

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## ABSTRAK

**Irdam Al Hafiz, (2018): "Strategi Marketing Syariah Kaos Dakwah Hemdag Dalam Meningkatkan Penjualan Produsen Di Jalan Buluh Cina Kelurahan Tuah Karya"**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pengamatan penulis mengenai perkembangan industry fashion yang kini semakin kompetitif. Hal ini ditandai dengan banyaknya bermunculan usaha kaos dengan berbagai macam merk dan kreatifitas yang ditawarkan salah satunya usaha kaos dakwah hemdag yaitu kaos yang bertemakan Islami. Ditengah persaingan yang ketat dengan segala bentuk pemasaran yang dilakukan serta tantangan yang dihadapi dipasaran dengan tujuan mampu atau tidak mendongkrak omset penjualan melalui kiat-kiat strategi pemasaran.

Penelitian ini memiliki rumusan permasalahan yaitu bagaimana strategi produsen kaos dakwah hemdag dalam meningkatkan penjualan, bagaimana tinjauan teori marketing syariah tentang strategi produsen kaos dakwah hemdag dalam meningkatkan penjualannya.

Penelitian ini beralamat di Jalan Buluh Cina Panam. Yang menjadi subjek adalah produsen, karyawan dan konsumen. Sedangkan objeknya strategi marketing syariah dalam meningkatkan penjualan produsen ditinjau menurut teori marketing syariah. Populasi dalam penelitian ini 1 orang produsen, 2 orang karyawan dengan teknik *Total sampling* 93 konsumen dengan menggunakan teknik *Accidental sampling*. Sedangkan perolehan data yang didapat dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi dan angket . Data yang digunakan adalah data sekunder dan primer. Penelitian ini menggunakan metode penelitian analisa *deskriptif kualitatif* yaitu metode penulisan dengan menggambarkan ataupun mengungkapkan kejadian atau fakta yang sebenarnya terjadi ataupun berlangsung dengan menyuguhkan apa yang sebenarnya terjadi melalui hasil pengamatan, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan.

Dari penelitian ini ditemukan bahwa strategi yang dilakukan produsen kaos hemdag dalam meningkatkan penjualan berupa upaya produk, penetapan harga, upaya promosi dan upaya lokasi/tempat penjualan kaos tersebut.

Pada umumnya usaha produsen kaos dakwah hemdag dalam meningkatkan penjualan tidak bertentangan dengan pemasaran syariah. Hal ini dapat dilihat dari pemasaran produk, harga yang ditawarkan, serta upaya dalam promosi penjualannya mengutamakan kejujuran. Dalam ajaran Islam perdagangan dan jual beli merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam muamalah. Segala aktivitas manusia dalam muamalah diperbolehkan atau mubah selama tidak ada dalil yang menyatakan keharamannya. Sama halnya perdagangan dan jual beli diperbolehkan dalam Islam. Maka produsen kaos dakwah hemdag harus memegang prinsip-prinsip perdagangan secara Islami yaitu bersikap jujur, tidak curang, murah hati, serta barang yang diperjual belikan jelas kualitas dan kuantitasnya.