisnis juga pemilik dari Butik Dhirro Collection mengikuti ajaran Rasulullah SAW dengan melakukan pemasaran seperti shiddiq, fatanah, tabligh, dan amanah agar bisnis ini mendapatkan berkah dari Allah SWT.

**Kata kunci:** Strategi pemasaran, Omset Penjualan, Perspektif Bisnis Syariah

## ***ABSTRACT***

Thesis with the title "Marketing Strategy for Dhirro Collection Boutiques Relating to Sales Turnover of Muslim Clothing and Skincare DRW Perspective of Sharia Business Management in Bontang, East Kalimantan" located at Gg. Broccoli number 6, Mount Elai, North Bontang District, Bontang, East Kalimantan. This was written by Annisa Lintang Pratiwi with NIM 12405183056 and supervisor Dr. Nur Aziz Muslim M.H.I.

This research is motivated by a modern product sales system that is widely followed by entrepreneurs. There are very many entrepreneurs who justify any means to be able to reap as much profit as possible and abandon the sharia sales system that followed the era of the Prophet Muhammad SAW. Therefore, researchers are interested in conducting research at the Dhirro Collection Boutique to find out marketing strategies in increasing sales turnover and whether these sales still apply the sharia system.

With the research focus being studied as follows: 1) How is the planning of the marketing strategy for Muslim fashion and DRW skincare at the Dhirro Collection Boutique? 2) What are the efforts to increase sales turnover of Muslim clothing and DRW skincare at the Dhirro Collection Boutique? 3) What are the driving and inhibiting factors in increasing sales turnover of Muslim clothing and DRW skincare at the Dhirro Collection Boutique? 4) How to increase sales turnover of Muslim clothing and DRW skincare at the Dhirro Collection Boutique from a sharia management perspective? The purpose of this study is to describe the marketing strategies implemented by the Dhirro Collection Boutique in increasing sales turnover and to find out the sharia marketing perspective contained in the company.

This research was conducted using a qualitative method using primary data sources which was carried out by going directly to observing the informants and then the researchers recorded or wrote down the answers from the informants or relevant informants. Data collection techniques used through observation, interviews, and documentation. While the data analysis technique is done by data reduction, presenting data, and drawing conclusions on the data that has been analyzed.

Based on the research findings, namely: in carrying out the marketing strategy of the Dhirro Collection Boutique, it involves a marketing mix consisting of product, price, distribution, promotion. The most increase in sales turnover occurred in 2019 and in the month of Ramadan. Some of the driving factors that have increased the marketing of the Dhirro Collection Boutique are internet media and product innovation, while the obstacles to increasing sales turnover are sales locations and also capital management. In doing business, the owner of the Dhirro Collection Boutique follows the teachings of Rasulullah SAW by conducting marketing such as shiddiq, fatahan, tabligh, and mandates so that this business gets blessings from Allah SWT.

**Keywords:** Marketing Strategy, Sales Turnover, Sharia Business Perspective