

استراتيجية التسويق لزيادة البيعات عبر الإنترنت في PT Nadaline Global

من منظور التسويق الشرعي Internasional



قدّمه:

محمد تزكي عبد الله

رقم التسجيل: 402019326139

UNIDA  
GONTOR  
قسم قانون المعاملات المالية  
كلية الشريعة  
جامعة دار السلام كونتور فونوروكو  
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

2025هـ/1446 م

استراتيجية التسويق لازدياد البيعات عبر الإنترت في PT Nadaline Global

من منظور التسويق الشرعي Internasional

بحث علمي

مقدم لاستكمال شرط من شروط إتمام الدراسة

لدرجة الليسانس في كلية الشريعة

قدّمه:

محمد تزكي عبد الله

UNIDA  
GONTOR  
جامعة دار السلام كونتور فونورو<sup>كو</sup>  
كلية الشريعة  
قسم قانون المعاملات المالية  
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR  
2025هـ/1446م



## ABSTRAK

# STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN ONLINE PADA PT NADALINE GLOBAL INTERNASIONAL MENURUT PERSPEKTIF SYARIAH

## MARKETING

Muhammad Tazki Abdullah

402019326139

PT Nadaline Global Internasional adalah toko online yang memasarkan produknya secara online, pemilik toko ini fokus pada penjualan satuan pengajaran kurikulum merdeka di toko online miliknya. Dalam peningkatan strategi penjualan modul mengindikasikan ketidakjelasan terkait masalah pemberian file modul tentang keasliannya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran PT Nadaline Global dalam meningkatkan penjualan online. Dan mengetahui strategi pemasaran tersebut menurut perspektif syariah marketing. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dan penelitian ini termasuk kedalam penelitian lapangan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi sebagai teknik pengumpulan data. Hasil dari penelitian adalah strategi pemasaran yang dijalankan PT Nadaline melalui media sosial online terkhususnya facebook ads untuk memasarkan produk modul ajar kurikulum merdeka dengan memanfaatkan fitur-fitur yang telah disediakan oleh facebook ads, menjelaskan segala isi dari produknya dalam poster iklan yang dipasarkan dan memberikan pelayanan dengan baik kepada setiap customer dan memberikan kesempatan kepada customer untuk menentukan pilihan sebelum melanjutkan pembelian produknya apabila barang yang dipesanan tidak tertera di dalam bener iklan sehingga konsumen mendapatkan kepuasan dengan pelayanan dan pilihannya.

Dalam promosi barang melalui facebook tidak dibutuhkan akun yang memiliki banyak follower dan sangat berbeda aplikasi media sosial lainnya ketika mempromosikan barangnya Produk modul ajar kurikulum merdeka yang dipasarkan melalui facebook ads oleh PT Nadaline telah berjalan sesuai dengan etika dalam pemasaran syariah dan tidak ada yang melebihi batasan dari hukum syariah. Adapun inovasi strategi yang diusung oleh pemilik PT Nadaline juga tetap sesuai dengan batasan syariah yang mana tidak adanya perbedaan dari produk yang dipasarkan dan yang dikirimkan kepada customer. Segala hak-hak para customer dan ketentuan-ketentuan pemasaran telah dipenuhi oleh PT Nadaline. Dari hal yang telah peneliti bahas, maka strategi pemasaran PT Nadaline Global International untuk meningkatkan penjualan online menurut perspektif syariah marketing sudah sesuai dengan etika pemasaran syariah, dikarenakan segala hak-hak para customer dan ketentuan-ketentuan pemasaran telah dipenuhi oleh PT Nadaline.

**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran, Penjualan Online, Syariah Marketing.

## ملخص البحث

### استراتيجية التسويق لازدياد البيعات عبر الإنترت في PT Nadaline Global

#### من منظور التسويق الشرعي Internasional

PT Nadaline Global Internasional هو متجر عبر الإنترت يقوم بتسويق منتجاته عبر الإنترت. يرکز صاحب هذا المتجر على بيع وحدات تدريس المناهج المستقلة في متجره عبر الإنترت. في تحسين استراتيجية مبيعات الوحدات، هناك نقص في الوضوح فيما يتعلق بمسألة توفير ملفات الوحدات فيما يتعلق بصحتها. والغرض من هذا البحث أمر يحتاج الإيضاح لمعرفة استراتيجية التسويق عبر الإنترت في PT Nadaline Global Internasional. ومعرفة هذه الاستراتيجية من منظور التسويق الشرعي. استخدام هذا البحث يبحث نوعي ويتم تضمين هذا البحث في البحث الميداني مع الملاحظة والمقابلات والتوثيق كأسلوب جمع البيانات. ونتيجة هذا البحث أنّ استراتيجية التسويق التي زiadها PT Nadaline عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وخاصة إعلانات الفيسبوك، لتسويق منتجات وحدات تدريس المناهج المستقلة من خلال الاستفادة من الميزات التي توفرها إعلانات الفيسبوك، شرح كافة محتويات المنتج في الملصقات الإعلانية التي يتم تسويقها وتقديم الخير الخدمة لكل عميل ومنحت العملاء الفرصة لاتخاذ الخيارات قبل الاستمرار في الشراء إذا لم تكن البضائع المطلوبة مدرجة في الإعلان حتى يشعر المستهلكون بالرضا والسعادة بالخدمة و اختيارهم.

عند الترويج للسلع عبر الفيسبوك لا تحتاج إلى حساب يحتوي على الكثير من المتابعين وهو يختلف كثيراً عن التواصل الاجتماعي الأخرى عند الترويج للسلع. تم تنفيذ منتجات وحدة تدريس المنهج الحري التي يتم تسويقها عبر إعلانات الفيسبوك (Facebook) بواسطة PT Nadaline وفقاً لأخلاقيات التسويق الشرعي ولا شيء يتجاوز حدود الشريعة الإسلامية، وفي الوقت نفسه، الابتكارات الإستراتيجية التي يروج لها مالك PT Nadaline وتظل أيضاً وفقاً لحدود الشريعة الإسلامية، حيث لا يوجد فرق بين المنتجات التي يتم تسويقها وتلك المرسلة إلى العملاء، وقد تم استيفاء جميع حقوق العملاء وأحكام التسويق من قبل PT Nadaline. وما ناقشه البحث، فإن استراتيجية التسويق للتسويق PT Nadaline لازدياد البيعات عبر الإنترت في منظور التسويق الشرعي تتوافق مع أخلاقيات التسويق الشرعي، لأن جميع حقوق العملاء وأحكام التسويق قد تم استيفاءها من قبل PT Nadaline.

الكلمات الرئيسية: استراتيجية التسويق، التسويق عبر الإنترت، التسويق الشرعي.

إقرار

أنا الموقعة أدناه،

الاسم : محمد تركي عبد الله

رقم التسجيل : 402019326139

كلية

قسم : قانون المعاملات المالية

العنوان

؛ استراتيجية التسويق لازدياد البيعات عبر الإنترنط في PT

ناظور Nadaline Global Internasional

أقر بأن هذا البحث عمل أصيل لي وليس جزءا من كتاب منشور أو رسالة جامعية أخرى. وإذا ثبت مستقبلا أن هذا البحث منتحل، أنا مستعدة لتحمل المسئولية وقبول أية عقوبات أكاديمية حسب ما تنصه لوائح الجامعة، ولن تكون المسئولية على كلية الشريعة جامعة دار السلام كونتور.

جامعة دار السلام كونتور، 29 شوال 1446هـ

28 أبريل 2025

الباحث



UNIDA  
GONTOR  
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

محمد تركي عبد الله

402019326139

### رسالة المشرف

بسم الله الرحمن الرحيم

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

بعد التحية والاحترام، نقدم هذا البحث الذي كتبه الطالب

الاسم : محمد تركي عبد الله

رقم دفتر القيد : 402019326139

العنوان : استراتيجية التسويق لازدياد البيعات عبر الإنترن特 في PT Nadaline

### Global Internasional من منظور التسويق الشرعي

وقد طالعنا هذا البحث وفتشناه وأدخلنا فيه من التعديلات والاصلاحات ما يجعله وافيا لشروط الامتحان للحصول على درجة الليسانس في كلية الشريعة قسم قانون المعاملات المالية، ونرجو التكرم من فضيلتكم إجراء المناقشة في وقت قريب.

هذا وتفضلا بقبول فائق الاحترام وجزيل الشكر.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

تحريرا ماكيلانج، 2 ربيع الأول 1446 هـ

6 سبتمبر 2024 م



المشرف

(الأستاذ محب هدى محمدى، M.A)

رسالة عميد كلية الشريعة

بسم الله الرحمن الرحيم

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

وسلمت كلية الشريعة بجامعة دار السلام كونتور إندونيسيا، الرسالة التي كتبها الطالب:

الاسم : محمد تركي عبد الله

رقم التسجيل : 402019326139

العنوان : استراتيجية التسويق لازدياد البيعات عبر الإنترن特 في PT Nadaline  
منظور التسويق الشرعي Global Internasional

للحصول على درجة الليسانس في كلية الشريعة قسم قانون المعاملات المالية، العام  
الجامعي 1445 هـ / 2024 م.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

ماكيلانج، 2 ربيع الأول 1446 هـ

6 سبتمبر 2024 م

عميد كلية الشريعة،

UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

(Dr. Imam Kamaluddin, Lc, M, Hum.)

**تقرير لجنة مناقشة الرسالة**

أجرت لجنة امتحان الرسالة للحصول على درجة الليسانس بكلية الشريعة جامعة دارالسلام كونتور فونوروكو إندونيسيا الامتحان في:

اليوم/التاريخ : الأحد، 23 فبراير 2025 م

المكان : ديوان قسم مقارنة المذهب و القانون

فقررت أن الطالب/ الطالبة ،

الاسم : محمد تزكي عبد الله

رقم التسجيل : 402019326139

العنوان : استراتيجية التسويق لازدياد البيعات عبر الإنترت في PT Nadaline Global Internasional

قد نجح/ نجحت في امتحان الرسالة بدرجة الليسانس في قسم قانون المعاملات المالية كلية الشريعة

**رئيس مجلس المناقشة**



الأستاذة محب هدى محمدى، M.A

NIY. 170604

**المتحنة الأولى**



الأستاذة حور عين زهراء، S.H., M.H.

NIY.190773

الأستاذة عين أمليا زهرة، M.H

NIY. 210844

الشعار

من هدى القرآن الكريم

أَعُوذُ بِاللَّهِ مِنَ الشَّيْطَانِ الرَّجِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ ۝ وَلَا تَفْتَلُوا أَنْفُسَكُمْ ۝ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

(النساء: 29)

UNIDA  
GONTOR  
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

إهداء

أهدي هذا البحث بخلوص البال وجزيل الشكر

إلى

والدي السيد دادانج صافاري وأمي السيدة روسلياتي

اللذين رباني صغيراً وهذباني كبيراً بكل صبر ورحمة وقوة وبذل جهدهما لوفاء كل ما

أحتاج إليه جسماً وروحاً ومادة حتى أكون ما أنا عليه الآن، عسى الله أن يغفر لهما

ويوسع في أرزاقهما ويدخلهما جنة ويوفقهما في أعمالهما وبلغهما إلى جنته النعيم.

وإلى

فضيلة الأستاذ محب هدى محمدى، M.A

الذي أشرفني في إتمام كتابة الرسالة الأخيرة بكل جهوده وخلوص صدوره وقد صبر طوال

الإشراف، عسى الله أن يوفقه إلى أقوم الطريق

وإلى

أصدقائي المحبوبين

الذين شجعوني فإذاضاً حبهم ودعائهم الخالص راجية يحقق الله لهم الأمل والعلوم

النافعة والأعمال المرضية كتبه الله من عبادهم الصالحين.

## كلمة شكر وتقدير

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

الحمد لله الذي أرسل رسوله بالهدى ودين الحق ليظهره على الدين كله ولو كره المشركون، ولو كره الكافرون،أشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمدًا عبده ورسوله، اللهم صلّ وسلّم وبارك على حبينا محمد وعلی آلہ وصحبہ أجمعین ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين، أمّا بعد.

فينعمة الله تمت كتابة هذا البحث المتواضع، عسى أن تنفع من كتابتها إفاده للباحث والقارئين والأمة جمیعا، آمين. فكانت الكتابة لا تعتذر على إنجاز البحث بنفسها دون مساعدة غيرها، ولا يتم البحث إلا بمساعدة الغير، فلا كلمة جديرة بذكرها إلا الشكر والاحترام العميق إلى جميع السادات الكرام الذين لهم فضل كبير في إتمام كتابة هذا البحث،

ومنهم :

1. فضيلة مستشار جامعة دار السلام كونتور، كياهي الحاج حسن عبد الله سهل،  
وكياهي الحاج Dr أمل فتح الله زركشي، M.A، وكياهي الحاج الدكتور أكرم  
ماريات، Dipl. A.Ed، الذين قد أخلصوا نيتهم ل التربية أبناء الأمة وتحذيبهم.

2. فضيلة رئيس جامعة دار السلام كونتور الأستاذ الدكتور حامد فهمي زركشي، M.A، ونوابه الأفضل: Assoc. الدكتور عبد الحافظ زيد، M.A، و Assoc. Phil. M. ط

ستيواون بن لاهوري، M.A، و Assoc. الدكتور خير الأمم، M. Ec. الذين قاموا بتدبير

هذه الجامعة ورياستها وإدارتها.

3. عميد كلية الشريعة بجامعة دار السلام كونتور الدكتور إمام كمال الدين، M., Lc.,

الذى قد قام بتدبير هذه الكلية، والأستاذ محمد عبد العزيز، M.Si, H.I, S.H.I

رئيس قسم قانون المعاملات المالية، وجميع من قام بالأعمال في شؤون الإدارة التعليمية

في هذه الجامعة.

4. السيد المشرف لهذا البحث الأستاذ محب هدى محمدى، M.A الذي بذل جهده

للإشراف والتوجيهات والإرشادات إلى أن يتم هذا البحث.

5. فضيلة المحاضرين والأساتيذ الكرام الذين قاموا بتربيه الباحث وتعليمه.

6. أب الباحث وأمه المحبوبين، إخوان الباحث وأخواته المحبوبون وجميع أسرة الباحث

الموجودة في البيت.

7. زملاء الباحث الأعزاء وأصدقائه الأحباء على معاونتهم بالمعونة المادية والمعنوية في إتمام

هذا البحث.

8. جميع الجهات والأشخاص الذين لا يسعى الباحث ذكرهم هنا.

هذا، عسى أن يوفقنا الله في جميع أعمالنا، ويهنيء لنا من أمرنا رشدا. والسلام

عليكم ورحمة الله وبركاته.

جامعة دار السلام كونتور، 2 ربيع الأول 1446 هـ

6 سبتمبر 2024 م

مقدّم البحث،



(محمد تزكي عبد الله)

402019326139

UNIDA  
GONTOR  
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR