

## 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. يركز 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 لهذا 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 وتقدم 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 مختلف 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 المالك 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.