

استراتيجية التسويق لزيادة المبيعات عبر الإنترنت في PT Nadaline Global

Internasional من منظور التسويق الشرعي



قَدِّمه:

محمد تزكي عبد الله

رقم التسجيل: 402019326139

قسم قانون المعاملات المالية

كلية الشريعة

UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

جامعة دار السلام كونتور فونوروكو

1446هـ/2025 م

استراتيجية التسويق لزيادة المبيعات عبر الإنترنت في PT Nadaline Global

Internasional من منظور التسويق الشرعي

بحث علمي

مقدم لاستكمال شرط من شروط إتمام الدراسة

لدرجة الليسانس في كلية الشريعة

قدّمه:

محمد تزكي عبد الله

قسم قانون المعاملات المالية

كلية الشريعة

جامعة دار السلام كونتور فونوروكو

UNIDA  
GONTOR  
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

1446هـ/2025 م



UNIDA  
GONTOR  
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR

**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 dipesankan tidak tertera di dalam banner 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 لزيادة المبيعات عبر الإنترنت في PT Nadaline Global

#### Internasional من منظور التسويق الشرعي

PT Nadaline Global Internasional هو متجر عبر الإنترنت يقوم بتسويق منتجاته عبر الإنترنت. يركز صاحب هذا المتجر على بيع وحدات تدريس المناهج المستقلة في متجره عبر الإنترنت. 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 الإنترنت 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 زيادتها 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 واختياراتهم.

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. ومما ناقشه البحث، فإن استراتيجية للتسويق PT Nadaline لزيادة المبيعات عبر الإنترنت في منظور التسويق الشرعي تتوافق مع أخلاقيات التسويق الشرعي، لأن جميع حقوق العملاء وأحكام التسويق قد تم استيفائها من قبل PT Nadaline.

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

إقرار

أنا الموقعة أدناه،

الاسم

: محمد تزكي عبد الله

رقم التسجيل

: 402019326139

كلية

: الشريعة

قسم

: قانونا المعاملات المالية

العنوان

: استراتيجية التسويق لزيادة المبيعات عبر الإنترنت في PT

Nadaline Global Internasional من منظور التسويق الشرعي

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 المسؤولية وقبول أية عقوبات أكاديمية حسب ما تنصه لوائح الجامعة، ولن تكون المسؤولية على كلية الشريعة جامعة دار السلام كونتور.

جامعة دار السلام كونتور، 29 شوال 1446هـ

28 أبريل 2025

الباحث



محمد تزكي 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 تزكي عبد الله

رقم دفتر القيد : 402019326139

العنوان : استراتيجية التسويق لازدياد المبيعات عبر الإنترنت 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 وتفضلوا 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

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

الاسم : محمد تزكي عبد الله

رقم التسجيل : 402019326139

العنوان : استراتيجية التسويق لزيادة المبيعات عبر الإنترنت في PT Nadaline  
Global Internasional من منظور التسويق الشرعي

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

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

ماكيانج، 2 ربيع الأول 1446 هـ

6 سبتمبر 2024 م

عميد كلية الشريعة،

(د. إمام كمال الدين، 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 الإنترنت في PT  
Nadaline Global Internasional من منظور التسويق الشرعي  
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

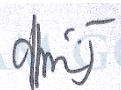
الممتحنة الأولى



الأستاذة حور عين زهراء, S.H., M.H.

NIY.190773

الممتحنة الثانية



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 أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا 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 روسلياني

اللذين رباني صغيرا وهذباني كبيرا بكل صبر ورحمة وقوة وبذل جهدهما لوفاء كل ما  
أحتاج إليه جسما وروحا ومادة حتى أكون ما أنا عليه الآن، عسى الله أن يغفر لهما  
ويوسع في أرزاقهما ويدخلهما جنة ويوفقهما في أعمالهما ويبلغهما 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 بإفاضة 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 محمدا عبده ورسوله، اللهم صلّ وسلّم وبارك على حبيبنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين، أمّا بعد.

فبنعمة الله تمّت كتابة هذا البحث المتواضع، عسى أن تنفع من كتابتها إفادة للباحث والقارئ والأمة جميعا، آمين. فكانت الكتابة لا تعتذر على إنجاز البحث بنفسها دون مساعدة غيرها، ولا يتمّ البحث إلا بمساعدة الغير، فلا كلمة جدير 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 نيّتهم لتربية أبناء الأمة وتهذيبهم.

2. فضيلة رئيس جامعة دار السلام كونتور الأستاذ الدكتور حامد فهمي زركشي، M.A.

M. Phil، ونوّابه الأفاضل: Assoc. الدكتور عبد الحافظ زيد، M.A، و Assoc. الدكتور

ستيياوان 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.,

Hum الذى قد قام بتدبير هذه الكلية، والأستاذ محمد عبد العزيز، M.Si, 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 الذى بذل جهده

للإشراف والتوجيهات والإرشادات إلى أن يتم هذا البحث.

5. فضيلة المحاضرين والأساتيد الكرام الذين قاموا بتربية 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 يسعي الباحث ذكرهم هنا.

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

عليكم ورحمة الله وبركاته.

جامعة دار السلام كونتور، 2 ربيع الأول 1446 هـ

6 سبتمبر 2024 م

مقدم البحث،



(محمد تزكي عبد الله)

402019326139

UNIDA  
GONTOR  
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR