

## **ABSTRAK**

**Kholidiyah, Sakinatul, Siti 2024 “STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PADA NIBRAS HOUSE SEKARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN BUSANA MUSLIM” Unisda Lamongan Pembimbing (1) SYUHADA’,M.E.I (2) AHMAD MUNIR HAMID, S.E., M. SEI**

**Kata Kunci : strategi, pemasaran syariah, peningkatan penjualan**

Nibras House Sekaran adalah sebuah butik yang fokus pada penjualan busana Muslim yang dikenal dengan produk-produk fashion Muslim yang berkualitas dan menekankan pada penerapan prinsip-prinsip syariah dalam seluruh aspek bisnisnya, mulai dari pemilihan bahan, desain produk, hingga strategi pemasaran dan pelayanan kepada pelanggan. Butik ini berupaya untuk menjadi pemimpin dalam industri busana Muslim di Indonesia dengan menjaga konsistensi pada nilai-nilai Islam dan kualitas produk.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran syariah pada Nibras House Sekaran dalam meningkatkan penjualan busana Muslim dan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan pemasaran syariah pada Nibras House Sekaran dalam meningkatkan penjualan busana Muslim. Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, yaitu pendekatan yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata yang tertulis maupun lisan dari orang-orang yang diamati.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, Strategi pemasaran syariah Nibras House Sekaran mencakup berbagai aspek dalam bauran pemasaran, yang meliputi strategi produk, harga, tempat, dan promosi. Pertama, strategi produk menekankan pada kualitas dan kehalalan produk. Kedua, strategi harga didasarkan pada prinsip keadilan dan kompetitif. Ketiga, strategi tempat memastikan kemudahan akses dan kenyamanan bagi pelanggan. Keempat, strategi promosi dilakukan secara efektif dan etis. Selain itu, Nibras House Sekaran juga menerapkan faktor-faktor pendukung seperti kejujuran dalam berbisnis, pelayanan yang baik dan memuaskan pelanggan, keadilan dalam setiap transaksi, serta transparansi dalam segala aspek bisnis. Praktik bisnis ini selaras dengan prinsip-prinsip syariah, memastikan integritas dan kepercayaan dalam setiap interaksi dengan pelanggan. Tantangan utama yang dihadapi meliputi jumlah pemasok yang terbatas dan persaingan bisnis yang ketat. Untuk mengatasi kekurangan ini, perluasan jaringan pemasok serta komitmen terhadap pelayanan yang prima, kualitas produk yang unggul, dan harga yang bersaing menjadi solusi yang efektif. Kelebihan pemasaran syariah di Nibras House Sekaran terletak pada keselarasan dengan prinsip-prinsip syariah dan penetapan harga yang kompetitif, yang perlu terus diperkuat untuk mendorong peningkatan volume penjualan.

## ABSTRACT

Kholidiyah, Kholidiyah, Siti 2024 “*SHARIA MARKETING STRATEGY IN NIBRAS HOUSE NOW IN INCREASING SALES OF MUSLIMCLOTHING*” Unisda Lamongan Supervisor (1) SYUHADA', M.E.I (2) AHMAD MUNIR HAMID, S.E., M. SEI

**Keywords: strategy, sharia marketing, increasing sales**

*Nibras House Sekaran is a boutique that focuses on selling Muslim fashion which is known for its quality Muslim fashion products and emphasizes the application of sharia principles in all aspects of its business, from material selection, product design, to marketing strategies and customer service. . This boutique strives to be a leader in the Muslim fashion industry in Indonesia by maintaining consistency in Islamic values and product quality.*

*This research aims to analyze the sharia marketing strategy at Nibras House Sekaran in increasing sales of Muslim fashion and to determine the advantages and disadvantages of sharia marketing at Nibras House Sekaran in increasing sales of Muslim fashion. The approach method used in this research is a qualitative method, namely an approach that produces descriptive data in the form of written and spoken words from the people observed.*

*The research results show that Nibras House Sekaran's sharia marketing strategy covers various aspects of the marketing mix, which includes product, price, place and promotion strategies. First, product strategy emphasizes product quality and halalness. Second, the pricing strategy is based on fairness and competitive principles. Third, the place strategy ensures ease of access and comfort for customers. Fourth, promotional strategies are carried out effectively and ethically. Apart from that, Nibras House Sekaran also applies supporting factors such as honesty in business, good service and satisfying customers, fairness in every transaction, and transparency in all aspects of business. These business practices are aligned with sharia principles, ensuring integrity and trust in every interaction with customers. The main challenges faced include a limited number of suppliers and intense business competition. To overcome this shortage, expanding the supplier network and committing to excellent service, superior product quality and competitive prices is an effective solution. The advantages of sharia marketing at Nibras House Sekaran lie in its alignment with sharia principles and competitive pricing, which needs to continue to be strengthened to encourage increased sales volume.*

