

## ABSTRAK

Strategi *Marketing Syariah* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus pada Pesona Ban Prinsip Syariah di Golantepus), dalam penelitian ini yang menjadi pokok permasalahan yaitu bagaimana strategi *marketing syariah* yang diterapkan oleh toko Pesona Ban di Golantepus, bagaimana volume penjualan yang ada di toko Pesona Ban Golantepus serta bagaimana strategi yang tepat dalam meningkatkan volume penjualan dengan menggunakan analisis SWOT pada Pesona Ban di Golantepus.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi *marketing syariah* yang diterapkan oleh toko Pesona Ban di Golantepus, volume penjualan yang ada di Pesona Ban Golantepus dan untuk menentukan alternatif strategi di Pesona Ban dalam meningkatkan volume penjualan dengan menggunakan analisis SWOT.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif sehingga memberikan gambaran adanya situasi dan kondisi yang terjadi pada Pesona Ban di Golantepus yang berkaitan dengan strategi *marketing syariah* dalam meningkatkan volume penjualan. Dengan teknik pengumpulan data metode observasi, wawancara dan dokumentasi serta uji keabsahan data perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, dan triangulasi. Analisis data dilakukan dengan metode reduksi data, menyajikan data (*data display*), *conclusion* dan *verifikasi*.

Penelitian ini menghasilkan bahwa Strategi *marketing syariah* yang diterapkan pada Pesona Ban terkait segmentasinya berdasarkan pada segi geografi yaitu berdasarkan wilayah, demografi yang terdiri dari umur, jenis kelamin dan pendapatan, serta psikografi yaitu untuk semua kalangan baik kalangan menengah ke bawah maupun kalangan menengah ke atas karena harganya terjangkau. Sedangkan yang menjadi target Pesona Ban yaitu untuk instansi-instansi pemerintah dan swasta dengan *positioning* produknya yaitu menjadikan usaha otomotif dengan menggunakan prinsip syariah. Sedangkan, Volume penjualan yang ada di Pesona Ban mengalami ketidakstabilan penjualan karena mengalami beberapa hambatan. Analisis SWOT pada Pesona Ban menggunakan matriks SWOT menghasilkan bahwa Pesona Ban berada pada posisi yang baik yaitu *aggressive/berkembang* (strategi SO) maka prioritas strategi yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan cara mempertahankan harga produk yang kompetitif, meningkatkan kualitas produk dan menambah model pilihan produk yang bervariasi, menggunakan teknologi modern untuk mempromosikan produknya, mempertahankan dan meningkatkan prinsip syariah yang diterapkan pada Pesona Ban.

**Keyword :** *Strategi marketing syariah, Volume penjualan, Analisis SWOT*