

ABSTRAK

Avida Rista Kusuma. NIM 1720310015, Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Perspektif Bisnis Syariah (Studi Kasus Daily Beauty). Skripsi, Kudus, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Iain Kudus, 2021.

Strategi bauran pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bauran pemasaran yang diterapkan di *Daily Beauty* dalam meningkatkan penjualan pada masa Pandemi Covid-19 dan bagaimana perspektif bisnis syariah terhadap penerapan strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan di *Daily Beauty* pada masa Pandemi Covid-19.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *field research*. Sedangkan sumber data yang digunakan untuk mengumpulkan data yaitu data primer dan data sekunder, serta metode yang digunakan yaitu metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, *display data* dan verifikasi data yang diperoleh dari *owner* dan HRD *Daily Beauty*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada masa Pandemi Covid-19 di *Daily Beauty* yaitu menggunakan perumusan pemasaran (*segmenting, targeting* dan *positioning*) dan bauran pemasaran yang diterapkan yaitu 4P (*product, price, promotion dan place*). Hal ini bisa dilihat bagaimana cara membagi pasarnya, target pasar sasaran serta cara menempatkan posisi produk dalam menghadapi persaingan. Dalam menerapkan bauran pemasarannya sudah sangat baik dimana produk yang ditawarkan merupakan produk yang aman dan berkualitas, harga yang ditetapkan pada setiap produk juga sangat terjangkau, promosi yang dilakukan di masa pandemi ini yaitu melalui media sosial, sedangkan dalam memilih lokasi *store Daily Beauty* juga sangat strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen. 2) Bisnis syariah yang diterapkan dalam strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada masa Pandemi Covid-19 di *Daily Beauty* yaitu didasarkan pada ketuhanan, beretika dan berperilaku yang baik, mengutamakan sikap jujur dan benar dalam berperilaku, terpercaya, cerdas, komunikatif serta memiliki rasa kemanusiaan.

Kata Kunci: Strategi Bauran Pemasaran, Pandemi Covid-19, Perspektif Bisnis Syariah