

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Zhafira Shop Desa Gombang Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung)” ini ditulis Riski Nur Safitri, NIM 1742143235, 2018. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung. Pembimbing: Dr. Hj. Nur Aini Latifah. S.E.,M.M.

Penelitian ini dilatarbelakangi karena semakin banyaknya usaha di bidang jual beli secara online dan offline yang bermunculan yang mengakibatkan persaingan yang ketat sehingga setiap usaha akan menggunakan strateginya masing-masing untuk menarik minat calon konsumen yang akan agar membeli produk yang ditawarkan dan juda untuk mempertahankan konsumen agar tetap membeli produknya. Salah satu strategi yang digunakan yakni strategi bauran pemasaran. Fokus penelitian dalam penulisan skripsi ini yaitu (1) Bagaimana strategi bauran pemasaran yang dilaksanakan Zhafira shop dalam memilih strategi untuk meningkatkan volume penjualan? (2) Apa saja kendala yang dialami oleh Zhafira shop dalam memilih strategi dalam meningkatkan volume penjualan? (3) Bagaimana solusi yang dilakukan oleh Zhafira shop dalam menghadapi kendala dalam meningkatkan volume penjualan?. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini yaitu Untuk mendiskripsikan strategi bauran pemasaran, kendala dan solusinya yang dilaksanakan Zhafira shop dalam memilih strategi untuk meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, lokasi penelitian ini di usaha jual beli Zhafira Shop, sumber data penelitian ini yaitu data primer dan sekunder, metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun data yang terkumpul di analisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini adalah: produk yang dijual di Zhafira Shop adalah pakaian, mebel, gerabah dan perabotan rumah tangga lainnya. Dalam melakukan promosi Zhafira Shop melalui media sosial, mengikuti bazar dan pameran. Segala strategiyang digunakan oleh Zhafira Shop tujuannya adalah untuk meningkatkan volume penjualan di Zhafira Shop.

Kata kunci: *Produk, Harga, Tempat, Promosi*

ABSTRACT

The research under with the title "Marketing Mix Strategy in Increasing Sales Volume in Perspective of Islamic Economics (Case Study on Zhafira Shop of Gombang Village Pakel Subdistrict of Tulungagung Regency)" is written Riski Nur Safitri, NIM 1742143235, 2018. Department of Sharia Economics, Faculty of Economics and Business of Islam, Tulungagung State Islamic Institute. Advisor: Dr. Hj. Nur Aini Latifah. S.E., M.M.

This research is motivated by the increasing number of businesses in the field of online and offline sales that are emerging resulting in intense competition so that every business will use their respective strategies to attract potential customers who will be to buy products offered and juda to keep consumers in order buy the product. One strategy used is marketing mix strategy. The focus of research in writing this essay is (1) How marketing mix strategy implemented by Zhafira shop in choosing strategy to increase sales volume? (2) What are the constraints experienced by Zhafira Shop in choosing a strategy to increase sales volume? (3) How is the solution made by Zhafira shop in facing obstacles in increasing sales volume ?. As for the purpose of this study is To describe the marketing mix strategy, constraints and solutions implemented by Zhafira shop in choosing a strategy to increase sales volume.

This research uses qualitative research, the location of this research in the business of buying and selling Zhafira Shop, the source of this research data is primary and secondary data, data collection methods using observation, interview and documentation. The data collected in the analysis through the data reduction stage, data presentation and drawing conclusions.

The results of this study are: products sold in Zhafira Shop are clothing, furniture, pottery and other household furnishings. In promoting the Zhafira Shop through social media, following the bazaar and exhibition. All the strategies used by Zhafira Shop's goal are to increase sales volume in Zhafira Shop.

Keywords: *Product, Price, Place, Promotion*