

## ABSTRAK

**Naila Alfia Ulfa. 1950110158. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Secara *Offline* Dan *Online* Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2023.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Toko Rumah Jilbab dalam meningkatkan volume penjualan secara *offline* dan *online*, untuk mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat dalam melakukan pemasaran offline dan online dan untuk mengetahui strategi pemasaran secara offline dan online dalam perspektif ekonomi syariah yang digunakan oleh Rumah Jilbab.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data dalam penelitian ini adalah berbagai literature berupa buku-buku, jurnal maupun artikel yang membahas tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualannya. Teknik pengumpulan data penelitian ini yaitu diperoleh dari lapangan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknis analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Data Collection* (Pengumpulan Data), *Data Reduction* (Reduksi Data), *Data Display* (Penyajian Data), dan *Conclusion Drawing* (Verifikasi).

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa faktor pendukung dari kegiatan perdagangan offline yaitu Modal, Produk, Tempat, Pelayanan yang baik serta pemberian Bonus. Sedangkan faktor penghambat secara Offline yaitu Tidak cukup modal, banyaknya pesaing serta harga. Untuk faktor pendukung dari perdagangan Online yaitu Produk, Tampilan situs yang menarik, Pelayanan yang baik, pemberian bonus. Faktor penghambat dalam perdagangan Online yaitu kurangnya SDM, banyaknya pesaing, kurangnya aktif, dalam memposting produk dan penentuan harga. Selain itu juga dalam perspektif ekonomi syariah melalui prinsip-prinsip dasar etika pemasaran yang berpegang pada prinsip kejujuran, prinsip keadilan, prinsip tanggung jawab, dan transaksi menggunakan akad assalam sudah dilakukan dan diterapkan oleh Toko Rumah Jilbab Kudus dengan baik.

**Kata Kunci: *Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Ekonomi Syariah***