

## ABSTRAK

Ayu Lita Margareta, 2024 “*Analisis Marketing Syariah Skincare KF Skin dalam Meningkatkan Penjualan Produk di GBS (Griya Beauty Skin)*” skripsi jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Islam Darul Ulum Lamongan. Pembimbing (1) Syuhada, M.E.I (2) Ahmad Munir Hamid, S.E, M.SEI

### **Kata Kunci : Marketing Syariah, Peningkatan Penjualan**

Pada topik penelitian yang dipilih, dengan judul Analisis Marketing Syariah Skincare KF Skin Dalam Meningkatkan Penjualan Produk. Dalam pemilihan judul tersebut beralasan untuk mengetahui upaya marketing syariah dan upaya meningkatkan penjualan produk di Griya Beauty Skin, dan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana upaya menjalankan marketing syariah dan strategi meningkatkan penjualan produk di toko Griya Beauty Skin.

Rumusan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah (1) Bagaimana marketing syariah pada skincare KF Skin di toko Griya Beauty Skin?, (2) Bagaimana upaya peningkatan penjualan skincare KF Skin di Toko Griya Beauty Skin?

Metode atau cara yang digunakan dalam marketing syariah di toko Griya Beauty Skin bahwasanya melakukan hal yang diajarkan oleh Rasulullah yakni menekankan spritual atau ketuhanan, etis atau nilai moral, realitis atau fleksibel, dan humanis atau tidak membedakan sesama manusia. Dalam strategi peningkatan penjualan produk di Griya Beauty Skin bahwasan mengambil di bauran mix yaitu: produk, harga, tempat, promosi.

Hasil penelitian ini bahwasanya marketing syariah yang digunakan di toko Griya Beauty Skin (1) spritual, toko Griya Beauty Skin juga mengedepankan menjalankan ibadah, juga sekaligus modal dalam menjalankan marketing syariah dimana doa adalah sebuah planing atau visi dalam menjalankan usaha, (2) etis, Dalam toko kami mengedepankan pelanggan atau pembeli dengan sikap ramah, sopan, dan baik. Dengan demikian, supaya pelanggan atau pembeli merasa nyaman dan tetap setia menjadi pelanggan setia atau membeli produk kami secara berlangganan di toko kami secara berturut-turut, (3) realitis, Dimana setiap pembeli yang datang di toko kami mengedepankan sikap fleksibel, bergaul, dan luwes. Supaya pelanggan terasa nyaman terhadap toko pelayanan kami. Kebanyakan dari konsumen produk KF Skin ini membelinya secara langsung di Toko Griya Beauty Skin. Menurut Mbak Fia dengan bertemunya konsumen secara langsung dan dapat memilih dengan detail produk KF Skin secara jelas. Penjualan produk KF Skin ini tidak dari Lamongan saja, tapi pemasaran dari reseller ini bahkan sampai ke luar Lamongan, (4) humanis, Tidak hanya dari para pelanggan tetapi juga antar toko *skincare* ini juga menerapkan sikap saling menolong. Sebagai contoh ada toko *skincare* sebelah yang membutuhkan salah satu produk *skincare* maka toko kami murah hati memberikan dengan rasa percaya bahwa mereka memang benar-benar membutuhkan bantuan dan tidak berfikir yang bukan bukan. Dari hasil penelitian dalam meningkatkan penjualan produk (1) produk, Para pelanggan mengakui kalau produk KF Skin di toko Griya Beauty Skin sangat original, terpercaya, dan memang kualitas produknya bagus sesuai dengan apa yang diucapkan oleh kami yang tidak melebihkan dan tidak mengurangi dari kualitas produk KF Skin, (2) harga, Untuk harga kami selalu memperhatikan pada pihak pasar yang terlibat, karena ini salah satu strategi kami jika tidak sesuai dengan harga pasar. Maka penjualan terhadap *skincare* akan menurun. Kalau melihat dalam segi islamnya sendiri harga selalu ditentukan dalam keseimbangan penawaran dan permintaan. Dalam toko kami reseller juga berbeda harganya dengan mendapat potongan

harga, sehingga reseller dapat menjual produk dengan harga yang sama seperti toko kami. Dalam menetapkan harga di toko Griya Beauty Skin sangat memperhatikan kebutuhan pelanggan yang beli dengan harga ecer, grosir dan agen. Dengan kata lain ketika pelanggan membutuhkan barang dengan jumlah yang banyak maka toko Griya Beauty Skin akan memberikan harga yang khusus dari harga yang ditetapkan untuk yang membeli dengan harga ecer. Harga yang ditetapkan juga mengikuti standar kualitas barang yang diproduksi, mulai dari produk ecer 75.000 samapai yang paket 350.000, (3) promosi, Untuk promosi disini kami memiliki dua cara dalam memperkenalkan produk agar konsumen bisa mengetahui produk kami yaitu dengan cara langsung (dari mulut kemulut dan dengan cara menawarkan langsung ke instansi, sekolah atau dinas-dinas yang ada dikota Lamongan) dan secara tidak langsung seperti melalui media sosial (Facebook, Instragam dan whatshapp) dengan cara ini dapat memudahkan kami dan juga konsumen. Selain itu promosi yang dilakukan Toko Griya Beauty Skin yaitu dengan memberikan diskon kepada konsumen atau pelanggan, hal ini bertujuan untuk menarik pelanggan dan memberikan informasi kepada masyarakat, (4) tempat, Lokasi Toko Griya Beauty Skin yang cukup strategis dan berada persis disebelah jalan raya sehingga dapat memudahkan konsumen atau jasa kurir menemukan tempat usaha kami. Selain itu kami juga menyediakan layanan antar baik di antar langsung oleh karyawan atau menggunakan jasa kurir lokal.