

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Penerapan Strategi Marketing dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Menurut Perspektif Syariah (Studi Pada Batik Liris Manis Desa Majan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung)” ditulis oleh Winda Alimah Igagianto NIM. 126402201021, Prodi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung yang dibimbing oleh Dr. Suminto, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh penurunan omzet penjualan pada Batik Liris setelah covid-19 dan persaingan usaha bisnis yang semakin ketat namun hingga kini Batik Liris Manis masih memproduksi untuk melayani konsumen. Sehingga peneliti ingin meneliti lebih dalam mengenai Strategi Marketing yang diterapkan oleh UMKM melalui strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi manusia. Fokus penelitian ini adalah (1) Bagaimana strategi produk (*product*) dalam meningkatkan omzet penjualan menurut perspektif syariah di Batik Liris Manis? (2) Bagaimana strategi harga (*price*) dalam meningkatkan omzet penjualan menurut perspektif syariah di Batik Liris Manis? (3) Bagaimana strategi promosi (*promotion*) dalam meningkatkan omzet penjualan menurut perspektif syariah di Batik Liris Manis? (4) Bagaimana strategi manusia (*people*) dalam meningkatkan omzet penjualan menurut perspektif syariah di Batik Liris Manis?

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan sekunder yang diperoleh langsung dari Pemilik Batik Liris Manis, karyawan, dan konsumen. Sumber data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, dan lain-lain. Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam teknik analisis data terdiri dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil Penelitian ini adalah (1) Strategi produk menurut syariah yaitu dengan memperhatikan ketentuan syariah, menjaga kualitas batik, bahan yang digunakan halal dan tidak berbahaya (2) Strategi harga menurut syariah yaitu dengan menerapkan harga sesuai kualitas, tidak terlalu tinggi dan menyulitkan konsumen (3) Strategi promosi menurut syariah yang digunakan yaitu melalui pameran, informasi yang diberikan jelas dan apa adanya, konten berisi kebaikan, tidak melakukan promosi penipuan (4) Strategi manusia menurut syariah yaitu memberikan informasi produk dengan jujur, memberikan kebebasan kepada konsumen untuk memilih, melayani dengan bersikap sopan dan ramah.

**Kata Kunci:** Batik, Omzet Penjualan, Strategi Marketing

## **ABSTRACT**

*The thesis with the title "Application of Marketing Strategy in Increasing Sales Turnover According to a Sharia Perspective (Study of Liris Manis Batik in Majan Village, Kedungwaru District, Tulungagung Regency)" was written by Winda Alimah Igagianto NIM. 126402201021, Sharia Economics Study Program, Department of Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, Sayyid Ali Rahmatullah State Islamic University Tulungagung supervised by Dr. Suminto, M.Pd.I.*

*This research was motivated by the decline in sales turnover at Batik Liris after Covid-19 and increasingly fierce business competition, but up to now Batik Liris Manis is still producing to serve consumers. So researchers want to examine more deeply the marketing strategies implemented by UMKMs through product strategies, price strategies, promotional strategies and human strategies. The focus of this research is (1) What is the product strategy for increasing sales turnover according to a sharia perspective in Batik Liris Manis? (2) What is the price strategy for increasing sales turnover according to a sharia perspective in Batik Liris Manis? (3) What is the promotional strategy for increasing sales turnover according to a sharia perspective in Batik Liris Manis? (4) What is the human strategy for increasing sales turnover according to a sharia perspective in Batik Liris Manis?*

*This research uses a descriptive qualitative approach. The data sources obtained are primary and secondary data obtained directly from Batik Liris Manis owners, employees and consumers. Secondary data sources are obtained from books, journals, etc. The data collection techniques used by researchers are observation, interviews and documentation. Data analysis techniques consist of data collection, data reduction, data presentation and drawing conclusions.*

*The results of this research are (1) Product strategy according to sharia, namely by paying attention to sharia provisions, maintaining the quality of batik, the materials used are halal and not dangerous (2) Price strategy according to sharia, namely by applying prices according to quality, not too high and making it difficult for consumers (3 ) The promotion strategy according to sharia used is through exhibitions, the information provided is clear and as it is, the content contains goodness, no fraudulent promotions (4) The human strategy according to sharia is providing product information honestly, giving consumers the freedom to choose, serving with be polite and friendly.*

**Keywords:** *Batik, Marketing Strategy, Sales Turnover*