

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Profil Nibra's House Pamekasan

Nama <i>Outlet</i>	: Nibra's House (NHS) Pamekasan
Alamat	: Jl. KH. Wahid Hasyim No. 1G, Kecamatan Pademawu, Kabupaten Pamekasan.
Telepon	: 0819 9404 3090
Mulai Berdiri	: 05 Januari 2020

2. Profil Pemilik/Owner Nibra's House Pamekasan

Nama	: Adlan Ali Amin, M. Ag
Umur	: 31 Tahun
Alamat	: Jl. Masjid Nurul Jadid, Berruh, Blumbungan, Pamekasan

3. Sejarah Nibra's House Pamekasan

Nibra's adalah *brand* busana muslim dengan memiliki berbagai macam produk yaitu jilbab, gamis, khimar, baju anak-anak, koko atau taqwa, sarung dan aksesoris lainnya. Nibra's house pamekasan merupakan salah satu *outlet* yang bergerak dalam usaha di bidang retail pakaian busana muslim dengan *brand* Nibra's yang ada di daerah Pamekasan. Letak Nibra's House Pamekasan ini lokasinya strategis dan mudah dijangkau yaitu di Jl. KH. Wahid Hasyim No. 1G, Kecamatan

Pademawu, Kabupaten Pamekasan. Nibra's House ini buka setiap hari dari jam 08.00 WIB s/d 20.00 WIB dengan 3 orang karyawan.

Nibra's sudah ada di Indonesia sejak tahun 2011, akan tetapi masuk di kabupaten Pamekasan pada tahun 2017. Nibra's House Pamekasan ini didirikan pada tahun 2018, akan tetapi pada saat itu masih bergabung dengan distributor Rumah Hilya Pamekasan yang di dalamnya ada beberapa macam *brand* produk seperti Eticha, Dannis, Mutif, Rauna dan berbagai macam produk lainnya.

Bapak Adlan Ali Amin dan Ibu Hilya Nur Lailiyah merupakan sepasang suami istri, mereka mengawali bisnisnya dengan berjualan produk busana muslim secara online melalui media sosial. Kemudian melihat peluang bisnis yang bagus, Bapak Adlan dan Ibu Hilya mencoba menjadi distributor produk busana muslim dengan beberapa *brand* yang salah satunya adalah Nibra's, dengan modal awal sebesar 450 juta untuk semua perlengkapan mulai dari rak display, segala produknya dan lain sebagainya yang kemudian *outlet* tersebut diberi nama Rumah Hilya.

Produk Nibra's ini merupakan produk paling laris di Rumah Hilya, karena harganya yang relatif terjangkau dengan produknya yang memiliki kualitas bagus. Karena permintaan barang dengan *brand* Nibra's ini sangat tinggi, sehingga yang awalnya menjual beberapa *brand* busana muslim pada akhirnya Rumah Hilya ini hanya fokus dengan satu *brand* yaitu Nibra's saja yang kemudian diresmikan oleh pusat menjadi Nibra's House Pamekasan pada 05 Januari 2020.

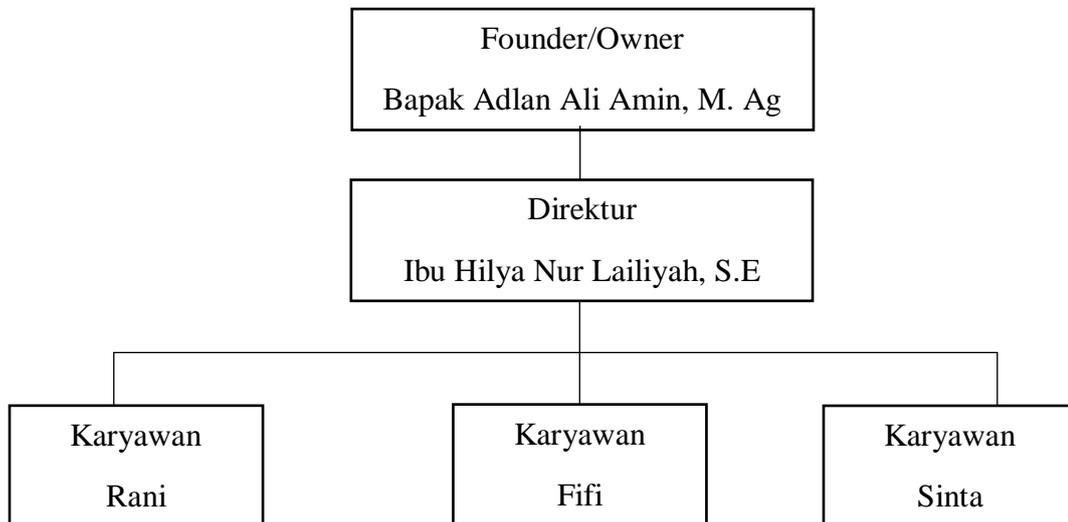
Nibra's House memiliki beberapa aturan yang salah satunya adalah Nibra's House harus memiliki *outlet* resmi di setiap kota, akan tetapi juga ada

beberapa agen atau reseller yang terdapat di setiap Kecamatan. Sehingga pada Nibra's House ini tidak hanya menerima pembelian eceran tetapi juga menerima grosir maupun agen. Oleh karena itu pusat meresmikan untuk mendirikan *outlet* Nibra's House Pamekasan sendiri pada tahun 2020.

Produk Nibra's ini memang masih baru khususnya di kota Pamekasan sendiri, akan tetapi produk Nibra's ini mampu bersaing dengan produk-produk lainnya yang sudah lebih dulu ada. Karena produk Nibra's ini memiliki harga yang relatif terjangkau dan kualitas barang produknya bagus yang terbuat dari bahan kain katun, nyaman dan cantik saat dipakai, produk ini juga untuk semua kalangan muslim, produk Nibra's ini menghasilkan produk dengan mengikuti model-model kekinian akan tetapi juga masih sesuai dengan tatanan syariah Islam, produk ini juga mampu menciptakan model baru setiap minggunya bahkan 3 sampai 4 model baru.

4. Struktur Organisasi

Dalam suatu bisnis diperlukan adanya struktur organisasi yang baik untuk dapat mempermudah pendelegasian, wewenang dan tanggung jawab dengan jelas dan sistematis. Sehingga dari adanya struktur organisasi akan memperjelas tanggung jawab dari masing-masing bagian sekaligus untuk mengetahui mengenai tugas-tugas yang telah ditetapkan. Adapun struktur organisasi di Nibra's House Pamekasan sebagai berikut:

Gambar 1.1**Struktur Organisasi Nibra's House Pamekasan**

Sumber Data: Nibra's House Pamekasan

5. Visi dan Misi

a. Visi Nibra's House Pamekasan

- 1) Menjadikan ikon busana muslim terdepan dan mampu memberi kepuasan kepada para konsumen atau pelanggan.
- 2) Menjadi suatu *trendsetter* dan sebagai pilihan utama busana muslim di Indonesia.

b. Misi Nibra's House Pamekasan

- 1) Menciptakan sebuah produk kreatif, inovatif dan mudah didapat.
- 2) Memberikan pelayanan yang baik, cepat, lengkap dan akurat.
- 3) Menanamkan nilai spiritual dalam pengelolaan bisnis.
- 4) Menjalankan bisnis yang berbasis pada sistem yang ada.

6. Tujuan Usaha Nibra's House Pamekasan

Adapun tujuan usaha dari Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

- a. Menyediakan kebutuhan pakaian muslimah yang *trendy* dan syar'i.
- b. Menambah keterampilan.
- c. Membuka lapangan pekerjaan.

7. Sasaran Nibra's House Pamekasan

Sasaran konsumen atau pelanggan dari Nibra's House Pamekasan yaitu:

- a. Masyarakat muslim dan muslimah di Pamekasan.
- b. Seluruh kalangan anak-anak, remaja, dewasa, laki-laki dan ibu-ibu.
- c. Semua pelajar SD/SMP/SMA/Mahasiswa dan Profesi Guru.

8. Daftar Produk dan Harga Nibra's House Pamekasan

Adapun daftar produk Nibra's yang ada di Nibra's House pamekasan sebagai berikut:

Tabel 1.4

Daftar Nama dan Harga Produk

No.	Nama Produk	Harga
1.	Jilbab	35.000 – 80.000
2.	Gamis	189.000 – 300.000
3.	Khimar	328.00 – 450.000
4.	Tunik/Atasan	142.000 – 182.000
5.	Koko	158.000 – 210.000
6.	Sarung	120.000
7.	Gamis anak	158.000 – 189.000
8.	Koko anak	138.000 – 169.000
9.	Mukena	275.000 – 335.000
10.	Tas	120.000 – 189.000
11.	Sepatu/sandal	189.000 – 345.000
12.	Kaos kaki	17.900 – 25.000

Sumber Data: Nibra's House Pamekasan

9. Jenis dan Keunggulan Produk Nibra's

Produk Nibra's merupakan jenis produk busana muslim yang mengikuti *trend* perkembangan zaman akan tetapi masih sesuai dengan tatanan syariah Islam. Produk ini memiliki keunggulan pada bahannya yang terbuat dari kain katun yang nyaman saat dipakai dengan harga yang relatif terjangkau.

10. Letak Geografis dan Kondisi Nibra's House Pamekasan

Letak geografis Nibra's House Pamekasan memiliki letak yang strategis karena letaknya berada dimuka jalan raya besar dan di kota, sehingga sangat mudah untuk dijangkau oleh pelanggan atau konsumen. Adapun lokasi Nibra's House Pamekasan terbatas dengan:

Sebelah timur	: Asam Manis
Sebelah Selatan	: SMA Negeri 2 Pamekasan
Sebelah barat	: Alun-Alun Arek Lancor
Sebelah Utara	: MAN 2 Pamekasan

Adapun kondisi fisik Nibra's House Pamekasan memiliki bangunan *outlet* berbentuk ruko (rumah lokasi) pada umumnya dengan ukuran 4x12. *Outlet* ini memiliki 2 kamar, dimana kamar pertama adalah ruang pelayanan yang terdapat 1 meja kasir, 6 rak untuk produk Nibra's, kemudia terdapat ruangan kecil yang disediakan untuk mencoba produk dan di kamar kedua merupakan gudang, kamar mandi dan tempat untuk sholat.

B. Paparan Data

Paparan data adalah data yang didapatkan oleh peneliti berdasarkan apa yang telah peneliti temukan di lapangan dengan menggunakan prosedur pengumpulan data yang telah ditetapkan. Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, maka data tersebut dipaparkan sebagai berikut:

1. Penerapan Strategi Pemasaran Produk Nibra's dalam Meningkatkan Penjualan di Nibra's House Pamekasan

Nibra's House Pamekasan merupakan *outlet* yang bergerak dibidang retail busana muslim dengan *brand* Nibra's yang memiliki berbagai macam produk yaitu hijab, gamis, khimar, baju anak-anak, koko atau taqwa, sarung dan accesoris lainnya. Produk Nibra's ini tidak hanya disediakan untuk kalangan dewasa saja melainkan juga disediakan untuk anak-anak, remaja, bahkan ibu-ibu dan bapak-bapak. Nibra's House Pamekasan sebagai salah satu distributor utama yang didirikan pada tahun 2018, akan tetapi diresmikan oleh pusat pada 05 Januari 2020, hal tersebut dibawah oleh pemilik atau owner Nibra's House Pamekasan yaitu Bapak Adlan Ali Amin selaku Owner dan Ibu Hilya Nur Lailiyah selaku direktur di Nibra's House Pamekasan.

Di pamekasan begitu banyak sekali usaha yang bergerak di bidang retail busana muslim, sehingga perlu adanya strategi pemasaran dalam menjalankan usaha agar dapat mempertahankan dan mengembangkan usaha tersebut terutama dalam usaha yang bergerak dibidang yang sama. Langkah awal dalam menjalankan usaha Nibra's House ini dengan menerapkan strategi *segmentasi*, *targeting* dan

positioning yang baik. Sebagaimana hal tersebut diungkapkan oleh Owner Nibra's kepada peneliti:

“Langkah awal saya untuk menjalankan usaha ini adalah menentukan strategi *segmentasi*, *targeting* dan *positioning* terlebih dahulu mbak. Dimana untuk *segmentasi* dari produk kami ini adalah semua masyarakat muslim, karena produk kami ini kan merupakan busana muslim, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, ibu-ibu bahkan bapak-bapak. Lalu untuk *targetingnya* dari produk kami ini mbak adalah para wanita muslimah yang senantiasa menggunakan busana muslim dengan mengikuti *trend* perkembangan busana muslim saat ini, yang berasal dari golongan menengah ke bawah sampai menengah ke atas, karena harga dari produk kami ini terjangkau sehingga cocok untuk semua golongan. Nah untuk *positioning* tersebut di Nibra's ini awalnya kami memperkenalkan produknya terlebih dahulu kepada orang-orang terdekat mengenai macam-macam produk dan kelebihan dari produk ini dan juga memperkenalkan melalui media sosial setelah itu baru kami memperkenalkan *outletnya* ini, karena kan Nibra's House Pamekasan ini baru buka *outlet* di tahun 2020 jadi konsumen itu awalnya mengenal produknya dulu baru tempatnya.”⁸¹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa, langkah awal yang dilakukan dalam menjalankan usahanya oleh owner Nibra's House Pamekasan ini dengan menerapkan strategi *segmentasi*, *targeting* dan *positioning* terlebih dahulu. *Segmentasinya* adalah semua kalangan masyarakat muslim, karena produk Nibra's ini merupakan busana muslim, mulai anak-anak, remaja, dewasa, ibu-ibu dan bapak-bapak. Untuk *targetingnya* adalah para wanita muslimah yang senantiasa menggunakan busana muslim dengan mengikuti *trend* perkembangan busana muslim, berasal dari golongan menengah ke bawah sampai menengah ke atas, karena harga dari produk ini terjangkau sehingga cocok untuk semua golongan dan untuk *positioningnya* adalah awalnya dengan memperkenalkan produk Nibra's kepada orang-orang terdekat mengenai macam-macamnya dan kelebihan dari

⁸¹ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

produk Nibra's dan juga memperkenalkan melalui media sosial, kemudian setelah memperkenalkan produknya baru *outletnya*.

Selain menerapkan strategi *segmentasi, targeting* dan *positioning* yang baik, Direktur Nibra's House Pamekasan juga menyampaikan mengenai strategi pemasaran yang dilakukan pada saat awal mula untuk mendapatkan konsumen, berikut penyampaianya:

“Awalnya saya dan suami mulai memperkenalkan produk Nibra's ini dengan cara menyebarkan katalog model-model baju Nibra's ini pada tetangga-tetangga terdekat saya, juga beberapa pesantren dan kemudian saya juga menjelaskan terkait kualitas dari produk ini mbak, selain itu saya juga menggunakan media sosial yaitu Facebook yang kemudian saya share semua gambar-gambar produk Nibra's ini. Dulu di tahun 2017 Nibra's belum seterkenal sekarang mbak, jadi sangat butuh perjuangan untuk bisa memasarkan produk ini.”⁸²

Berdasarkan hasil wawancara yang telah disampaikan oleh Ibu Hilya selaku Direktur Nibra's House Pamekasan dapat diketahui bahwa, awal memperkenalkan produk Nibra's ini adalah dengan cara menyebarkan katalog model-model produk Nibra's pada orang-orang terdekat, juga beberapa pesantren dan kemudian menjelaskan mengenai kualitas dari produk ini, serta menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk ini. Penyampaian tersebut diperkuat oleh Owner Nibra's House Pamekasan yaitu Bapak Adlan, berikut penyampaianya:

“Dulu saya memperkenalkan produk ini pada pondok pesantren tetapi pada bagian santri putra saja kalau untuk bagian putri Istri saya yang memperkenalkan, pada saat itu saya membawa katalog dan juga menjelaskan kelebihan dari produk ini dibandingkan produk lainnya.”⁸³

⁸² Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

⁸³ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

Adapun tambahan dari Ibu Hilya selaku Direktur Nibra's House Pamekasan sebagai berikut:

“Dulu Nibra's House Pamekasan ini tidak hanya menjual satu produk busana muslim saja mbak, tetapi ada beberapa merk busana muslim lainnya. Karena produk Nibra's ini memiliki kelebihan pada bahannya yang terbuat dari kain katun jadi sangat cantik dan nyaman saat dipakai, produk ini selalu mengeluarkan model-model baru bahkan setiap minggunya ada 3-4 model yang mengikuti *trend* saat ini akan tetapi masih sesuai dengan tatanan syar'i, sehingga dari hal tersebut mengakibatkan permintaan dari pelanggan atau konsumen terhadap *brand* Nibra's ini sangat tinggi. Oleh karena itu kami hanya fokus pada satu produk ini saja. Produk Nibra's ini juga untuk semua kalangan mbak, baik itu anak-anak muda, ibu-ibu bahkan bapak-bapak juga, karena tujuan kita adalah untuk memenuhi kebutuhan konsumen.”⁸⁴

Berdasarkan tambahan dari Ibu Hilya tersebut dapat diketahui bahwa, Produk Nibra's ini memiliki kelebihan tersendiri dibandingkan produk lainnya, karena produk ini terbuat dari bahan katun sehingga sangat nyaman dan cantik saat dipakai. Selain itu, produk ini selalu mengeluarkan model-model baru bahkan setiap minggunya ada 3-4 model baru, sehingga mengakibatkan permintaan dari pembeli terhadap produk Nibra's ini sangat tinggi. Maka yang awalnya Nibra's House Pamekasan menjual beberapa *brand* produk busana muslim menjadi fokus dengan satu produk Nibra's saja. Selain itu produk Nibra's disediakan untuk semua kalangan mulai dari anak-anak hingga ibu-ibu bahkan bapak-bapak. Hal tersebut juga disampaikan oleh Ayu selaku pelanggan atau konsumen di Nibra's House Pamekasan sebagai berikut:

“Saya mengenal produk Nibra's ini melalui media sosial Facebook, dulu Ibu Hilya ini menjual beberapa merk busana muslim, akan tetapi saat ini hanya fokus dengan satu merk busana muslim saja yaitu Nibra's. Awalnya saya mencoba untuk membeli gamis Nibra's pada Ibu Hilya ini, ternyata bahannya sangat nyaman ketika dipakai baik musim panas atau musim

⁸⁴ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

hujan, karena bahannya tersebut terbuat dari bahan katun. Sampai saat ini saya tetap menjadi pelanggan tetap di Nibra's House Pamekasan.”⁸⁵

Hal tersebut juga di sampaikan oleh Novi yang juga merupakan konsumen atau pelanggan di Nibra's House Pamekasan, berikut penyampaiannya:

“Awal mula saya mengenal produk ini dulu ditawarkan secara langsung oleh penjualnya mbak, karena rumahnya kebetulan bersebelahan dengan rumah saya dan kemudian saya diberikan katalog model-model produk Nibra's ini. Kalau menurut saya kualitas produknya bagus mbak, desain-desainnya unik, elegan dan mengikuti *trend* saat ini. Ketika saya membeli produk ini memang kualitas produknya tidak pernah mengecewakan.”⁸⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan kedua pelanggan Nibra's House Pamekasan tersebut dapat diketahui bahwa, awal mula mengenal produk Nibra's ini adalah melalui media sosial yaitu Facebook, produk Nibra's ini sangat nyaman saat dipakai sehingga sampai saat ini menjadi pelanggan tetap di Nibra's House Pamekasan dan pelanggan yang kedua kemudian menjelaskan bahwa awal mula mengenal produk Nibra's ini yaitu ditawari langsung oleh penjualnya dengan diberikan katalog model-model dari produk Nibra's, karena produknya yang bagus dengan desain-desainnya yang unik, elegan dan mengikuti *trend* saat ini, sehingga pembeli tidak pernah kecewa dengan kualitas produknya.

Setiap usaha tentunya sangat dibutuhkan adanya strategi pemasaran untuk dapat meningkatkan penjualannya, sehingga dengan strategi pemasaran dapat mempertahankan dan mengembangkan usaha tersebut. Penerapan atau pelaksanaan strategi pemasaran memang diperlukan sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik dan lancar. Sebagaimana yang telah di sampaikan oleh Ibu

⁸⁵ Ayu, Pembeli Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

⁸⁶ Novi, Pembeli Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

Hilya mengenai implementasi strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

“Nibra's House Pamekasan di sini menerapkan strategi pemasaran yang pertama adalah dengan menjual produk yang berkualitas, terbuat dari bahan katun sehingga nyaman saat dipakai, model-model produk Nibra's ini juga *up to date*, macam-macam produk yang kami jual yaitu hijab, gamis, khimar, atasan, koko, sarung, gamis anak, koko anak, mukena, tas, sepatu /sandal dan kaos kaki. Produk kami ini disediakan untuk semua kalangan muslim mbak, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, ibu-ibu dan bapak-bapak. Di store kami ini produk yang paling laris adalah gamis untuk wanita mbak yang harganya mulai dari 180.000-300.000.”⁸⁷

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Adlan selaku Owner di Nibra's House Pamekasan, berikut penyampaiannya:

“Kami menerapkan strategi pemasaran dengan memberikan produk berkualitas baik, model yang *up to date* dan juga mengutamakan permintaan konsumen, agar kami di sini dapat memenuhi permintaan konsumen.”⁸⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Direktur dan Owner Nibra's House Pamekasan dapat disimpulkan bahwa, implementasi strategi pemasaran Nibra's House Pamekasan yang pertama adalah dengan memberikan produk yang berkualitas, terbuat dari bahan katun yang nyaman saat dipakai, model-modelnya selalu *up to date* dan juga mengutamakan permintaan konsumen. Produk yang ada di Nibra's House Pamekasan terdiri dari hijab, gamis, khimar, atasan, koko, sarung, gamis anak, koko anak, mukena, tas, sepatu /sandal dan kaos kaki yang disediakan untuk semua kalangan muslim mbak, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, ibu-ibu dan bapak-bapak. Hal tersebut juga disampaikan oleh Mbak Yanti selaku pembeli di Nibra's House Pamekasan, bahwa:

⁸⁷ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

⁸⁸ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

“Kalau menurut saya Mbak kualitas produk Nibra’s ini sudah bagus dan model-modelnya yang unik dan elegan sehingga cocok saat dipakai ke acara formal maupun informal”⁸⁹

Adapun tambahan dari Dian yang juga pembeli di Nibra’s House Pamekasan, bahwa:

“Produk Nibra’s ini sangat nyaman saat dipakai mbak dan selalu ada model-model baru dari produk ini sehingga membuat pembeli untuk ingin selalu berkunjung ke Nibra’s House Pamekasan ini ketika ada produk dengan model yang baru.”⁹⁰

Dari hasil wawancara dengan kedua *informand* tersebut dapat diketahui bahwa, produk Nibra’s ini memiliki kualitas yang baik, model-modelnya unik dan elegan, sehingga membuat pembeli atau konsumen tertarik pada produk dengan model-modelnya yang baru. Hal tersebut berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti bahwa, produk Nibra’s ini selain memiliki kualitas yang bagus, produk ini juga selalu mengeluarkan model baru setiap minggunya sehingga produk ini modelnya selalu *trendy*.

Selain menerapkan strategi produk, Ibu Hilya juga menyampaikan terkait penerapan strategi pemasaran yang kedua, bahwa:

“Strategi pemasaran kedua yang kami terapkan yaitu mengenai harga dari produk Nibra’s ini mbak, di sini untuk harganya langsung ditentukan dari pusat mbak, akan tetapi harga tersebut sudah relatif murah dan sesuai dengan kualitas produknya.”⁹¹

Bapak Adlan selaku Owner di Nibra’s Pamekasan, menambah penjelasan dari Ibu Hilya, sebagai berikut:

“Terkait harga produknya memang sudah ada di tag bajunya dari pusat mbak, tetapi pusat memberikan standar harga pasar dan sesuai dengan

⁸⁹ Yanti, Pembeli Nibra’s House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

⁹⁰ Dian, Pembeli Nibra’s House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

⁹¹ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra’s House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

kualiatas produknya, karena setiap barang produk ini pasti memiliki kelebihan dan kekurangan mbak.”⁹²

Berdasarkan hasil wawancara dengan Direktur dan Owner Nibra’s House Pamekasan dapat diketahui bahwa, selain menerapkan strategi produk, Nibra’s House Pamekasan juga menerapkan strategi harga. Harga di Nibra’s House Pamekasan telah ditentukan oleh pusat dengan memberikan standar harga pasar yang disesuaikan dengan kualitas produknya. Sebagaimana hal tersebut juga disampaikan oleh Desi selaku pembeli atau konsumen di Nibra’s House Pamekasan, sebagai berikut:

“Nibra’s ini selain memiliki produk yang bagus kualitasnya juga harganya menurut saya sangat terjangkau dibandingkan dengan *brand* produk busana muslim lainnya mbak.”⁹³

Adapun tambahan dari Fifi selaku karyawan di Nibra’s House Pamekasan, sebagai berikut:

“Menurut saya sih untuk harga produk Nibra’s ini tidak terlalu mahal kok mbak dengan harga yang sudah sesuai dengan kualitas bagus seperti ini, yang ketika dipakai sangat nyaman.”⁹⁴

Berdasarkan hasil wawancara dari kedua *informand* tersebut dapat diketahui bahwa, produk Nibra’s memiliki harga yang sangat terjangkau jika dibandingkan dengan *brand* busana muslim lainnya. Harga dari produk Nibra’s ini sudah sesuai dengan kualitasnya yang bagus dan nyaman saat dipakai. Adapun berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti bahwa, semua produk yang ada di Nibra’s House Pamekasan terdapat tag harganya, tag harga tersebut diberikan langsung dari pusat. Akan tetapi, harga produk Nibra’s ini sudah

⁹² Adlan Ali Amin, Owner Nibra’s House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

⁹³ Desi, Pembeli Nibra’s House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

⁹⁴ Fifi, Karyawan Nibra’s House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

terjangkau apalagi jika dibandingkan dengan produk busana muslim lainnya yang ada di kota Pamekasan.

Penerapan strategi pemasaran yang selanjutnya adalah mengenai tempat atau lokasi dari Nibra's House Pamekasan, hal tersebut diungkapkan oleh Ibu Hilya selaku Owner dari Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

“Penerapan strategi pemasaran yang ketiga adalah mengenai lokasi dari store kami ini mbak yang letaknya sudah sangat strategis sehingga sangat mudah dijangkau, kami juga sudah menandai di *google maps* mbak agar mempermudah calon konsumen kami ketika akan berkunjung ke *store*.”⁹⁵

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Bapak Adlan selaku Owner Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

“Terkait lokasi Nibra's House ini sudah sangat strategis, karena lokasinya dipinggir jalan raya, dekat dengan sekolahan dan pertigaan rambu-rambu lalu lintas, memiliki akses jalan yang bagus sehingga sangat mudah untuk dijangkau.”⁹⁶

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Mbak Aini selaku pembeli di Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

“Menurut saya tempatnya sudah sangat strategis mbak, karena *outlet* Nibra's ini dekat dengan jalan raya dan juga pertigaan rambu lalu lintas mbak. Jadi pembeli tidak akan merasa kebingungan ketika akan berkunjung.”⁹⁷

Ibu Meli selaku pembeli di Nibra's House Pamekasan juga mengungkapkan hal sedana dengan Mbak Aini, bahwa:

“Menurut saya lokasi Nibra's House ini sudah sangat mudah untuk dijangkau mbak dan sangat strategis. Mengenai kondisi Nibra's House menurut saya tempatnya juga tidak sempit mbak dan untuk parkir kendaraan sepeda motor sudah sangat nyaman, tapi kalau untuk mobil parkirnya masih kurang luas mbak.”⁹⁸

⁹⁵ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

⁹⁶ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

⁹⁷ Aini, Pembeli Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

⁹⁸ Meli, Pembeli Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Direktur dan Owner Nibra's House Pamekasan dan kedua pembeli dapat diketahui bahwa, penerapan strategi pemasaran yang ketiga adalah mengenai lokasi dari Nibra's House Pamekasan, dimana lokasi *outlet* Nibra's House Pamekasan ini berada dipinggir jalan raya, dekat dengan sekolahan dan pertigaan rambu-rambu lalu lintas, memiliki akses jalan yang bagus sehingga sangat mudah untuk dijangkau, pihak Nibra's House Pamekasan juga sudah menandai di *google maps* mbak agar mempermudah calon konsumen.

Strategi pemasaran selanjutnya yang diterapkan oleh Nibra's House Pamekasan adalah strategi promosi. Seperti yang telah diungkapkan oleh Direktur Nibra's House Pamekasan yaitu Ibu Hilya, bahwa:

“Penerapan strategi pemasaran yang terakhir adalah promosi, di sini kami mempromosikan produk Nibra's menggunakan media *offline* dan *online* mbak, untuk media *offlinenya* yaitu media cetak mbak, kami seringkali membagikan brosur di sekitar store kami dan terkait media *online* kami menggunakan Facebook, Instagram, WhatsApp dan Tiktok, selain strategi promosi tersebut, kami juga memberikan promo atau *discount* yang setiap harinya selalu ada di *outlet* kami, mulai dari *discount* 10%, 15% bahkan sampai 30%, *discount* 50% bisa didapatkan ketika ada *event* tertentu, kami juga sering mengadakan *give away* serta pemberian *voucher* belanja kepada pelanggan kami.”⁹⁹

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Adlan selaku Owner di Nibra's House Pamekasan, berikut penyampaianya:

“Terkait penerapan strategi promosi ini kami memanfaatkan teknologi yaitu media sosial Facebook, Tiktok, Instagram dan Whatsapp. Selain itu, kami juga menggunakan media cetak seperti brosur dan banner. Strategi promosi ini bermanfaat agar produk kami lebih dikenal oleh masyarakat dan dapat diamati oleh masyarakat.”¹⁰⁰

⁹⁹ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

¹⁰⁰ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hilya dan Bapak Adlan, dapat diketahui bahwa, strategi pemasaran yang terakhir adalah promosi, Nibra's House dalam mempromosikan produknya menggunakan media *offline* dan *online*, untuk media *offlinenya* yaitu berupa brosur dan banner, sedangkan promosi melalui media *online* pihak Nibra's House Pamekasan memanfaatkan teknologi melalui akun media sosial yaitu Facebook, Instagram, WhatsApp dan Tiktok, selain strategi promosi tersebut, Nibra's House Pamekasan juga merapkan promo atau *discount* yang setiap harinya selalu ada di *outlet* kami, mulai dari *discount* 10%, 15% bahkan sampai 30%, *discount* 50% bisa didapatkan ketika ada *event* tertentu, kami juga sering mengadakan

Sinta selaku Karyawan di Nibra's House Pamekasan juga menambah penjelasan terkait strategi promosi, bahwa:

“Terkait dengan promosi, kami selalu mempromosikan produk ini melalui media sosial kak, seperti Facebook, Instagram, Tiktok dan WhatsApp dengan cara memposting gambar dan juga video dan tak lupa diberikan keterangan mengenai ukuran, bahan dan harganya kak. Dalam satu minggu kami juga ditarget oleh owner untuk membuat konten video di tiktok minimal 6 mbak dan kemudian di upload di semua akun media sosial Nibra's kami ini.”¹⁰¹

Rani selaku karyawan di Nibra's House Pamekasan juga melanjutkan penjelasan dari Sinta, sebagai berikut:

“Selain strategi promosi melalui media sosial dan media cetak, di store kami selalu memberikan promo-promo atau diskon yang setiap harinya pasti ada mbak, ada diskon sebesar 10% tanpa persyaratan apapun, diskon 15%-30% untuk yang sudah memiliki kartu member, bahkan ada diskon sebesar 50% ketika ada *event* tertentu.”¹⁰²

¹⁰¹ Shinta, Karyawan Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

¹⁰² Rani, Karyawan Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Karyawan di Nibra's House Pamekasan tersebut dapat diketahui bahwa, strategi promosi yang dilakukan oleh Nibra's House Pamekasan ialah menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, Tiktok, Youtube dan WhatsApp dengan cara memposting gambar dan video serta diberikan keterangan mengenai ukuran, bahan dan harganya. Selain strategi promosi melalui media sosial dan media cetak, Nibra's House Pamekasan selalu memberikan promo-promo atau diskon yang setiap harinya pasti ada mbak, ada diskon sebesar 10% tanpa persyaratan apapun, diskon 15%-30% untuk yang sudah memiliki kartu member, bahkan ada diskon sebesar 50% ketika ada *event* tertentu. Adapun berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti bahwa, memang benar adanya di Nibra's House Pamekasan selalu memberikan diskon setiap harinya sebesar 10% tanpa persyaratan apapun dan diskon 15%-30% bisa didapatkan ketika sudah memiliki kartu member dan untuk mendapatkan kartu member tersebut ada minimal pembelian sebesar Rp. 300.000 atau jika tidak sampai dengan minimal belanja tersebut bisa ditebus dengan cukup membayar Rp. 10.000. Kemudian terkait diskon 50% ketika ada *event* tertentu tidak semua produk diskon sebesar 50% akan tetapi hanya beberapa produk saja, ada yang hanya diskon 10%, 15% dan 30%. *Event* tersebut diadakan ketika ulang tahun Nibra's House Pamekasan, pada saat 17 Agustus dan ketika akhir tahun.

Strategi promosi ini berdampak baik bagi suatu usaha, dengan adanya strategi promosi ini membuat daya tarik calon pembeli atau konsumen terhadap minat dari produk yang telah di promosikan, karena tujuan dari promosi ini memang untuk mengenalkan produk kepada calon pembeli. Sebagaimana telah disampaikan

oleh Livia selaku pelanggan produk Nibra's House Pamekasan mengenai promosi melalui media sosial Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

“Dulu saya mengenal produk Nibra's ini lewat akun Facebook mbak, tapi masih akun pribadi ownernya, kalau sekarang kan Nibra's House Pamekasan sudah punya akun. Karena setiap harinya Ibu Hilya selalu memposting gambar-gambar dari produk ini sehingga saya tertarik untuk membelinya mbak. Dengan promosi tersebut saya bisa tahu mengenai berbagai macam dari produk Nibra's ini.”¹⁰³

Adapun tambahan dari Syahda selaku pelanggan di Nibra's House Pamekasan:

“Dengan adanya promosi melalui media sosial sekarang mempermudah pembeli mbak untuk mengetahui mengenai model-model baru dan ketika ada promo. Di Nibra's ini banyak sekali mbak promo-promonya, mulai dari potongan harga yang setiap hari ada, terus juga ada diskon member dan sering ada *give away* juga mbak.”¹⁰⁴

Bapak Adlan selaku Owner di Nibra's House Pamekasan juga menambahkan penjelasannya, sebagai berikut:

“Tujuan kami menggunakan strategi promosi ini semata-mata ingin mendapatkan pembeli lebih banyak lagi mbak dan dapat meningkatkan omzet penjualan disetiap bulan dan juga setiap tahunnya, sehingga usaha kami ini tetap berjalan dan terus berkembang.”¹⁰⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan dua pembeli dan juga Owner Nibra's House Pamekasan tersebut dapat diketahui bahwa, dengan adanya strategi promosi ini dapat mempermudah para pelanggan atau konsumen untuk mengetahui mengenai macam-macam dari produk Nibra's ini Adanya promosi ini dapat memberikan info terkait model-model terbaru dan ketika ada diskon. Tujuan dari promosi ini adalah untuk mendapatkan pembeli lebih banyak dan dapat

¹⁰³ Livia, Pembeli Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (07 Oktober 2022).

¹⁰⁴ Syahda, Pembeli Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (07 Oktober 2022).

¹⁰⁵ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

meningkatkan omzet penjualan, sehingga Nibra's House Pamekasan ini tetap berjalan dan terus berkembang.

Dengan menerapkan strategi pemasaran tersebut, pihak Nibra's House Pamekasan mendapatkan respon yang baik dari konsumen, hal tersebut dijelaskan oleh Bapak Adlan selaku Owner Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

“Alhamdulillah mbak sejauh ini, respon dari para konsumen kami cukup baik mbak, karena produk yang kami jual berkualitas, harganya juga sudah disesuaikan dengan kualitasnya, selain itu terkait tempatnya sudah strategis dan untuk promosinya ini dapat mempermudah konsumen untuk mengetahui produk-produk kami.”¹⁰⁶

Kemudian Ibu Hilya melanjutkan penjelasan tersebut, bahwa:

“Respon dari konsumen sangat baik mbak, terutama mengenai promosinya tersebut. Dengan adanya promosi para konsumen dapat mengetahui mengenai model-model produk kami ini, dan harga-harga dari produk kami, para konsumen akan mengetahui ketika kami mengadakan promo-promo harga dan juga *give away*. Ketika mengadakan promo-promo tersebut, konsumen dapat mengetahui melalui akun media sosial Nibra's House Pamekasan ini.”¹⁰⁷

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa, dengan adanya strategi pemasaran di Nibra's House Pamekasan ini, mendapatkan respon yang baik dari para konsumen, karena dengan implementasi strategi pemasaran tersebut dapat membuat konsumen mengetahui mengenai produk, harga, tempat dan promosi.

Setiap menjalankan usaha pasti ada kendala yang harus dihadapi, selalu ada kendalah baik itu dalam produksi, distribusi maupun dalam pemasarannya. Hal

¹⁰⁶ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

¹⁰⁷ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

tersebut juga terjadi di Nibra's House Pamekasan seperti yang dipaparkan oleh Ibu Hilya, bahwa:

“Mengenai kendala di Nibra's House Pamekasan ini Alhamdulillah tidak banyak mbak, dalam menjalankan bisnis pasti ada yang namanya kendala mbak, salah satunya yang terjadi adalah mengenai produk dan harganya mbak, karena kan kami di sini hanya sebagai distributor saja jadi kami tidak memproduksi sendiri dan tidak bisa menetapkan harga sendiri, kami hanya mengikuti apa yang sudah ditentukan oleh pusat. Kalau mengenai produk terkadang model-model yang dikeluarkan kurang *update* sehingga tidak sesuai dengan permintaan konsumen, tetapi kami dapat mengatasi hal tersebut mbak dengan memberikan saran kepada pusat mengenai produknya. Sedangkan untuk kendala harganya, karena kami hanya sebagai distributor saja jadi harga yang ditetapkan oleh pusat sudah harga pas sehingga tidak bisa ditawar, terkadang ada satu atau dua pelanggan yang menawar harga dari produk ini mbak. Sejauh ini kendala di Nibra's House Pamekasan hanya itu saja mbak.”¹⁰⁸

Adapun tambahan dari Bapak Adlan sebagai berikut:

“Kalau mengenai kendala pada produknya mbak kita langsung menghubungi pusat dan memberikan saran kepada pusat untuk selalu memberikan produk baru yang sesuai dengan keinginan atau permintaan konsumen dan juga memberikan harga yang sesuai dengan kualitas dari produk ini.”¹⁰⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Owner dan Direktur Nibra's House Pamekasan tersebut dapat diketahui bahwa, kendala yang ada di Nibra's House Pamekasan adalah tentang produk dan juga harga produknya, produk-produknya terkadang kurang *update* dan mengenai harganya sudah ditetapkan oleh pusat sehingga tidak dapat ditawar karena pihak Nibra's House Pamekasan ini merupakan distributor. Hal tersebut dapat teratasi menghubungi pihak pusat dan memberikan saran terhadap pusat agar selalu diberikan produk baru yang sesuai dengan keinginan konsumen dan juga diberikan harga yang sesuai dengan kualitasnya.

¹⁰⁸ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

¹⁰⁹ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

2. Strategi Pemasaran Produk Nibra's dalam Meningkatkan Penjualan di Nibra's House Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Strategi pemasaran dalam perspektif ekonomi Islam merupakan segala bentuk perencanaan dan prosesnya harus sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. Dalam menjalankan bisnis Islam, Rasulullah sebagai teladan bagi semua umat sewaktu beliau masih muda ketika menjalankan bisnis, beliau menjalankan bisnisnya atas dasar kejujuran, kepercayaan dan juga ketulusan.

Nibra's House Pamekasan selain melaksanakan kegiatan pemasaran dengan menggunakan bauran pemasaran, juga menerapkan strategi pemasaran Islami yang sesuai dengan sifat yang telah diteladkan oleh Rasulullah dan juga dalam karakteristik pemasaran syariah. Hal tersebut diungkapkan oleh Ibu Hilya selaku Direktur Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

“Dalam menjalankan usaha ini, tentu harus dilandasi dengan kejujuran mbak, karena dalam berdagang tersebut kejujuran harus diterapkan agar tidak ada pihak yang dirugikan. Hal tersebut juga telah dicontohkan oleh Rasulullah. Dengan menerapkan kejujuran ini dapat menunjang keberlangsungan usaha kami mbak. Bagi kami kejujuran ini sangat penting, karena semua hal yang kami lakukan tidak akan terlepas dari tanggung jawab kami kepada Allah SAW.”¹¹⁰

Hal tersebut juga dijelaskan oleh Rani selaku karyawan di Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

“Jadi di sini kami menerapkan kejujuran tersebut dengan cara menjelaskan detail produk dan juga harga produk. Kami di sini menjelaskan kepada pembeli ketika ada produk baru atau ketika ada kekurangan dari produk kami juga jelaskan, kemudian mengenai harga produknya, kami memberikan harga pas mbak, akan tetapi jika ada promo juga kami beritahukan kepada pembeli.”¹¹¹

¹¹⁰ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

¹¹¹ Rani, Karyawan Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dari kedua *informand* tersebut dapat diketahui bahwa, di Nibra's House Pamekasan dalam kegiatan pemasarannya selain menerapkan strategi bauran pemasaran, juga menerapkan strategi pemasaran Islami. Dalam menjalankan suatu usaha harus dilandasi dengan kejujuran, karena semua hal yang dilakukan akan dipertanggung jawabkan kepada Allah SAW. dan juga dengan menerapkan kejujuran tidak akan ada pihak yang dirugikan. Hal tersebut telah dicontohkan oleh Rasulullah SAW. Nibra's House Pamekasan dalam menerapkan kejujuran adalah dengan cara menjelaskan detail produk dan harga produknya, dalam menjelaskan produknya pihak Nibra's House Pamekasan memberitahu kepada pembeli ketika ada produk baru atau ketika ada kekurangan dari produknya dan mengenai harga produk, pihak Nibra's memberikan harga pas akan tetapi ketika ada diskon atau potongan harga akan diberitahukan. Sebagaimana telah diungkapkan oleh Ibu Anis selaku konsumen di Nibra's House Pamekasan, sebagai berikut:

“Alasan lain mengapa saya suka dan sering berbelanja di Nibra's House Pamekasan ini, selain dari produknya yang berkualitas dan harganya yang terjangkau, menurut saya Nibra's House Pamekasan ini menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan syariah, karena hal tersebut terbukti ketika saya melihat foto atau video yang mereka upload melalui sosial media, detail produk yang mereka cantumkan sesuai dengan keadaan barangnya. Sehingga saya percaya kalau di Nibra's ini dapat memasarkan produknya dengan jujur dan memberikan pelayanan yang baik.”¹¹²

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa, kejujuran yang diterapkan oleh Nibra's House Pamekasan ini dapat dibuktikan ketika foto atau video dan detail produk yang mereka upload melalui sosial media, sesuai

¹¹² Anis, Pembeli Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (07 Oktober 2022).

dengan keadaan barang yang sebenarnya. Adapun berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti bahwa semua foto dan video yang di *upload* melalui akun media sosial Nibra's House Pamekasan selalu disertakan dengan keterangan terkait bahan, ukuran dan harganya secara detail, foto dan video yang di *upload* adalah dengan keadaan sebenar-benarnya sehingga pihak Nibra's ini mendapat kepercayaan dalam memasarkan produknya oleh konsumen dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Fifi selaku karyawan juga memberikan pernyataan, bahwa:

“Kami di sini menerapkan SOP mbak atau tata cara dalam melayani pelanggan dengan baik. Ketika ada pembeli atau pelanggan kami yang datang, kami segera membukakan pintu dengan memberikan senyum dan sapa. Kemudian kami menanyakan produk apa yang diinginkan, kami juga memberitahu ketika ada produk terbaru dan ketika ada promo, serta kami memberikan jawaban dari setiap pertanyaan yang ditanyakan oleh pembeli dengan ramah dan senyum. Jadi setiap ada pelanggan yang datang, kami *handle* mulai dari masuk, proses pembayaran sampai ketika pulang tidak lupa mengucapkan terima kasih dan salam.”¹¹³

Kemudian Ibu Hilya juga menambahkan penjelasan, bahwa:

“Di sini kami memberikan kebebasan kepada pembeli mbak, untuk memilih barang tanpa dibuntuti oleh karyawan. Akan tetapi bukan berarti kami tidak memperhatikan mereka, kami tetap memantau mereka dari kejauhan. Karena saya sendiri ketika berbelanja dan ada yang membuntuti, saya merasa kurang nyaman mbak.”¹¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan dan Direktur Nibra's House Pamekasan tersebut dapat diketahui bahwa, di Nibra's House Pamekasan menerapkan SOP atau tata cara dalam melayani pelanggan yang baik. Ketika ada pembeli yang datang, karyawan Nibra's menyambut dengan cara membukakan

¹¹³ Fifi, Karyawan Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).

¹¹⁴ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

pintu dengan senyum dan sapa. Kemudian pihak Nibra's memberitahukan ketika ada produk terbaru dan promo, serta menjawab pertanyaan pembeli dengan ramah dan senyum. Pihak Nibra's juga memberikan kebebasan kepada pembeli tanpa dibuntuti oleh karyawan. Nibra's House Pamekasan juga menyampaikan bahwa tidak membeda-bedakan pembeli, hal tersebut kemudian disampaikan oleh Ibu Hilya, berikut penyampaiannya:

“Di sini kami tidak membeda-bedakan setiap pembeli yang data ke *outlet* kami ini mbak, kami juga tetap menganggap bahwa pembeli adalah raja. Sehingga seluruh aktivitas yang kami lakukan di Nibra's House Pamekasan ini, berusaha untuk tetap berpegang teguh pada prinsip saling menghormati sesama manusia.”¹¹⁵

Bapak Adlan selaku Owner di Nibra's House Pamekasan juga menambahkan, sebagai berikut:

“Jadi kami di sini tidak membeda-bedakan pembeli, baik itu pembeli baru maupun pelanggan tetap kami. Saya melarang karyawan untuk membeda-bedakan baik itu dari segi pelayanan maupun penawarannya.”¹¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Owner dan Direktur Nibra's House Pamekasan dapat diketahui bahwa, di Nibra's House Pamekasan tidak membeda-bedakan pembeli atau konsumen, baik itu pembeli yang baru maupun pelanggan tetapnya. Karyawan dilarang untuk membeda-bedakan dalam segi pelayanan maupun penawarannya, karena di Nibra's House Pamekasan ini menganggap bahwa semua pembeli adalah raja, dengan berpegang teguh pada prinsip saling menghormati sesama manusia. Hal tersebut juga berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti bahwa memang benar setiap pembeli yang datang di Nibra's

¹¹⁵ Ibid.

¹¹⁶ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

House Pamekasan selalu di sambut dengan baik dan diberikan pelayanan yang baik, karyawan selalu bersikap ramah terhadap semua pembeli yang datang, karyawan juga selalu menjaga kebersihan *outlet* agar pembeli tetap merasa nyaman selama berada di Nibra's House Pamekasan.

Setiap usaha yang dijalankan pasti memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau profit, akan tetapi ada juga yang mendirikan perusahaan dengan tujuan Ibadah. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Adlan, bahwa:

“Saya menjalankan usaha ini semata-mata tidak hanya untuk mengejar keuntungan atau profit mbak, melainkan juga untuk tujuan ibadah. Semua jenis usaha dalam Islam sah-sah saja untuk dijalankan, akan tetapi tetap harus sesuai dengan prinsip Islami, jadi strategi pemasaran yang kita jalankan tidak boleh keluar dari syariah Islam.”¹¹⁷

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Ibu Hilya, bahwa:

“Usaha kami di sini juga bertujuan agar kaum muslim terutama seorang wanita agar terlihat lebih cantik dan anggun dengan mengenakan gamis atau syari dan hijab Dengan banyaknya pembeli pada produk busana muslim kami ini, menandakan bahwa busana muslim saat ini semakin banyak digemari oleh masyarakat. Dan semoga dengan adanya produk yang kami perjualbelikan ini, dapat membantu proses seorang muslim untuk memperbaiki diri atau hijrah sehingga lebih dekat kepada sang pencipta. Di sini saya dan karyawan juga harus memberikan contoh yang baik dalam berpakaian, jadi setiap karyawan kami di sini, harus berpakaian sopan dan tertutup agar dapat dijadikan contoh yang baik bagi pembeli atau konsumen yang datang ke *Outlet* kami ini.”¹¹⁸

Adapun tambahan dari Bapak Adlan sebagai berikut:

“Kami juga menyisihkan uang 1000 dari setiap potongan gamis yang terjual untuk kami infaqkan pada Amil Zakat dan kegiatan sosial lainnya, karena harta yang kami dapatkan juga titipan dari Allah, jadi agar nanti rejeki yang kami dapat ini berkah untuk kami semua.”¹¹⁹

¹¹⁷ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

¹¹⁸ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

¹¹⁹ Adlan Ali Amin, Owner Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan kedua *informand* tersebut dapat diketahui bahwa, pihak Nibra's House Pamekasan dalam menjalankan usahanya tidak hanya mengejar keuntungan dan profit saja, melainkan juga dengan tujuan ibadah, sehingga strategi yang dijalankan harus sesuai dengan prinsip Islam. Pihak Nibra's House Pamekasan dalam menjalankan usahanya bertujuan untuk dapat membantu proses hijrah sehingga lebih dekat Sang Pencipta. Karyawan di Nibra's House Pamekasan juga harus memberikan contoh yang baik dalam berpakaian agar bisa menjadi contoh yang baik ketika ada pembeli yang datang. Selain itu, pihak Nibra's House Pamekasan juga menyisihkan uangnya dari setiap potong gamis yang terjual untuk di *infaqkan* dan untuk kegiatan sosial lainnya.

Dalam menjalankan usaha, suatu persaingan merupakan hal yang wajar sehingga tidak dapat dihindari. Akan tetapi, persaingan tidak selamanya Dianggap hal yang negatif, namun juga harus Dianggap sebagai hal yang positif. Dengan adanya persaingan maka dapat meningkatkan motivasi yang mendorong untuk dapat memperbaiki dan mempertahankan suatu bisnis atau usaha. Hal tersebut berdasarkan yang diungkapkan oleh Bapak Adlan selaku *Owner* Nibra's House Pamekasan, bahwa:

“Di Pamekasan ini banyak usaha yang bergerak di bidang retail busana muslim dengan *brand* yang sudah lebih dulu adanya dan lebih terkenal dari Nibra's ini, seperti Rabbani, Zaoya, El-Zatta. Tapi saya dan istri saya Ibu Hilya ini tetap optimis mbak untuk menjalankan usaha ini, karena rejeki sudah ditentukan oleh Allah, yang penting kami harus tetap semangat dengan strategi yang baik agar bisa mempertahankan dan meningkatkan usaha kami ini mbak.”¹²⁰

¹²⁰ Ibid.

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Ibu Hilya selaku Direktur Nibra's House Pamekasan, bahwa:

“Kami sangat termotivasi mbak dan bisa menjadi lebih semangat lagi dengan banyaknya pesaing ini, karena dengan adanya persaingan ini membuat kami untuk lebih semangat dalam bekerja, lebih giat, lebih cerdas untuk berkerjasama dengan tim. Sehingga membuat kami menjadi lebih kreatif dan inovatif. Saya lebih banyak belajar lagi agar saya dapat memberikan yang terbaik sesuai dengan permintaan konsumen.”¹²¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan *Owner* dan Direktur Nibra's House Pamekasan dapat diketahui bahwa, meskipun Di Pamekasan banyak usaha yang bergerak di bidang retail busana muslim dengan brand yang lebih dulu adanya dan lebih terkenal, tetapi pihak Nibra's tidak menganggap itu sebagai saingan, akan tetapi hal tersebut sebagai suatu motivasi agar bisa lebih semangat lagi dengan menerapkan strategi yang baik agar bisa mempertahankan dan meningkatkan usaha Nibra's House Pamekasan ini.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan data yang di dapatkan oleh peneliti di lapangan, melalui wawancara dan observasi dapat diketahui beberapa temuan-temuan penelitian yang dijabarkan sebagai berikut:

1. Temuan penelitian terkait dengan fokus penelitian yang pertama:
Bagaimana penerapan strategi pemasaran produk Nibra's dalam meningkatkan penjualan di Nibra's House Pamekasan.

¹²¹ Hilya Nur Lailiyah, Direktur Nibra's House Pamekasan, *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).

- a. Langkah awal menjalankan usaha Nibra's House Pamekasan dengan menerapkan strategi pemasaran *segmentasi, targeting* dan *positioning* yang baik.
- b. *Segmentasinya* adalah semua masyarakat kalangan muslim, karena produk ini merupakan produk busana muslim, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, ibu-ibu dan bapak-bapak.
- c. *Targetingnya* adalah para wanita muslimah yang senantiasa menggunakan busana muslim dan mengikuti perkembangan *trend* busana muslim yang berasal dari kalangan menengah ke bawah sampai menengah ke atas, karena harga dari produk ini terjangkau sehingga cocok untuk semua kalangan
- d. *Positioningnya* adalah dengan memperkenalkan produknya mengenai macam-macamnya, kemudian kelebihan dari produk Nibra's tersebut. Setelah memperkenalkan produknya baru *outletnya*.
- e. Awal memperkenalkan produk dengan menyebarkan katalog model-model produk pada orang-orang terdekat dan memperkenalkan melalui media sosial yaitu Facebook.
- f. Selain menerapkan strategi *segmentasi, targeting, positioning* yang baik, Nibra's House Pamekasan juga menerapkan strategi bauran pemasaran yaitu (4P) *product, price, place and promotion*.
 - 1) Produk Nibra's yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik dengan model selalu *up to date*

- 2) Harga diberikan sesuai dengan kualitas produk dan sesuai dengan standar pasar
 - 3) Tempatnya yang strategis dan sangat mudah untuk dijangkau.
 - 4) Promosinya menggunakan media sosial dan media cetak serta selalu ada potongan harga setiap harinya tanpa persyaratan apapun.
- g. Implementasi strategi pemasaran Nibra's House Pamekasan mendapatkan respon yang baik dari konsumen.
- h. Implementasi strategi pemasaran dapat membuat konsumen untuk lebih mudah mengetahui mengenai produk, harga, tempat dan promosi dari Nibra's House Pamekasan.
- i. Kendala yang dihadapi adalah mengenai produknya yang terkadang kurang *update* dan mengenai harganya yang sudah ditentukan oleh pusat sehingga tidak bisa ditawar, akan tetapi kendala tersebut dapat teratasi.
2. Temuan penelitian terkait dengan fokus penelitian yang kedua: Bagaimana strategi pemasaran produk Nibra's dalam meningkatkan penjualan di Nibra's House Pamekasan dalam perspektif ekonomi syariah?
- a. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Nibra's House Pamekasan berdasarkan sifat yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad yaitu dengan menerapkan kejujuran dalam menjalankan usahanya sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

- b. Nibra's House Pamekasan juga menjalankan usahanya berdasarkan karakteristik pemasaran syariah yaitu teistis (*rabbaniyyah*), etis (*akhlaqiyyah*), realistis (*al-Waqi'iyah*) dan humanistik (*al-Insaniyyah*).
- 1) Teistis (*rabbaniyyah*), Nibra's House Pamekasan yaitu dalam menjalankan usahanya tidak hanya mengejar profit saja melainkan juga dengan tujuan ibadah.
 - 2) Etis (*akhlaqiyyah*), Nibra's House Pamekasan menerapkan SOP atau tata cara dalam melayani pelanggan dengan baik.
 - 3) Realistik (*al-Waqi'iyah*), Nibra's House Pamekasan mempromosikan produknya dengan keadaan yang sebenarnya.
 - 4) Humanistik (*al-Insaniyyah*), Nibra's House Pamekasan tidak membedakan pembeli, semua pembeli dianggap sebagai raja dengan berpegang teguh pada prinsip saling menghormati sesama manusia.
- c. Nibra's House Pamekasan selalu menyisihkan uang dari setiap potong gamis yang terjual untuk di *infaqkan* dan untuk kegiatan sosial lainnya.
- d. Adanya persaingan dalam dunia bisnis, tidak dianggap sebagai suatu hal yang negatif melainkan dapat dijadikan sebagai suatu motivasi.

D. Pembahasan

Berdasarkan beberapa data yang diperoleh melalui hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, pada bagian ini peneliti akan menganalisis dan memaparkan mengenai hasil temuan penelitian yang telah diperoleh yang sesuai dengan fokus penelitian, sebagai berikut:

1. Penerapan Strategi Pemasaran Produk Nibra's dalam Meningkatkan Penjualan di Nibra's House Pamekasan

Setiap bisnis atau usaha pasti memiliki tujuan tersendiri, tujuan merupakan suatu pernyataan kemana perusahaan tersebut akan menuju. Untuk dapat mencapai tujuan tersebut diperlukan adanya suatu strategi. Strategi merupakan suatu rencana yang telah ditetapkan oleh perusahaan untuk dapat mencapai suatu tujuan dan sasaran yang diinginkan. Demikian juga dengan Nibra's House Pamekasan yang tentu saja memiliki tujuan dan strategi. Pada saat ini kondisi pasar tidak seperti dahulu, karena persaingan di dunia pasar yang semakin ketat dan bervariasi, sehingga menuntut pemasar untuk dapat memiliki berbagai macam ide untuk bisa mengatasi persaingan tersebut. Dalam suatu usaha, pemasaran memiliki peran penting karena pemasaran adalah proses menyampaikan informasi mengenai produk yang akan ditawarkan kepada masyarakat, sehingga dalam pemasaran dibutuhkan adanya strategi yang kemudian disebut dengan strategi pemasaran.

Strategi pemasaran merupakan suatu rencana menyeluruh, menyatu dan terpadu dalam bidang pemasaran, yang akan memberikan panduan mengenai kegiatan yang akan dijalankan agar dapat mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan. Tujuan dari strategi pemasaran ini yaitu agar dapat memberikan produk

yang sesuai dengan keinginan konsumen, agar dapat menetapkan harga yang menarik, mempromosikan produk dengan efektif sehingga dapat mempertahankan pelanggan dan menarik minat calon pembeli. Kesuksesan suatu perusahaan akan sangat bergantung terhadap suatu strategi pemasaran. Sehingga strategi pemasaran dalam suatu perusahaan tidak hanya dilakukan dalam sekali proses, melainkan butuh proses yang panjang untuk dapat membuat strategi pemasaran yang sesuai dengan perusahaan.¹²²

Pemasaran memiliki peran penting dalam suatu usaha dan berkontribusi terhadap strategi produk, kesuksesan suatu produk dapat diterima oleh target pasar tidak hanya ditentukan oleh murahnya harga dan kualitas yang ditawarkan melainkan juga ditentukan oleh strategi pemasaran yang dilakukan. Perlu diketahui bahwa tidak semua lapisan masyarakat memiliki selera yang sama, dengan adanya strategi pemasaran seorang pelaku usaha akan mengetahui mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen, sehingga dapat mengevaluasi untuk mendapatkan produk yang terbaik sesuai dengan permintaan konsumen. Hal tersebut dilakukan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan produknya.

Hal yang dijalankan oleh Nibra's House Pamekasan ini tetap melaksanakan strategi yang dimiliki dengan menyesuaikan pada potensi di pasar daerah tersebut. Hal ini dilakukan untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Dengan adanya strategi pemasaran tersebut, tidak lain agar usaha Nibra's House Pamekasan ini dapat meningkatkan penjualan produknya sehingga usaha ini

¹²² Reza Fuzi Ikhsan, Abrista Devi, dan Ahmad Mulyadi Kosim, "Analsis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan di Rumah Makan Pecak Hj. Sadiyah Cilodong Kota Depok," *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 3, no. 1 (2020): 127, <https://doi:1047467/elmal.v3i1.329>.

berjalan dalam jangka panjang. Dalam hal ini, penjual produk Nibra's House Pamekasan dalam meningkatkan penjualannya dengan menerapkan strategi pemasaran *segmentasi, targeting, positioning* dan bauran pemasaran.

Segmentasi pasar yang dilakukan oleh Nibra's House Pamekasan dengan membagi pasar pada kelompok pembeli atau konsumen yang berbeda-beda, masing-masing dibedakan berdasarkan kebutuhan, karakteristik dan usia. *Segmentasi* dari Nibra's House Pamekasan adalah seluruh kalangan masyarakat muslim mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, ibu-ibu dan bapak-bapak. Karena produk Nibra's House Pamekasan ini merupakan produk busana muslim dan rata-rata penduduk di Pamekasan beragama Islam.

Targeting merupakan tindakan pemilihan besar atau luasnya segmen yang disesuaikan dengan kemampuan pasar untuk dapat memasuki segmen tersebut.¹²³ Mengenai *targeting* Nibra's House Pamekasan adalah para wanita muslimah yang senantiasa menggunakan busana muslim dengan mengikuti *trend* perkembangan busana muslim, berasal dari golongan menengah ke bawah sampai menengah ke atas, karena harga dari produk ini terjangkau sehingga cocok untuk semua golongan.

Positioning merupakan strategi untuk merebut posisi dibenak konsumen, berarti bagaimana produk yang dijual memiliki keunggulan sehingga disenangi oleh konsumen dan melekat dihati konsumen dalam jangka waktu yang panjang. Strategi ini bertujuan untuk membangun suatu kepercayaan, keyakinan dan kompetensi bagi

¹²³ Dimas Hendika Wibowo, Zainul arifin, Sunarti, "Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan UMKM pada Batik Diajeng Solo," *Jurnal Administrasi Bisnis* 29, no. 1 (Desember, 2015): 59.

pelanggan.¹²⁴ Mengenai *positioning* Nibra's House Pamekasan ialah dengan memperkenalkan produk Nibra's menjelaskan mengenai macam-macamnya dan kelebihan dari produk Nibra's dan juga memperkenalkan melalui media sosial, kemudian memperkenalkan *outletnya*.

Penerapan strategi pemasaran selanjutnya adalah bauran pemasaran yang meliputi *product, price, place and promotion*. Menurut Kotler dan Armstrong, bauran pemasaran atau *marketing mix* merupakan sekumpulan variabel-variabel marketing yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk dapat mengejar target penjualan yang diinginkan oleh perusahaan tersebut. Keempat sisi bauran pemasaran tersebut saling bekerjasama untuk mendukung tercapainya target penjualan yang sesuai dengan apa yang diharapkan.¹²⁵

a. Product (Produk)

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dibeli, digunakan atau dikonsumsi dan dapat dinikmati sehingga dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Produk tersebut dapat berupa apa saja, baik bersifat fisik dan non fisik. Produk yang dihasilkan haruslah memiliki kualitas dan keunikan sehingga mampu meningkatkan daya saing di pasaran.¹²⁶

Produk Nibra's House Pamekasan merupakan produk busana muslim dengan kualitas yang baik, terbuat dari bahan katun sehingga sangat nyaman saat

¹²⁴ Ibid.

¹²⁵ Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said, *Konsep dan Strategi Pemasaran* (Makassar: CV Sah Media, 2019), 138.

¹²⁶ Saleh, *Konsep dan Strategi*, 140.

dipakai dan model-modelnya selalu mengikuti *trand* perkembangan zaman akan tetapi masih sesuai dengan tatanan syariah Islam.

Ada beberapa produk yang dimiliki oleh Nibra's House Pamekasan yaitu hijab, gamis, khimar, atasan, koko, sarung, gamis anak, koko anak, mukena, tas, sepatu /sandal dan kaos kaki, produk tersebut disediakan untuk semua kalangan muslim. Produk ini selalu mengeluarkan model-model baru bahkan setiap minggunya bisa 3-4 model, sehingga model-modelnya selalu *up to date*. Penjual mengatakan bahwa, langkah awal memperkenalkan produk ini kepada pembeli dengan cara memperkenalkan produk Nibra's House Pamekasan pada orang-orang terdekat kemudian menjelaskan berbagai jenis produk yang dimiliki dan kelebihan dari produk ini. Nibra's House Pamekasan juga memperkenalkan produknya melalui media sosial.

Menurut peneliti, penerapan strategi dengan cara memperkenalkan produk Nibra's House Pamekasan sangat efisien. Karena penjual tidak hanya memperkenalkan produknya, akan tetapi juga menjelaskan mengenai berbagai jenis produknya dan kelebihan dari produknya. Produk Nibra's House Pamekasan ini selain kualitasnya yang bagus juga model-modelnya selalu *up to date*, sehingga membuat para konsumen tertarik dengan model produk baru yang selalu dikeluarkan oleh Nibra's House Pamekasan.

b. Price (Harga)

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan atau membeli produk. Sehingga, harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan untuk perusahaan.

Harga yang ditetapkan dipengaruhi oleh berapa besar biaya yang telah dikeluarkan untuk dapat menghasilkan suatu produk.¹²⁷

Harga produk Nibra's House pamekasan ditetapkan oleh pusat dengan memberikan harga standar pasar sehingga harganya tersebut terjangkau dan disesuaikan dengan kualitas produknya, harga yang ditetapkan tidak dapat ditawar. Produk yang paling banyak diminati adalah gamis dengan harga 189.000 – 300.000. Gamis ini memiliki harga yang relatif terjangkau dibandingkan dengan *brand* produk busana muslim lainnya.

Menurut peneliti, harga dari produk Nibra's House Pamekasan memiliki harga yang standar dengan harga yang diperuntukkan untuk kalangan menengah ke bawah sehingga sangat mudah dijangkau oleh semua kalangan masyarakat. Sehingga harga yang tetapkan oleh pusat dapat dikatakan terjangkau yang disesuaikan dengan kualitas produk.

c. *Place (Tampat)*

Tempat merupakan lokasi untuk melayani konsumen atau pembeli, konsumen dapat melihat secara langsung barang yang dijual baik itu jenis, jumlah dan harganya. Dalam pemasaran, tempat lebih ditekankan pada saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan. Saluran distribusi merupakan lembaga distributor yang digunakan untuk menyalurkan barang atau produk dari produsen sampai ketangan konsumen.¹²⁸

¹²⁷ Juli Ismanto, *Manajemen Pemasaran* (Tangerang Selatan: Unpam Press, 2020), 34.

¹²⁸ Irham Fahmi, *Perilaku Konsumen Teori dan Aplikasi* (Bandung: Alfabeta, 2019), 88.

Nibra's House Pamekasan memiliki lokasi yang strategis, karena lokasinya yang terletak dipinggir jalan raya, dekat dengan sekolahan dan pertigaan rambu-rambu lalu lintas, sehingga sangat mudah untuk dijangkau masyarakat. Pihak Nibra's juga sudah menandai lokasinya di aplikasi *google maps* agar mempermudah para calon konsumen. Selain itu, akses jalan ke lokasi Nibra's House Pamekasan ini sangat baik sehingga mempermudah untuk mendistribusikan produknya.

Menurut peneliti, letak lokasi Nibra's House Pamekasan sangat mudah untuk dijangkau dan memiliki akses jalan yang baik, sehingga mempermudah konsumen atau pembeli ketika akan berkunjung ke *outlet* Nibra's House Pamekasan.

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengkomunikasikan mengenai manfaat dari produk dan meyakinkan konsumen sasaran tentang produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Kegiatan promosi ini ditunjukkan agar dapat mempengaruhi konsumen untuk mengenal produk yang telah ditawarkan dan kemudian mereka (konsumen) menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Tujuan dari kegiatan promosi ini adalah untuk meningkatkan penjualan melalui penyampaian informasi dalam meningkatkan persepsi nilai dan untuk mengontrol volume penjualan.¹²⁹

Nibra's House Pamekasan dalam melakukan promosinya yaitu dengan cara memanfaatkan teknologi melalui akun media sosial yaitu Facebook, Instagram,

¹²⁹ Satriadi, DKK, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Samudera Biru, 2021), 64.

Tiktok dan WhatsApp. Pada saat ini, hampir semua orang memiliki *gadget*, sehingga dengan adanya promosi melalui media sosial diharapkan mampu untuk menarik konsumen lebih luas. Selain promosi dengan memanfaatkan teknologi, Nibra's House Pamekasan juga menggunakan media cetak seperti brosur dan banner.

Pada setiap harinya, Nibra's House Pamekasan selalu mengupload foto dan membuat video kreatif mengenai produknya, kemudian *dishare* diseluruh akun media sosialnya, agar para konsumen selalu *update* mengenai produk-produk yang ada di Nibra's House Pamekasan dan semakin tertarik untuk membelinya.

Nibra's House Pamekasan selalu memberikan promo atau diskon pada setiap hari, bulan dan tahun. Mulai dari diskon 10% setiap hari tanpa persyaratan apapun, diskon sebesar 15%-30% dengan menggunakan kartu member dan diskon 50% bisa didapatkan ketika ada *event* tertentu. Nibra's House Pamekasan juga sering mengadakan *give away* dan pemberian voucher belanja.

Menurut peneliti, terkait strategi promosi yang digunakan oleh pihak Nibra's House Pamekasan sudah sangat baik, karena dengan adanya promosi melalui media sosial dapat memudahkan pembeli atau konsumen untuk dapat mengetahui mengenai produk-produk yang ada di Nibra's House Pamekasan. Selain itu, dengan adanya promo atau diskon yang telah diberikan membuat para konsumen atau calon konsumen semakin tertarik dan minat terhadap produk ini.

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Nibra's House Pamekasan dalam meningkatkan penjualannya sudah cukup efektif, dengan menggunakan strategi *segmentasi, targeting, positioning* dan bauran pemasaran (*marketing mix*), baik dari

segi produknya yang memiliki kualitasnya yang bagus juga model-modelnya mengikuti perkembangan zaman sehingga model produk Nibra's ini selalu *up to date*, dari segi harga yang terjangkau disesuaikan dengan kualitas produk, dari segi tempat yang letak lokasinya sangat mudah untuk dijangkau juga ditandai lokasinya di aplikasi *google maps* agar dapat mempermudah calon konsumen atau pembeli baru dan dari segi promosinya yang memanfaatkan teknologi melalui akun media sosial untuk memudahkan pembeli atau konsumen mengetahui mengenai produk-produk yang ada di Nibra's House Pamekasan dan menggunakan media cetak serta pemberian promo atau diskon sehingga dapat menarik minat konsumen.

2. Strategi Pemasaran Produk Nibra's dalam Meningkatkan Penjualan di Nibra's House Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Ketatnya persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap perusahaan untuk dapat melaksanakan kegiatan pemasaran yang lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran ini membutuhkan suatu konsep pemasaran yang sesuai dengan kepentingan pemasaran dan kebutuhan serta keinginan konsumen. Sehingga dalam hal ini, pemasaran syariah memiliki posisi yang strategis karena pemasaran syariah didasarkan pada Al-Qur'an dan As-Sunnah.

Pemasaran syariah merupakan suatu disiplin bisnis strategis yang mengarahkan pada proses penciptaan, penawaran dan perubahan nilai (*value*) dari inisiator kepada *stakeholders*, yang dalam seluruh prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.¹³⁰

¹³⁰ Fauzan, *Manajemen Pemasaran Syariah Sebuah Pengantar* (Yogyakarta: CV Bildung Nusantara, 2019), 27.

Perkembangan dalam dunia bisnis mengakibatkan persaingan yang semakin ketat, sehingga ada banyak oknum-oknum yang tidak bertanggungjawab dan melakukan segala cara untuk memperoleh keuntungan yang besar dari produk yang dijual tanpa memikirkan dampak yang diterima oleh orang yang dirugikan. Dalam hal ini, pemasaran syariah telah membatasi kecurangan-kecurangan yang terjadi, karena pemasaran syariah dapat menyeimbangkan kepentingan dunia dan akhirat.

Jika dilihat dari strategi pemasaran yang digunakan oleh Nibra's House Pamekasan, dapat dikatakan bahwa strategi pemasaran yang digunakan adalah menggunakan strategi pemasaran Islami, karena pihak Nibra's House Pamekasan menerapkan kejujuran dalam berdagang yaitu dengan cara menjelaskan detail produk dan harga produknya, memberitahukan kepada pembeli ketika ada produk baru atau ketika ada kekurangan dari produknya dan mengenai harga produknya pihak Nibra's memberikan harga pas akan tetapi ketika ada diskon atau potongan harga akan diberitahukan kepada pembeli.

Menurut peneliti, berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Nibra's House Pamekasan, bahwa pihak Nibra's House Pamekasan telah berusaha untuk sebaik mungkin menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan kaidah-kaidah dalam ekonomi Islam, yaitu dengan cara menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan tauladan Nabi Muhammad SAW, seperti mengutamakan sifat jujur dalam berdagang agar tidak ada pihak yang dirugikan.

Nibra's House Pamekasan menerapkan SOP atau tata cara dalam melayani pelanggan yang baik, memberikan kebebasan kepada pembeli tanpa dibuntuti oleh

karyawan. Karyawan dilarang untuk membeda-bedakan dalam segi pelayanan maupun penawarannya, karena di Nibra's House Pamekasan ini menganggap bahwa semua pembeli adalah raja, dengan berpegang teguh pada prinsip saling menghormati sesama manusia.

Setiap usaha yang dijalankan pasti memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau profit, akan tetapi pihak Nibra's House Pamekasan dalam menjalankan usahanya tidak hanya mengejar keuntungan dan profit saja, melainkan juga dengan tujuan ibadah, sehingga strategi yang dijalankan harus sesuai dengan prinsip Islam. Pihak Nibra's House Pamekasan dalam menjalankan usahanya bertujuan untuk dapat membantu proses hijrah sehingga lebih dekat Sang Pencipta. Karyawan di Nibra's House Pamekasan juga harus memberikan contoh yang baik dalam berpakaian agar bisa menjadi contoh yang baik ketika ada pembeli yang datang. Selain itu, pihak Nibra's House Pamekasan juga menyisihkan uangnya dari setiap potong gamis yang terjual untuk di *infaqkan* dan untuk kegiatan sosial lainnya. Dalam menghadapi persaingan, Nibra's House Pamekasan tidak menganggap sebagai hal yang negatif, namun juga harus Dianggap sebagai hal yang positif. Dengan adanya persaingan maka dapat meningkatkan motivasi yang mendorong untuk dapat memperbaiki dan mempertahankan suatu bisnis atau usaha.

Berikut karakteristik pemasaran syariah yang dilakukan oleh Nibra's House Pamekasan:¹³¹

¹³¹ Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010).

a. Teistis (*Rabbaniyah*)

Salah satu ciri khas dari pemasaran syariah adalah sifatnya yang religius, seorang marketer syariah meyakini bahwa hukum-hukum syariat yang bersifat ketuhanan merupakan hukum yang paling adil, sehingga semua kegiatan yang dilakukan harus selalu berpegang teguh pada syariat Islam.

Owner Nibra's House Pamekasan mengatakan bahwa semua hal yang dilakukan akan selalu diawasi oleh Allah dan kemudian dipertanggungjawabkan pada Allah SWT. Nibra's House Pamekasan dalam menjalankan usahanya tidak hanya mengejar keuntungan atau profit saja, melainkan juga dengan tujuan ibadah kepada Allah SWT. dengan selalu mengedepankan konsep rahmat dan ridho. Oleh karena itu, Owner Nibra's House Pamekasan dalam menjalankan usahanya senantiasa dilandasi dengan kejujuran, dengan tidak melakukan kecurangan atau penipuan sehingga tidak akan ada pihak yang dirugikan.

b. Etis (*Akhlaqiyyah*)

Keistimewaan yang lain dari pemasaran syariah adalah mengedepankan akhlak dalam seluruh kegiatannya. Pemasaran syariah merupakan konsep mengedepankan nilai-nilai moral dan etika dalam setiap perilaku, tutur kata dan semua keputusannya.

Nibra's House Pamekasan menerapkan SOP atau tata cara dalam melayani pelanggan yang baik. Ketika ada pembeli yang datang, karyawan Nibra's menyambut dengan cara membukakan pintu dengan senyum dan sapa. Kemudian pihak Nibra's memberitahukan ketika ada produk terbaru dan promo, serta

menjawab pertanyaan pembeli dengan ramah dan senyum, senantiasa menerima kritikan dari konsumen yang berhubungan dengan Nibra's.

c. Ralistis (*Al-Waqi'iyah*)

Pemasaran syariah bukanlah konsep fanatic, eksklusif, kaku dan anti modernitas. Pemasaran syariah merupakan konsep pemasaran yang fleksibel sebagaimana keluasan dan keluwesan syariah islamiyah yang mendasarinya.

Nibra's House Pamekasan selalu mempromosikan produknya sesuai dengan keadaan yang sebenar-benarnya, yaitu dengan cara memberikan keterangan yang jelas terkait spesifik dari bahan, ukuran, warna dan detail gambar produk Nibra's yang di *upload* melalui media sosial dan seluruh transaksi yang dilakukan ada bukti pembayarannya karena pada dasarnya prinsip muamalah islam yaitu harus adanya kejelasan serta suka rela antara penjual dan pembeli.

d. Humanistis (*Al-Insaniyah*)

Pemasaran syariah, terdapat juga salah satu keistimewaannya yaitu sifatnya yang humanistis yang artinya menghormati sesama manusia. Humanistis adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara.

Nibra's House Pamekasan tidak membedakan pembeli, baik itu pembeli yang baru ataupun yang lama, karyawan dilarang untuk membedakan dalam segi pelayanan maupun penawarannya, karena di Nibra's House Pamekasan ini menganggap bahwa semua pembeli adalah raja, dengan berpegang teguh pada prinsip saling menghormati sesama manusia. Pihak Nibra's juga memberikan kebebasan kepada pembeli tanpa dibuntuti oleh karyawan, akan

tetapi tetap dengan pengawasan terkontrol. Dari sini Nibra's House Pamekasan dapat untuk memperluas dan mempererat tali silaturahmi yang baik dengan konsumen

Menurut peneliti, strategi pemasaran yang diterapkan oleh pihak Nibra's House Pamekasan sudah sesuai dengan perspektif ekonomi syariah, di mana pihak Nibra's House Pamekasan mengutamakan kejujuran agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan dan telah melakukan karakteristik pemasaran syariah.