

## STRATEGI PEMASARAN PRODUK PAKAIAN MUSLIMAH SECARA ONLINE DAN OFFLINE DI TOKO ALFABE CLOTHING ITC SURABAYA PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

Fatimatus Zahro<sup>1</sup>, Mochammad Sueb<sup>2</sup>, Nihro Affandi<sup>3</sup>  
[fatimatuszahro124126@gmail.com](mailto:fatimatuszahro124126@gmail.com)<sup>1</sup>, [kacongsub@gmail.com](mailto:kacongsub@gmail.com)<sup>2</sup>, [nihroaffandi@unsuri.ac.id](mailto:nihroaffandi@unsuri.ac.id)<sup>3</sup>  
Universitas Sunan Giri Surabaya

### ABSTRAK

Tujuan penelitian ini yaitu 1) Untuk mengetahui strategi pemasaran produk pakaian muslimah secara online dan offline di Toko Alfabe Clothing. 2) Untuk mengetahui strategi pemasaran produk pakaian muslimah secara online dan offline menurut perspektif syariah. Penelitian ini dilaksanakan dengan memakai pendekatan deskriptif kualitatif. Pengumpulan data yang dilaksanakan dengan memakai cara observasi, wawancara, serta dokumentasi. Dari hasil penelitian kali ini terdapat teknik pemasaran yaitu secara online dan offline. Dimana pemasaran secara online menggunakan internet dengan memanfaatkan 5 aplikasi sosial media seperti tiktok, tokopedia, shopee, whatsapp, dan instagram. Sedangkan pemasaran secara offline menggunakan offline store yang artinya adanya toko, karyawan, barang tersedia, pelayanan yang baik dan ramah. Strategi pemasaran dengan 2 metode ini harus mempunyai 4P yaitu Product (produk), Price (Harga), Place (Tempat), Promotion (Promosi). Toko Alfabe Clothing sudah menerapkan pemasaran secara syariah, seperti sifat-sifat Nabi Saw. yaitu Siddiq, Tabligh, Amanah, dan Fathanah. Selain itu juga mencontohkan pemasaran Rasulullah dengan tidak mengandung unsur riba, maysir, gharar, dan tidak menyembunyikan kerusakan produk kepada konsumen. Akad yang digunakan yaitu akad bai', as-salam, dan istisna'.  
**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran, Secara Online dan Offline, Perspektif Ekonomi Syariah.

### ABSTRACT

*The objectives of this research are 1) To find out the online and offline marketing strategy for Muslim women's clothing products at the Alfabe Clothing Store. 2) To find out online and offline marketing strategies for Muslim women's clothing products according to a sharia perspective. This research was carried out using a qualitative descriptive approach. Data collection was carried out using observation, interviews and documentation. From the results of this research, there are marketing techniques, namely online and offline. Where online marketing uses the internet by utilizing 5 social media applications such as TikTok, Tokopedia, Shopee, WhatsApp and Instagram. Meanwhile, offline marketing uses offline stores, which means there are shops, employees, available goods, good and friendly service. A marketing strategy with these 2 methods must have 4Ps, namely Product, Price, Place, Promotion. Alfabe Clothing Store has implemented sharia marketing, such as the characteristics of the Prophet SAW. namely Siddiq, Tabligh, Amanah, and Fathanah. Apart from that, it also exemplifies Rasulullah's marketing by not containing elements of usury, maysir, gharar, and not hiding product damage to consumers. The contracts used are the bai', as-salam, and istisna' contracts.*

**Keywords:** Marketing Strategy, Online and Offline, Sharia Economic Perspective.

### PENDAHULUAN

Era zaman yang semakin maju dan berkembang ini banyaknya bisnis yang mengalami peningkatan yang cukup pesat. Buktinya yaitu salah satu Owner bernama Elycia memiliki usaha produk pakaian muslimah di ITC Surabaya Mega Grosir dengan lingkungan masyarakat yang memiliki agama Islam dan yang non muslim. Menariknya produk yang dijual juga diminati oleh pengunjung yang bukan muslim seperti membeli pakaian gamis, rok, maupun lainnya untuk diberikan kepada asisten rumah tangganya. Jadi pemasaran yang baik tergantung pada seberapa mampu perusahaan memahami keperluan dan keinginan untuk memenuhi kebutuhan secara efisien dan efektif dengan para pesaing lainnya

(Istiqomah, 2020).

Sebagai pelaku bisnis harus memiliki strategi pemasaran yang bagus serta mempertahankan usahanya supaya mencapai tujuan. Pemasaran itu sendiri yaitu cara untuk mengenalkan produk ke konsumen, serta menjadi suatu hal yang sangat penting karena berkaitan dengan keuntungan yang akan di capai oleh perusahaan tersebut. Strategi pemasaran itu sendiri berfungsi secara maksimal jika ada perencanaan yang tersusun dengan rapi dari aspek eksternal dan internal. Pemasaran secara online dan offline memiliki keunggulan sendiri bagi pelaku bisnis. Yaitu memanfaatkan media online dengan menggunakan aplikasi tiktok, instagram, whatsapp, tokopedia, dan shopee. Sedangkan pemasaran offline dengan adanya offline store barangnya ada, pembayaran langsung, dan lainnya. Ilmu pemasaran, langkah awal yaitu memahami dan memilih segmen pasar yang jelas. Kegagalan dari bisnis yang terjadi disebabkan karena sebuah perusahaan gagal memahami bagaimana kemampuan potensi perusahaan (Sitorus & Novila, 2019).

Pandangan Islam mengenai pemasaran secara syariah mempunyai kedudukan yang strategis, karena pemasaran secara syariah ada di dalam Al-Qur'an dan Sunah Nabi Muhammad. Pemasaran syariah merupakan sebuah kedisiplinan strategi yang mengarahkan pada proses pembuatan, penawaran, serta perubahan value yang lebih baik yang terhindar dari unsur penipuan, riba, maysir, gharar, dan kerusakan barang (Imawan, 2019).

Pakaian menurut ekonomi merupakan salah satu kebutuhan pokok (sandang) yang dibutuhkan oleh semua masyarakat. Pakaian muslim adalah busana yang dipakai untuk menutup aurat wanita maupun laki-laki. Adapun pakaian syar'i yang semakin modis dan kekinian dengan model yang tidak pasaran, akan menjadi sebuah keuntungan yang besar oleh pemilik usaha pakaian. Karena dalam Islam pakaian bukan hanya untuk sekedar trend model saja namun pakaian digunakan untuk menutup aurat (Rizki, 2023). Sebagaimana dengan Surat An-Nisa' Ayat 29 yang berbunyi sebagai berikut ini:

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

Artinya: "Hai orang-orang beriman, janganlah kamu saling memakan harta saudaramu sendiri secara batil, kecuali dengan cara perniagaan yang berlaku ketika suka sama suka antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu sendiri, sesungguhnya Allah Swt, yaitu maha penyayang kepadamu".

Dari ayat di atas Allah Swt sudah menegaskan untuk tidak memakan harta orang lain secara batil, karena kita sesama umat muslim saat membeli barang harus saling ridha sehingga mendatangkan kebaikan bagi semua orang. Muamalah dalam Islam sudah dianjurkan tetapi tidak di izinkan jika meninggalkan hukum syariah (Alam, 2022).

Toko Alfabe Clothing dalam target sasarannya bukan hanya untuk kalangan atas tetapi juga untuk semua kalangan, agar konsumen bisa membeli produk pakaian muslim juga bisa secara online dan offline di ITC Surabaya Mega Grosir.

## METODOLOGI

Metode penelitian yang dipakai yaitu metode kualitatif deskriptif dengan dengan survey pendahuluan dengan melakukan kegiatan observasi, wawancara, dan dokumentasi secara langsung dengan melakukan pengamatan pada objek penelitian yaitu pakaian muslimah Alfabe Clothing. Studi iteratur juga dilaksanakan oleh peneliti untuk mempelajari teori dari skripsi, jurnal, buku, daan dokumen sebagai dari dasar serta pedoman dalam melakukan penelitian tesebut yang melingkup pakaian muslimah dan strategi pemasaran berdasarkan perspektif ekonomi syariah (Mahliza, 2020).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Strategi Pemasaran

Istilah strategi pemasaran yaitu suatu rencana yang tepat mengenai sasaran aktivitas usaha untuk bisa mencapai target penjualan laba Toko Alfabe Clothing. Strategi pemasaran menjadi faktor utama dalam keberhasilan bisnis usaha saat ini. Strategi diartikan secara khususnya sebagai sebuah tindakan yang bersifat senantiasa melakukan peningkatan atau incremental secara terus-menerus, dan dikerjakan berlandaskan sudut pandang mengenai apa yang diimpikan oleh semua pelanggan yang akan datang (Khairunnisah, 2021). Sedangkan Pemasaran yaitu sebuah proses, cara, tindakan memasarkan produk dagangan, serta menyebar luaskan keseluruhan wilayah masyarakat dengan adanya penawaran dan penjualan produk pakaian muslimah maupun jasa dengan cara *online* dan *offline* (Handayani, 2019).

Beberapa tokoh yang mengemukakan opininya mengenai strategi yaitu menurut Basu Swastha dan Irawan, yaitu suatu rencana yang paling utama untuk dapat mencapai suatu tujuan bisnis. Kemudian pemasaran menurut tokoh Djasalim S. Yaitu, pemasaran suatu sistem secara total aktivitas usaha yang dirancang agar merencanakan, menentukan harga, promosi, menyakurkan produk yang memenuhi kepuasan dan keinginan untuk kebutuhan agar mencapai target pasar yaitu laba bagi perusahaan (Ayu, 2020).

### 2. Strategi Pemasaran Syariah

Pemasaran dalam perspektif syariah, yaitu yang mencakup kegiatan usaha agar meningkatkan nilai tawar barang sesuai dengan proses yang berdasarkan dari prinsip akad muamalah dalam islam. Karakter dan konsep pemasaran syariah yaitu tidak saling merugikan antara satu dengan yang lain, menjadikan bisnis bukan hanya sekedar memperoleh laba namun juga untuk keberlangsungan memperoleh keberkahan didunia dan diakhirat. Prinsip marketing syariah yaitu yang sejalan dengan perilaku terpuji Rasulullah Saw yang seharusnya bisa menghindari kebatilan dalam muamalah (Sari *et al.*, 2021).

### 3. Bauran Pemasaran

Konsep yang paling utama pada pemasaran yang berbasis modern yaitu bauran pemasaran. Marketing Mix (bauran pemasaran) yang dikerjakan oleh suatu perusahaan setelah merancang strategi pemasaran. Pendapat dari Kotler mengenai bauran pemasaran yaitu merupakan sekumpulan alat-alat pemasaran yang dipakai secara terus-menerus dalam menggapai target sasaran yang dituju mengenai pemasaran di pasar. Bauran pemasaran terdapat empat elemen, yaitu: (Alam, 2022).

#### a. Produk

Produk atau (product) yaitu segala bentuk yang bisa ditawarkan ke konsumen agar dilcermati, dibeli, dinikmati, digunakan, maupun dikonsumsi sebagai dari bentuk pemenuhan keperluan dan keinginan pasar untuk konsumen.

#### b. Harga

Penetapan atau penentuan harga (price) adalah sebuah hal yang sangat utama. Perusahaan maupun perorangan akan melaksanakan hal itu dengan pertimbangan sebab penentuan harga akan mempengaruhi dari pendapatan biaya dan total. Harga menjadi faktor penting penentu kedudukan serta harus di tentukan sesuai dengan sasaran pasar, pelayanan, persaingan, dan bauran dari berbagai produk.

#### c. Tempat

Tempat atau (place) adalah kegiatan perusahaan yang membuat barang tersedia untuk pelanggan sasaran melalui saluran persediaan, distribusi, transportasi, serta logistik. Dalam Islam sudah menunjukkan dan mengarahkan agar pelaku usaha pasar wajib memilih jaringan distribusi yang efektif yaitu cukup mampu menjangkau target pasat tersebut dan

efisiensi yaitu nilai pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan biaya pemasaran tersebut (Puddin et al., 2020).

d. Promosi

Bertujuan agar memberitahukan informasi, membujuk, mengingatkan, dan mempengaruhi para konsumen untuk membeli produk yang sedang di tawarkan. Beberapa contoh dari media promosi yaitu dengan mengiklankan secara *online* maupun *offline*, seperti aplikasi sosial media, dan media cetak. Semua dilakukan agar berkembang agar mendapatkan laba lebih banyak (Hidayat, 2022).

#### 4. Produk Pakaian Muslimah Alfabe Clothing

Pakaian merupakan persamaan dari kata “busana” yang artinya salah satu keperluan utama manusia di samping dari pangan (makanan) dan papan (tempat tinggal). Allah Swt. sudah menjelaskan kepada manusia fungsi dan tujuan pakaian terutama bagi kaum wanita muslim yang sudah menstruasi karena menutup aurat dalam agama Islam diwajibkan. Sebagaimana yang ada di surat Al-A’raf: 26 yang berbunyi sebagai berikut:

يَا بَنِي آدَمَ قَدْ أَنْزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُؤَارِي سَوْءَئِكُمْ وَرَبِّسًا وَلِبَاسَ التَّقْوَىٰ ذَلِكَ خَيْرٌ ذَلِكَ مِنْ آيَاتِ اللَّهِ لَعَلَّهُمْ يَذَّكَّرُونَ

Artinya: Hai anak-anak Adam, sesungguhnya Kami sudah menurunkan kepadamu pakaian agar menutup auratmu serta pakaian indah untuk perhiasan. Dan pakaian takwa ialah yang paling bagus (baik). Dengan demikian itu merupakan sebagian dari tanda-tanda kekuasaan Allah Swt., mudah-mudahan mereka selalu ingat.

Ayat yang sudah ada bisa diartikan apabila tujuan dari busana atau pakaian yaitu agar menutupi aurat, sebaliknya manfaat dan fungsi

#### 5. Pemasaran Secara *Online* dan *Offline*

Pemasaran *online* ini memakai kekuatan e-commerce supaya memasarkan dan menjual produk. E-commerce mengacu kepada pasar yang ada di internet. *E-commerce* mendukung pembelian, penjualan, dan transaksi barang maupun layanan dengan menggunakan cara internet. Kemampuan baru perusahaan dengan memakai internet untuk saluran informasi. Pemasaran *online* adanya pertumbuhan internet yang semakin canggih dan banyak diminati oleh masyarakat terutama bagi pengusaha, pemasaran internet sudah sangat terkenal. Alfabe Clothing yang memanfaatkan 5 aplikasi *online* seperti tokopedia, shopee, instagram, whatsapp, dan tiktok (Elida & Ari, 2021).

Sedangkan pemasaran *offline* pemasaran dengan cara tradisional atau yang sering dikenal dengan sebutan offline adalah transaksi jual beli yang dilaksanakan secara tatap muka langsung antara pihak penjual dengan pihak konsumen. Dalam penjualan offline shop harus melaksanakan promosi semenarik mungkin dalam memasarkan barang dalam bentuk penawaran secara langsung dengan produk yang dijual kepada pelanggan. Secara asalnya, dalam pemasaran atau penjualan hukumnya mubah (Sarwat, 2023)

#### 6. Karakteristik Pemasaran Perspektif Ekonomi Syariah

Karakteristik pemasaran syariah yaitu gaya dan karakter hidup dari perusahaan dan nilai yang berkembang sesuai syariat Islam dengan teratur pada pemasaran sebagai suatu disiplin usaha bisnis strategi yang mengacu kepada proses penciptaan, perubahan, penawaran nilai dari indikator satu kepada pemegang saham tersebut, secara keseluruhan prosesnya berjalan dengan sesuai dengan prinsip bermuamalah dalam syariat Islam sebagai berikut ini:

- a. Amanah atau Terpercaya adalah bertanggung jawab dalam menyampaikan yang sudah dipromosikan serta menepati ianjanjinya yang sudah disepakati ketika melakukan suatu promosi. Jadi dari sana tidak diizinkan menyebarkan iklan secara berlebihan dan terlalu banyak menyanjung-nyanjung produk.
- b. Keadilan artinya, dalam berbisnis dengan adil dalam hukum menjadi wajib, bukan hanya sekedar pedoman saja dari Allah, sikap adil yang dimiliki oleh setiap manusia

termasuk dari nilai-nilai yang sudah ditentukan oleh Agama Islam dalam segala aspek termasuk pada perdagangan ekonomi yang berbasis syariah.

- c. Siddiq atau Jujur dan Tablig atau Benar dalam melakukan promosi, informasi yang disampaikan harus sama dengan apa yang spesifikasi produk sendiri serta dilarang menyelewengkan mengenai informasi mengenai sebuah produk artinya seorang pedagang yang jujur dan baik akan selalu mengucapkan kebenaran kepada konsumen.
- d. Fathanah atau Menepati Janji dalam kesepakatan merupakan bagian dari transaksi antara pihak pembeli dengan penjual, ketika melakukan pemesanan baju secara online. Setiap transaksi wajib memenuhi syari'ah.

Alfabe Clothing dalam melakukan transaksi penjualan secara *online* dan *offline* menggunakan akad yang sesuai dengan ketentuan prinsip islam yaitu akad ba'i, akad salam, dan akad istisna'. Secara penuh pada akad jual beli dilaksanakan oleh penjual dengan pembeli. Penjelasan lebih detail dibawah ini:

- 1) *Akad As-Salam* adalah aktivitas jual beli yang mana konsumen membayar terlebih dahulu barang yang ingin dibeli tetapi produk tidak langsung ada atau diberikan pada waktu yang sudah disepakati dari awal perjanjian, atau (pemesanan). Barangnya tidak ada proses pembuatan atau mengalami proses pengolahan sebelum diserahkan kepada konsumen. Akad AsSalam ini bisa digunakan dalam penjualan atau pemasaran secara *online* dan *offline*.
- 2) *Akad Istisna'* adalah aktivitas jual beli dengan cara memesan produk yang ingin dibuatkan karena masih berbentuk gambar atau hanya sekedar contoh saja dari media sosial kemudian akan dibuatkan oleh pihak penjual. Biasanya digunakan untuk memesan baju sesuai ukuran, warna, dan modelnya. Akad ini digunakan secara *online* dan *offline* (Syariah, 2022).
- 3) *Akad Bai'* adalah kegiatan jual beli dengan cara semua tunai, pembayarannya tunai serta produknya pun secara tunai juga. Itu hanya terjadi dipasar perdagangan atau perorangan berbelanja baju atau yang lain secara langsung bertemu dengan toko dan pihak penjualannya tanpa perantara orang lain maupun tanpa ngutang. Akad ini hanya bisa dilakukan saat *offline* saja.

### **Analisis Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah Secara Online dan Offline di Toko Alabe Clothing ITC Surabaya**

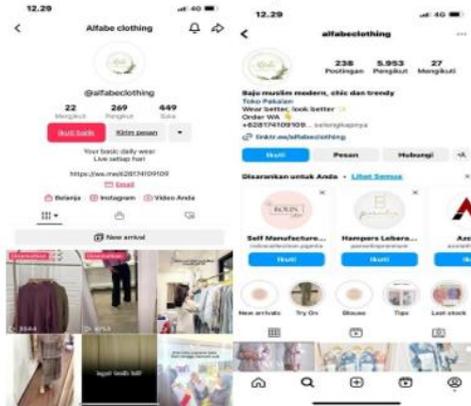
Toko Alfabe Clothing merupakan salah satu bisnis usaha pakaian muslimah dengan menggunakan strategi pemasaran secara *online* dan *offline*. Pemasaran online adalah metode pemasaran yang dilakukan dengan memanfaatkan internet dengan menggunakan berbagai aplikasi sosial media yang tujuannya untuk memudahkan konsumen untuk berbelanja dengan mudah dan cepat. Jika pemasaran offline yaitu proses penjualan produk dan jasa secara langsung kepada konsumen.

#### **1. Strategi Pemasaran *Online* dan *Offline***

Strategi Pemasaran yang digunakan oleh *Owner* Toko Alfabe Cloting ada 2 metode yaitu secara online dan offline untuk menjual dan memasarkan pakaian muslimahnya yang dibantu oleh para karyawannya. Sebagaimana dengan pemaparan dibawah ini:

a. Pemasaran *Online*

Banyak sekali aplikasi yang digunakan oleh semua pihak untuk memajukan berbagai bisnisnya salah satunya yaitu Ibu Elycia yang bergerak dibidang Pakaian Muslim Wanita. Apa saja aplikasi internet yang digunakan dalam bisnis usahanya yaitu tokopedia, instagram, tiktok, whataaps, dan shopee untuk lebih jelasnya ada dibawah ini:



Gambar 1. Aplikasi Sosial Media Alfabe Clothing

b. Pemasaran *Offline*

Pemasaran *offline* merupakan cara memasarkan produk pakaian muslimah dengan adanya toko yang tetap seperti di ITC Surabaya dan Atom Surabaya sebagaimana berikut ini:



Gambar 2. Toko Alfabe Clothing

2. Bauran Pemasaran

Strategi pemasaran diatas, Toko Alfabe Clothing juga menentukan dan merancang *marketing mix* (Bauran Pemasaran) atau biasanya dikenal dengan 4P sebagai berikut ini:

a. Produk

Produk merupakan barang yang dijual oleh pemilik usaha tersebut yaitu pakaian muslimah.



Gambar 3. Produk Pakaian Muslimah Alfabe Clothing

b. Harga

Harga merupakan penentu keuntungan atau laba yang akan diperoleh oleh Toko Alfabe Clothing.



Gambar 4. Harga di Toko Alfabe Clothing

c. Promosi

Promosi merupakan cara untuk memberitahukan ke konsumen baik secara *online* dan *offline* dengan memberikan brosur, membuat iklan, konten video, live streaming, dan lainnya.

d. Tempat

Tempat merupakan dimana bertemunya antara pihak penjual dengan pihak pembeli di satu tempat dimana barang dan pembayaran dilakukan disaat itu juga.

**Analisis Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah Secara *Online* dan *Offline* di Toko Alfabe Clothing Menurut Perspektif Ekonomi Syariah**

Islam begitu menjaga mengenai hal keadilan untuk mencegah dari kezaliman, serta larangannya. Ilmu ekonomi syariah bisa diartikan sebagai dari cabang ilmu pengetahuan yang menolong dan memudahkan untuk mewujudkan kemaslahatan manusia dengan distribusi dan alokasi sumber daya yang sedikit. Pemasaran islami mempunyai kedudukan yang begitu strategis, sebab pemasaran islami adalah salah satu strategi pemasaran yang berlandaskan pada pedoman Al-qur'an serta Hadis Nabi Saw. Pemasaran islami adalah suatu kedisiplinan usaha strategis yang menunjukkan pada proses penciptaan, perubahan nilai (value), dan penawaran dari satu pemrakarsa (inisioator), yang pada keseluruhan arus prosesnya sudah sesuai dengan akad-akad islam dan prinsip islam serta muamalah syariah.

Pada penelitian kali ini yang menjadi pedoman bagi penulis untuk hasil dari wawancara maupun penelitian yaitu konsep pemasaran syariah yang dianjurkan oleh Abdullah Amrin, ada beberapa prinsip pemasaran syariah yang sesuai dengan perilaku nabi saat melakukan perdagangan dahulu diantaranya adalah Siddiq (Jujur), Amanah (Tanggung Jawab), Ikhtiar dan Keadilan, (Alam, 2020).

- a. Siddiq (Kejujuran Dalam Bekerja) Jujur yaitu sikap yang sangat di utamakan dalam kehidupan manusia salah satunya saat melakukan usaha bisnis, serta menjadi sikap dasar yang harus dimiliki dan diterapkan dalam aktivitas usaha.
- b. Siddiq (Kejujuran Dalam Bekerja) Jujur yaitu sikap yang sangat di utamakan dalam kehidupan manusia salah satunya saat melakukan usaha bisnis, serta menjadi sikap dasar yang harus dimiliki dan diterapkan dalam aktivitas usaha.
- c. Amanah (Tanggung Jawab) amanah atau tanggung jawa adalah suatu bentuk tindakan untuk bertanggung jawab atas apa yang sudah dipromosikan serta menepati perjanjian yang telah dibuat pada saat promosi. Jaji dari itu tidak diizinkan membuat sponsor atau iklan secara berlebihan dan begitu banyak memuji barang.
- d. ikhtiar (Berusaha dan Menyerahkan Semua Kepada Allah Swt. Ikhtiar merupakan sebuah bentuk upaya agar bisa membuat adanya perubahan yang dilaksanakan oleh seorang semaksimal mungkin dengan segenap skill (kemampuan) yang dimilikinya dengan berharap menghasilkan atau memperoleh ridha dari Allah Swt. Ikhtiar wajib dilaksanakan dengan sungguh-sungguh dengan cara tidak melupakan kehendak dari Allah Swt.

Pemasaran yang digunakan Toko Alfabe Clothing sudah menerapkan transaksi pembayaran sesuai syariat Islam sebagaimana berikut ini:

NO.	PEMASARAN	AKAD TRANSAKSI SYARIAH
1	<b>Pemasaran Online</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Akad As-Salam</i> karena produk pakaian muslimah di promosikan di 5 aplikasi sosial jadi harus pembayaran terlebih dahulu kemudian melakukan pemesanan yang di inginkan. Barang akan datang sesuai estimasi waktu yang sudah ditentukan.</li> <li>• <i>Akad Istisna'</i> karena barang yang ada di 5 aplikasi sosial media dengan memesan barang dari bentuk, model, warna, dan lainnya. Kemudian melakukan pembayaran sesudah barang itu datang.</li> </ul>
2	<b>Pemasaran Offline</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Akad Bai'</i> merupakan akad yang dilakukan secara langsung di tempat sehingga antara pihak penjual dengan pihak pembeli bisa bertemu secara langsung baik dari pembayaran, barangnya.</li> <li>• <i>Akad Istisna'</i> bisa dilakukan dengan cara <i>offline</i> karena membutuhkan produk yang banyak atau sedikit sehingga pihak pembeli tidak perlu menunggu berhari-hari</li> </ul>

## KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya, baik dengan cara observasi, hasil wawancara kepada pihak terkait di Toko Alfabe Clothing, dan pengambilan dokumentasi berupa foto serta diteruskan dengan adanya proses analisis, jadi dapat disimpulkan oleh peneliti sebagaimana berikut ini:

1. Strategi pemasaran yang digunakan oleh Toko Alfabe Clothing dengan sistem online dimana memanfaatkan 5 aplikasi dengan melakukan live streaming, konten video di shopee, what apps, tokopedia, instagram, dan tiktok. Pemasaran offline dengan adanya offline store kemudian memberikan pelayanan yang baik, tempat yang bersih sehingga konsumen tertarik untuk membeli pakaian muslimah di Toko Alfabe Clothing. Selain itu, dengan adanya bauran pemasaran yaitu 4P Produk, Harga, Tempat, dan Promosi sangat mendukung kesuksesan suatu usaha.
2. Strategi pemasaran syariah juga sangat diperhatikan oleh Ibu Elycia dalam berbagi sudut usahanya seperti cara berjualan menerapkan perilaku Nabi Muhammad seperti Siddiq, Tabligh, Fatanah, dan Amanah dalam melakukan aktivitas kerja sehingga memberikan keberkahan. Selain itu, cara pembayarannya pun harus diperhatikan agar terhindar dari penipuan, gharar, maysir, riba, dan lainnya yaitu dengan menggunakan akad bai', akad as-salam, dan akad istisna'.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

- Elida, T., & Ari, R., (2019), Pemasaran Digital, PT. Penerbit IPB Press, Lumajang.
- Hidayat, R., Lc., M.H.I., (2022), Fiqih Muamalah Terori Dan Prinsip Hukum Ekonomi Syariah, CV. Tunga Estu, Medan.
- Sari, D, S.E., M. Mgt, PhD., Rivani, S.IP., D.B.A., & Rani, S, S. AB., QWP., (2021), Dasar Pemasaran Syariah, Pusat Inkubator Bisnis Universitas Padjajaran, Sumedang.
- Sarwat, A., Lc., MA., (2023), Fiqih Jual-Beli, Rumah Fiqih Publishing, Jakarta Selatan.
- Sitorus, O, F., & Novelia, U., (2017), Strategi Pemasaran, Jakarta: FIKP UHAMKA.

### Internet:

- Syariah, P., (2022), 4 Macam-Macam Jual Beli Berdasarkan Ekonomi Syariah, Diakses Dari <https://www.shariahknowledgecentre.id/id/news/macammacam-jual-beli/>, Pada Tanggal 29

Desember 2023.

**Jurnal:**

Mahliza, I., Ali, H., & Tony, G., (2020), Analisis Strategi Pemasaran Online, Jurnal Ekonomi Islam, 1(3). 256-258.

**Skripsi:**

Alam, B., (2022), Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah Melalui Sistem Online Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Maryam Hijab Perspektif Ekonomi Islam, , Skripsi, Universitas Islam Negeri UIN Datakarama Palu.

Ayu, I, S., (2020), Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Bag Corner Pomorogo, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponogoro.

Handayani, T., (2019), Strategi Pemasaran Busana Pada Perdagangan Online, Skripsi, Universitas Negeri Jakarta.

Imawan, H., (2019), Analisis Strategi Pemasaran Syariah Dalam Penjualan Produk Bersaing di Toko Saudi Store Batoh, , Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.

Istiqomah, (2020), Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah Dengan Sistem Online Dan Offline Pada Toko Sahlacollection.com\_BJM, Skripsi, Universitas Islam Negeri Surabaya

Khairunnisah, (2021), Strategi Pemasaran Usaha Kuliner Di Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Ekonomi Syariah, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.

Rizki, S, P, P., (2023), Strategi Pemasaran Toko Zoya Kediri Untuk Meningkatkan Pembelian Konsumen, Skripsi, Universitas Nusantara PGRI Kediri