

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Dineisa Store kudus

1. Profil dan Sejarah Berdirinya Dineisa Store Kudus

a. Nama Instansi dan Alamat

Nama Instansi : Dineisa Store Kudus
 Tahun Berdiri : 2017
 Jenis Usaha : Penjualan Busana Muslim
 Hari Operasional : Senin-Minggu
 Jam Operasional : 08.00 WIB - 20.30 WIB
 Alamat : JL. Rahtawu Raya Gondosari 5/2
 Gebog, Kudus

b. Profil Pemilik Toko Dineisa Store Kudus

Nama : Dita Khoirun Nisa, S.Pd.
 Tempat, Tgl Lahir : Kudus, 12 Januari 1994
 Alamat : JL. Rahtawu Raya Gondosari 3/8
 Gebog, Kudus
 Pendidikan : S1 PGSD Universitas Muria Kudus (UMK)

c. Sejarah Berdirinya Toko Dineisa Store Kudus

Dineisa Store merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang penjualan busana muslim khususnya para wanita. Dineisa store beralamat di JL. Rahtawu Raya Gondosari 5/2 Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus.⁴⁶ Toko tersebut menyediakan bermacam-macam produk busana muslim diantaranya gamis, rok, kemeja, mukena, dan jilbab. Dengan bermacam-macam brand ori mulai dari Nazumi, Dienna, Akifa, As Moslem, Latisza, Kanaya, Aesha, Meccadina, dan lainnya.⁴⁷ Dineisa Store berdiri sudah empat tahun yang lalu sejak tahun 2017 yang didirikan oleh Dita Khoirun Nisa.

Awalnya pemilik hanya berjualan baju secara *online* dengan menggunakan media *whatsApp*. Dengan memposting foto produk di story *whatsApp* ternyata banyak konsumen yang membeli. Beberapa bulan kemudian pemilik juga memanfaatkan media *online* lainnya berupa *whatsApp*, *instagram*, dan *facebook* dalam

⁴⁶ Observasi Pada: 30 Januari 2022, pukul 13.30 WIB

⁴⁷ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 1, transkrip.

memasarkan produknya. Pemilik berharap dengan memasarkan produknya melalui media sosial tersebut dapat memudahkan para konsumen mencari produk yang dibutuhkan. Pembeli tidak perlu datang ke toko untuk membeli barang tetapi hanya perlu memesan barang melalui *handphone*.

Berawal dari usaha yang kecil-kecilan sekarang sudah menjadi besar bisnisnya dan memiliki banyak pelanggan dari berbagai daerah baik itu dari kudus sendiri maupun luar daerah kudus. Dineisa *Store* melayani penjualan setiap hari senin sampai minggu mulai jam 08.00 WIB-20.30 WIB. Saat ini Dineisa *Store* sudah memiliki satu orang karyawan yang bertugas melayani kebutuhan pelanggan, merespon pesanan yang masuk, melakukan pengecekan barang yang akan dikirim, serta mengkoordinasi dengan jasa ekspedisi pengiriman barang.⁴⁸

Bisnis *online* tersebut sudah berjalan empat tahun yang lalu sampai saat ini dan sudah memiliki konsumen dari berbagai daerah mulai dari kudus, pati, jepara, rembang, purwodadi, semarang, jogja, surabaya, dan lainnya. Mbak Dita selaku *owner* Dineisa *Store* selalu menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggannya dan jasa ekspedisi pengiriman barang. Toko ini menyediakan baju gamis dengan kisaran harga Rp.149.900 sampai Rp. 399.900, jilbab mulai Rp.29.900 sampai Rp. 99.900, kemeja mulai harga Rp. 69.900 sampai Rp.199.900, dan mukena mulai harga Rp. 249.900 sampai Rp. 299.900. Dengan harga yang bervariasi tersebut, maka pembeli bisa memilih sesuai dengan budget yang ada serta berbagai model yang bervariasi.⁴⁹

Dengan adanya bisnis yang sudah ada saat ini, mbak Dita selaku *owner* berharap usaha yang beliau jalankan akan semakin berkembang dan bermanfaat untuk masyarakat untuk memudahkan dalam urusan pembelian baju muslim. Dengan perkembangan zaman yang semakin maju saat ini, dibutuhkan strategi dengan menjaga kualitas

⁴⁸ Pemilik Dineisa *Store* Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 1, transkrip

⁴⁹ Pemilik Dineisa *Store* Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 1, transkrip

barang, menjaga kepercayaan konsumen, dan mengembangkan strategi pemasaran *online*.⁵⁰

d. Visi, Misi, dan Tujuan Toko Dineisa Store

1) Visi

Menjadi Toko *fashion* busana wanita terlengkap yang memiliki kredibilitas dari masa ke masa dengan cara tersendiri namun tetap *trendy* dan menjadi salah satu bagian dari *trend* mode *fashion* muslim yang mampu menjangkau pasar nasional.⁵¹

2) Misi

- Saling berkolaborasi dan bersinergi dengan semua stakeholder dan pelanggan.
- Selalu melakukan perbaikan dan peningkatan dalam pelayanan.
- Menyediakan produk-produk terbaru dan berkualitas.
- Terus belajar untuk menambah ilmu, baik ilmu dalam pemasaran *offline* dan *online*.
- Memberikan manfaat dan berbagi dengan orang lain.

3) Tujuan

- Bukan hanya untuk mendapatkan profit semata tetapi mencari ridho Allah Swt dan usaha yang dijalankannya dapat memberikan keberkahan bagi orang lain.
- Menyediakan kebutuhan busana muslim dengan kualitas yang bagus dengan harga terjangkau khususnya bagi para wanita muslim.
- Membuka lapangan pekerjaan

2. Produk Dineisa Store Kudus

Adapun produk-produk yang disediakan di Toko Dineisa Store Kudus adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2 Daftar Produk Dineisa Store

No	Jenis Produk	Nama Produk	Harga
1.	Gamis	Alya Series	

⁵⁰ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 1, transkrip

⁵¹ Dokumentasi Toko Dineisa Store Kudus, 31 Januari 2022

2.		<i>Ayleen Dress</i>	Rp. 174.900-Rp. 366.900
3.		<i>Moana Dress</i>	
4.		<i>Yasmine Dress</i>	
5.		<i>Mayzura Series</i>	
6.		<i>Sakinah Sarimbit</i>	
7.		<i>Shafira Series</i>	
8.		<i>Jihan Dress</i>	
9.		<i>Mazaya Syari</i>	
10.		<i>Rentik Dress</i>	
11.		<i>Kauren Dress</i>	
12.		<i>Ratu Shima</i>	
13.		<i>Gharnia Dress</i>	
14.		<i>Princess Dress</i>	
15.		<i>Hafsah Series</i>	
16.		<i>Alyssa Dress</i>	
17.		<i>Samawa</i>	
18.		<i>Stella Dress</i>	Rp. 154.900-Rp. 269.900
19.		<i>Irish Dress</i>	
20.		<i>Afida Dress</i>	
21.		<i>Kayana</i>	
22.		<i>Samawa</i>	
23.	Mukena	<i>Mukena Fadhila</i>	Rp. 224.900-Rp. 359.900
24.		<i>Mecca Prayer Set</i>	
25.		<i>Madina Prayer Set</i>	
26.		<i>Mukena Amani</i>	
27.	Blouse		Rp. 89.900- Rp. 199.900
28.	Jilbab	<i>Jilbab segiempat</i>	Rp. 29.900- Rp. 164.900
29.		<i>Jilbab pashmina</i>	
30.		<i>Khimar</i>	
31.	Kemeja		Rp. 60.900-Rp. 149.900
32.	Rok		Rp. 49.900-Rp. 99.900

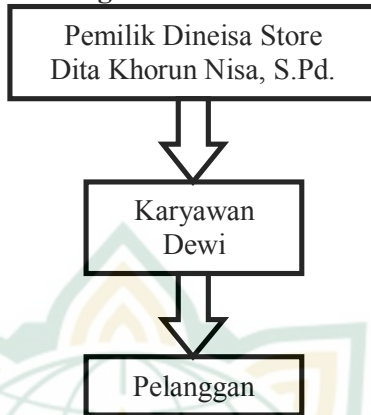
Sumber Data Dineisa Store Kudus

3. Struktur Organisasi

Untuk mencapai tujuan organisasi, perusahaan perlu melakukan kerjasama dan melakukan pembagian tugas dengan jelas. Berikut struktur organisasi Toko Dineisa Store Kudus.⁵²

⁵² Dokumentasi Dineisa Store Kudus, 31 Januari 2022

Tabel 4.3
Struktur Organisasi Toko Dineisa Store



a. Manajer/Owner

Owner memegang kekuasaan tertinggi dalam organisasi atau disebut dengan manajer. Manajer memiliki wewenang dalam pengambilan keputusan dan membuat kebijakan. Manajer bertugas mejalin hubungan baik dengan konsumen dan karyawan, memperluas jaringan dalam pemasaran produk, dan membimbing para karyawan agar melakukan sesuai tugas masing-masing.

b. Marketing/Karyawan

Marketing merupakan staf ahli yang ditugaskan untuk mengurus semua kegiatan dalam pemasaran perusahaan. Orang yang melakukan kegiatan marketing disebut merketer. Karyawan bertugas memasarkan dan menjual produk, melayani pelanggan pada saat jual beli, melakukan pencatatan atas semua transaksi dan pembayaran, melakukan pengecekan kualitas produk dan jumlah barang sebelum dikirim, dan melakukan pelaporan stok barang.

c. Pelanggan

Pelanggan yaitu seseorang yang terbiasa membeli produk-produk Dineisa Store.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Strategi Pemasaran Online Dineisa Store Kudus dan Dampaknya pada Peningkatan Penjualan

Dalam deskripsi data akan memperoleh gambaran dari pengumpulan data yang ada dilapangan yang akan membahas mengenai strategi pemasaran *online* Dineisa Store Kudus dan

berdampak pada peningkatan penjualan. Dengan menerapkan *segmenting*, *targetting*, dan *positioning*. Serta melakukan strategi pemasaran yaitu strategi produk, harga, distribusi, dan promosi. Dalam penelitian yang telah dilakukan di Dineisa Store Kudus dengan melakukan pengamatan secara langsung dilapangan dan wawancara. Peneliti mendapatkan data dari beberapa hasil jawaban pertanyaan yang dijawab oleh *Owner*, karyawan, dan beberapa konsumen Dineisa Store Kudus. Berikut ini deskripsi data penelitian yang telah dilakukan.

a. Data tentang *segmenting*, *targetting*, dan *positioning*

Dalam menjalankan bisnisnya, Toko Dineisa Store menerapkan *segmenting*, *targeting*, dan *positioning* yang baik. Segmentasi berguna untuk mengelompokkan konsumen dalam satu kesatuan untuk memudahkan dalam penentuan target pasar. Segmentasi pasar Dineisa Store yaitu untuk para wanita yang suka berbelanja *online*, mulai dari usia 20-40 tahun.

Target pasar utama Dineisa Store yang dibidik yaitu wanita muslimah karena wanita merupakan sosok yang suka berbelanja baju. Dineisa Store berusaha mempermudah para wanita muslimah memilih pakaian yang sesuai dengan standart mereka serta pakaian yang sesuai dengan badget konsumen dengan kualitas yang bagus. *Positioning* yaitu bagaimana kita ingin pelanggan kita mengingat produk atau jasa yang kita tawarkan. Keunggulan Dineisa Store dengan para pesaingnya. Dineisa Store memposisikan *brandnya* sebagai produk busana muslimah yang sesuai syar'i dengan gaya dan *style* yang *up to date* yang mengerti keinginan konsumen. Dineisa Store selalu meluncurkan produk terbaru disetiap bulannya agar para konsumen tertarik atas produk yang ditawarkan.⁵³

b. Data tentang bauran pemasaran

1) Produk

Sebuah perusahaan selalu menyediakan produk-produk yang berkualitas. Begitu pula produk yang disediakan pada Dineisa Store memiliki produk yang berkualitas agar mampu bersaing dengan kompetitor dan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

⁵³ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 1, transkrip

Kualitas produk yang ada disini memiliki kualitas yang bagus, dengan bahan-bahan yang berkualitas sehingga nyaman dipakai. Kualitas yang ada disini mampu memberikan kualitas bahan yang bagus, desain yang menarik, dan elegan ketika dipakai.⁵⁴ Pelanggan merasa puas karena bahannya yang bagus kualitasnya tidak mengecewakan.⁵⁵

Dineisa Store tidak memproduksi sendiri, tetapi hanya distributor. Serta produk yang diproduksi perusahaan mengikuti zaman karena disini kita sangat memperhatikan permintaan atau keinginan konsumen, lalu keinginan tersebut kita sampaikan pada pusat untuk dijadikan sebagai acuan dalam memproduksi sebuah produk.⁵⁶ Produk yang disediakan diantaranya yaitu pakaian muslim mulai dari gamis, jilbab, mukena, blouse, kemeja, rok, khimar, dan lainnya.

Dengan menyediakan berbagai macam pakaian muslim dengan 50 Brand terkenal diantaranya Nazumi, Dienna, Dinda, Latisza, Meccadina, Hawa, Al Hijaz, As Moslem, Alfaza Hijab, Dinda, Dinara, Artie Daily, dan berbagai brand terkenal lainnya.⁵⁷ Produk yang dikeluarkan itu memiliki model yang kekinian atau mengikuti zaman, karena kita sangat memperhatikan keinginan konsumen. Dengan tampilan elegant namun tetap sesuai syar'i. Keinginan konsumen tersebut kita sampaikan ke pusat agar bisa dijadikan masukan dalam memproduksi sebuah produk.⁵⁸ Banyak konsumen yang merasa puas dengan kualitas produk yang disediakan karena nyaman dipakai dan modelnya yang kekinian.⁵⁹

⁵⁴ Karyawan Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 5, transkrip

⁵⁵ Konsumen Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 17 Februari 2022, wawancara 2, transkrip

⁵⁶ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 1, transkrip

⁵⁷ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 1, Transkrip.

⁵⁸ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 1, Transkrip.

⁵⁹ Konsumen Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 16 Februari 2022, Wawancara 3, Transkrip

2) Harga

Strategi harga yang diterapkan Dineisa Store yaitu dimana dalam penentuan harganya sudah ditentukan oleh pusat karena kita hanya distributor. Dengan pas dan tidak boleh ditawar. Khusus bagi para *reseller* ada potongan harga 10-20 persen.⁶⁰ Dengan harga yang sangat terjangkau untuk semua kalangan masyarakat. Harga yang ditentukan sesuai dengan kualitas barang dan standart harga pasar.⁶¹ Konsumen tidak merasa keberatan dengan harga yang ditawarkan karena sesuai dengan kualitas dan nyaman dipakai.⁶²

Dengan harga yang terjangkau dengan kualitasnya bagus tersebut konsumen merasa puas.⁶³ Dineisa Store dalam menjalankan bisnisnya bukan semata-mata untuk mencari profit sebanyak-banyaknya akan tetapi dengan niat ibadah karena Allah dan dapat menjadikan keberkahan dalam bisnisnya.⁶⁴

3) Distribusi

Pemilihan pasar *online* dijadikan sebagai tempat penjualan pada Dineisa Store. Selain pasar *online* juga sebagai tempat transaksi disediakan toko fisik dijadikan sebagai *brand*, yang akan menjadi nilai tambah dibandingkan toko *online* yang tidak memiliki toko fisik.⁶⁵ Selain itu juga distribusi Toko Dineisa Store Kudus dalam sistem transportasi menggunakan jasa ekspedisi dalam pengiriman barang ke konsumen seperti: JNE, JNT, POS Indonesia, Ninja *Ekspress*, dan lainnya. Toko Dineisa Store mengambil barang dari tangan pertama atau dari perusahaannya

⁶⁰ Karyawan Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 5, transkrip

⁶¹ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 1, transkrip

⁶² Konsumen Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 19 Februari 2022, wawancara 4, transkrip

⁶³ Konsumen Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 19 Februari 2022, wawancara 4, transkrip

⁶⁴ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 1, Transkrip.

⁶⁵ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 1, transkrip

langsung. Jadi Toko Dineisa Store menjalin kerja sama dengan pabrik, sehingga mendapatkan harga dari tangan pertama. Proses logistik inilah yang membuat Dineisa Store memperoleh harga yang bagus, sehingga dapat dijual kembali dengan harga yang kompetitif.⁶⁶

4) Promosi

Media *Online* digunakan untuk mempromosikan produk agar dikenal masyarakat luas. Dalam memasarkan produk Dineisa Store Kudus memanfaatkan media sosial berupa *facebook*, *instagram*, dan *whatsApp* agar konsumen lebih mudah menjangkau pasar secara luas. Karena dengan sosial media akan memudahkan terutama para pemasar untuk berkomunikasi secara dengan para konsumen. Media sosial dapat diakses oleh semua orang dimanapun dan kapanpun.

Banyak para konsumen yang mengenal produk Dineisa Store dari akun *facebook* dan *instagram* dimana akun tersebut memposting banyak sekali produk-produk yang ditawarkan mulai gamis, kemeja, jilbab, mukena, dan lainnya.⁶⁷ Postingan gambar tersebut juga disertai spesifikasi secara jelas baik warna, ukuran, harga, dan lainnya. Dineisa Store juga mengadakan promo dan memberikan diskon untuk menarik para konsumen.⁶⁸ Misalnya mengadakan promo dalam rangka hari kemerdekaan, promo akhir tahun, tanggal cantik, dan lainnya. Dengan memberikan potongan harga spesial. Sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut.⁶⁹

⁶⁶ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 1, Transkrip.

⁶⁷ Konsumen Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 18 Februari 2022, wawancara 3, transkrip

⁶⁸ Karyawan Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 5, transkrip

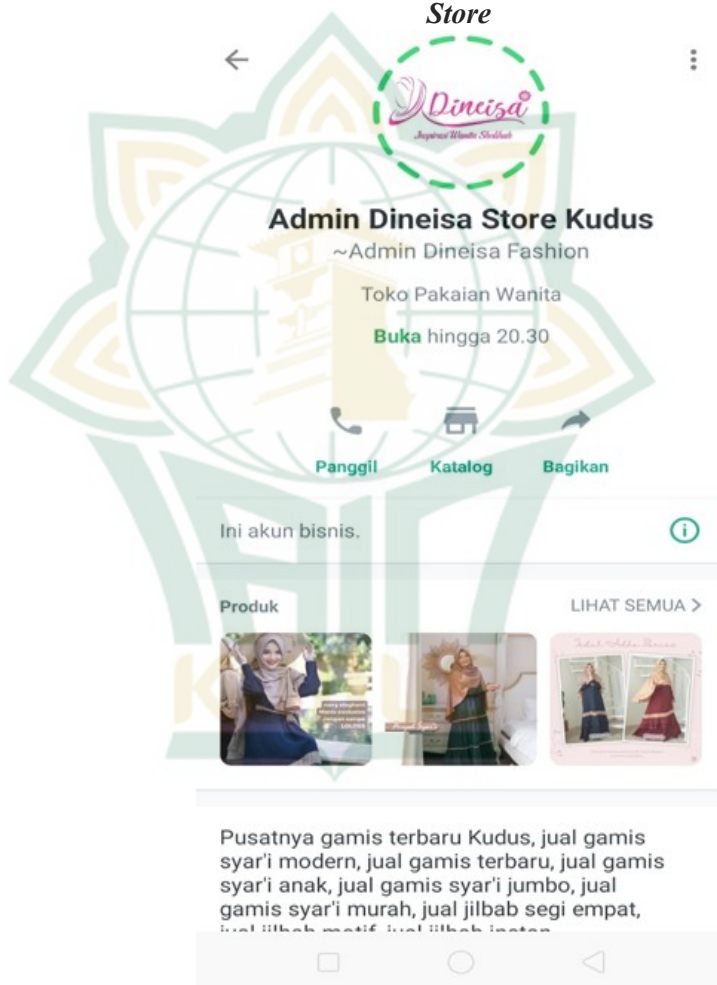
⁶⁹ Konsumen Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, wawancara 2, transkrip

- c. Data Media *Online* yang digunakan dalam pemasaran.⁷⁰

1) *WhatsApp*

Menggunakan aplikasi *whatsApp* bisnis untuk memudahkan dalam berinteraksi dengan konsumen terkait dengan produk yang ditawarkan. Adapun nomor *whatsApp* yang digunakan dipegang oleh mbak dewi selaku admin *Dineisa Store*.

Gambar 4.1 Tampilan Akun *WhatsApp* *Dineisa Store*



⁷⁰ Pemilik *Dineisa Store* Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 1, Transkrip

2) Facebook

Facebook merupakan salah satu sarana komunikasi terpercaya yang digunakan untuk berbagi pesan. Tanpa harus menunggu lama balasan kabar teman-teman kita yang jauh diluar daerah. Banyaknya pengguna *facebook* berarti semakin banyak pula orang mengenal dunia maya melalui internet.

Hampir semua kalangan dan berbagai latar belakang baik muda ataupun tua, orang kaya atau miskin sudah memiliki *facebook*. Dengan memasarkan produk di *facebook* yang dapat dilakukan dengan pembaharuan-pembaharuan foto profil yang lebih menarik dan juga dapat mengunduh foto atau video produk yang dapat membuat para pengikut tertarik. Diharapkan melalui media sosial *facebook* produk dapat diketahui masyarakat luas dan dapat meningkatkan penjualan produk. Menggunakan akun *facebook* dengan menyediakan halaman khusus untuk bisnis tetapi bukan *facebook* dengan halaman pribadi. *Facebook* yang digunakan dengan nama akun *facebook* Dineisa Gamis.

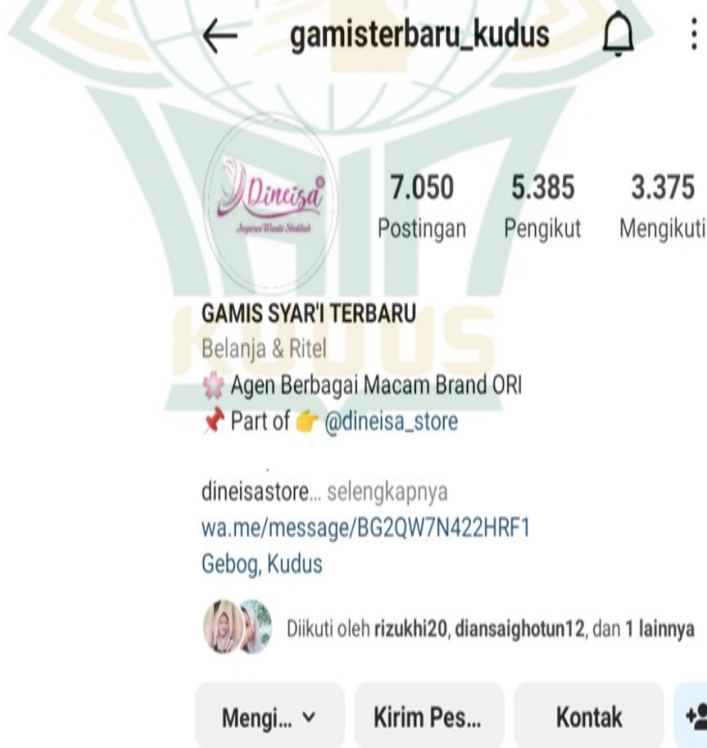
Gambar 4.2 Tampilan Akun Facebook Dineisa Store



3) Instagram

Instagram merupakan sebuah aplikasi berbagi foto dan video dan membagikannya ke berbagai layanan jejaring sosial. *Instagram* memiliki berbagai fitur dan tampilan yang sangat menarik bagi para penggunanya. Aplikasi ini sangat memberikan kemudahan bagi pemasar untuk memasarkan produk dengan berbagai foto dan video dengan para pengikutnya. Agar produk yang dipasarkan menarik dan diminati bagi para pengikutnya. Serta dengan memberikan hashtag sebagai penanda foto atau video agar mudah dicari. *Instagram* ini membagikan foto dan video produk-produk yang ada di toko Dineisa Store Kudus mulai dari baju, kemeja, gamis, jilbab segiempat, khimar, blouse, mukena, dan lainnya. Dengan nama akun *instagram* gamisterbaru_kudus.

Gambar 4.3 Tampilan Akun Instagram Dineisa Store



2. Tinjauan Ekonomi Islam mengenai Strategi Pemasaran *Online Dineisa Store* Kudus dan Dampaknya pada Peningkatan Penjualan

Dengan melakukan penjualan *online* memudahkan para pembeli untuk mendapatkan barang yang diinginkan tanpa harus datang langsung ke tempatnya.⁷¹ Pembeli bisa dengan mudah memesan barang secara *online* di *instagram*, *facebook*, dan *whatsApp*.⁷² Dengan memberikan pelayanan yang baik akan terjalin komunikasi yang baik dengan konsumen.

Dineisa Store menggunakan akad *salam* (pesanan) dimana transaksi barang yang disebutkan ciri-cirinya dengan melakukan pembayaran dimuka dan barang dikirim sesuai waktu yang telah disepakati bersama. *Dineisa Store* akan memberikan konfirmasi pembayaran dan melakukan pengiriman barang sesuai alamat yang diberikan pembeli.⁷³ Setiap memposting gambar *Dineisa Store* selalu disertai keterangan yang jelas mulai dari bahan, ukuran, warna, model, agar konsumen mengetahui secara jelas keadaan produk agar terhindar dari penipuan dan kecurangan yang sering dijumpai pada bisnis *online*.⁷⁴ Hal itu dilakukan agar terhindar dari unsur ketidakjelasan pada kondisi barang dan konsumen tidak mengalami kekecewaan ketika produk sudah datang walaupun pembeliannya melalui media *online*.

Setiap hari *Dineisa Store* membagikan tiga sampai sepuluh gambar produknya sesuai dengan hasil produksi dari perusahaan pusat. Setiap gambar tersebut akan disertai keterangan-keterangan detail produk yang diposting. Sehingga orang-orang akan tertarik dan melakukan pembelian secara langsung melalui penjualan *online*.⁷⁵ Pembeli merasa puas karena barang yang diterima sesuai dengan keterangan yang ada digambar dengan *merk* ori dan sesuai dengan keinginan

⁷¹ Konsumen *Dineisa Store* Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 2, Transkrip

⁷² Konsumen *Dineisa Store* Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 2, Transkrip

⁷³ Konsumen *Dineisa Store* Kudus, wawancara oleh penulis, 18 Februari 2022, Wawancara 3, Transkrip

⁷⁴ Pemilik *Dineisa Store* Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 1, Transkrip

⁷⁵ Pemilik *Dineisa Store* Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 1, Transkrip.

pembeli.⁷⁶ Dineisa Store dalam menerapkan strategi pemasaran *online* sudah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam, yaitu:⁷⁷

- a. Prinsip kejujuran. Produk yang disediakan Dineisa Store berupa gamis, kemeja, blouse, dan lainnya. Produk tersebut benar-benar produk yang halal untuk digunakan. Melakukan promosi secara jujur dengan mengupload foto secara *real pict* (asli) di media sosial baik *instagram*, *facebook*, *whatsapp*, dengan menyertakan spesifikasi yang jelas mulai dari bahan, warna, model, ukuran, dan harga.
- b. Prinsip keadilan. Melakukan komunikasi yang baik dengan konsumen lewat informasi biodata yang tertera di akun media sosial baik *instagram*, *facebook*. Konsumen dapat langsung menghubungi admin melalui *whatsapp* atau melalui link penjualan *online* secara langsung. Memberikan pelayanan, harga, kualitas produk, yang sama tanpa membedakan konsumen.
- c. Prinsip Tanggung Jawab. Memberikan kepercayaan dengan selalu menepati janji dan bertanggung jawab atas produk yang ditawarkannya. Dineisa Store selalu mengirimkan produk yang dipesan konsumen tepat waktu dengan menggunakan jasa Ekspedisi JNE, JNT, dan lainnya. Serta memberikan garansi sebagai jaminan produk kepada konsumen.
- d. Transaksi sesuai dengan akad *assalam*. Pada saat konsumen memesan barang dan sudah menyelesaikan pembayaran dengan mentransfer sejumlah uang. Maka pihak Dineisa Store akan melakukan *packing* (pengemasan) barang dan melakukan pengiriman sesuai alamat konsumen. Konsumen juga dapat bebas memilih jasa ekspedisinya baik itu JNE, JNT, *Ekspress* atau jasa ekspedisi lainnya. Dalam proses jual beli tersebut sudah otomatis diatur melalui penjualan *online*, dimana jika penjual dan pembeli sudah melakukan transaksi maka hubungan penjual dan pembeli saling terikat dan kedua belah pihak harus mengikuti peraturan yang telah ditetapkan. Meskipun transaksi jual beli ini dilakukan

⁷⁶ Konsumen Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 17 Februari 2022, Wawancara 2, Transkrip

⁷⁷ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 1, Transkrip.

didunia maya tetapi alurnya berjalan sangat aman dan jelas. Tidak ada salah satu pihak yang merasa merugikan dan dirugikan

C. Analisis dan Pembahasan

1. Strategi Pemasaran *Online Dineisa Store* Kudus dan Dampaknya pada Peningkatan Penjualan

a. Analisis data *segmenting, targetting, positioning*

- 1) *Segmenting* yaitu pengelompokan konsumen yang ada di pasaran. Dengan pengelompokkan pasar menjadi beberapa segmen sehingga dapat memudahkan perusahaan untuk menetapkan segmen mana yang akan dituju. Segmentasi adalah cara membagi pasar berdasarkan variabel-variabel tertentu seperti geografis, demografis, psikologi, dan lainnya. Segmentasi menjadi hal yang sangat penting bagi perusahaan untuk dapat terus memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen yang berubah-ubah.⁷⁸ Segmentasi berguna untuk mengelompokkan konsumen dalam satu kesatuan. Segmentasi pasar *Dineisa Store* yaitu untuk para wanita yang suka berbelanja *online*, mulai dari usia 20-40 tahun.
- 2) *Targetting* adalah proses pemilihan target pasar atau dengan kata lain aktivitas yang dilakukan perusahaan dalam memilih dan menentukan segmen pasar yang akan dituju dan dijadikan sebagai sasaran penjualan.⁷⁹ Dengan kata lain *targeting* yaitu target konsumen yang akan dibidik. Yang dijadikan target pasar pada Toko *Dineisa Store* yaitu para wanita muslimah yang suka berbelanja *online* yang memiliki selera berbusana yang tidak kaku dengan model kekinian. Target pasar utama yang dibidik yaitu wanita muslimah karena wanita merupakan sosok yang suka berbelanja baju. *Dineisa Store* berusaha mempermudah para wanita muslimah memilih pakaian yang sesuai dengan standart mereka serta pakaian yang sesuai dengan *badget* konsumen dengan kualitas yang bagus.

⁷⁸ Thorik Gunara dan Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad*...13.

⁷⁹ Thorik Gunara dan Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad*...18.

3) *Positioning* merupakan aktivitas untuk membentuk posisi dibenak para konsumen tujuannya agar konsumen mengingat keunggulan produk perusahaan dibanding pesaingnya. *Positioning* yaitu bagaimana kita ingin pelanggan kita mengingat produk atau jasa yang kita tawarkan.⁸⁰ *Posistioning* berhubungan dengan apa yang ada dibenak pelanggan, berhubungan dengan persepsi, dimana persepsi tersebut akan melekat dalam jangka waktu yang lama. Dineisa *Store* memposisikan *brandnya* sebagai produk busana muslimah yang sesuai syar'i dengan gaya dan *style* yang *up to date* yang mengerti keinginan konsumen. Dineisa *Store* selalu meluncurkan produk terbaru disetiap bulannya agar para konsumen tertarik atas produk yang ditawarkan

b. Analisis data tentang bauran pemasaran.

Dalam menjalankan strategi pemasaran *online* ada empat aspek bauran pemasaran yang perlu diperhatikan yaitu aspek produk, aspek harga, aspek distribusi, dan aspek promosi.

1) Produk

Produk ialah sesuatu yang dihasilkan oleh perusahaan, baik berupa barang ataupun jasa yang dapat bersaing dipasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Suatu produk harus memiliki keunggulan dari produk-produk yang lainnya dari segi kualitas, merek, desain, kemasan, bentuk, ukuran, dan garansi untuk menarik para konsumen.⁸¹ Tidak semua produk yang diluncurkan ke pasar selalu mendapatkan respon positif. Perlu strategi tertentu agar produk Dineisa *Store* diminati masyarakat.

Strategi yang dilakukan Toko Dineisa *Store* adalah dengan cara menawarkan produk berupa barang yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, diantaranya menyediakan gamis, mukena, rok, kemeja, blouse, jilbab, khimar, dan lainnya. Produk yang disediakan memiliki banyak model dan

⁸⁰ Thorik Gunara dan Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad...22*.

⁸¹ Meithiana Indrasari, *Pemasaran&Kepuasan Pelanggan*, (Surabaya: Unitomo Press, 2019), 26.

mengikuti tren kekinian, hal itulah yang menjadi daya tarik tersendiri untuk konsumen. Produk yang paling diminati konsumen yaitu gamis karena memiliki model yang kekinian. Dengan tetap menjamin kualitas yang terbaik, bahan yang lembut, dan memiliki banyak model yang kekinian.

Produk yang akan dipasarkan adalah produk yang halal dan memiliki kualitas mutu yang baik. Bukannya sebaliknya memberikan kualitas mutu produk buruk untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Kualitas mutu produk yang dipasarkan *Dineisa Store* memiliki kualitas mutu yang baik yang sudah memiliki merk terkenal seperti Dienna, Akifa, As Moslem, Kanaya, Meccadina, Nazumi, dan lainnya.

2) Harga

Harga merupakan salah satu hal penting yang dipertimbangkan konsumen ketika membeli barang atau jasa, sehingga penentuan harga adalah hal yang penting bagi pedagang atau perusahaan. Harga merupakan nilai suatu barang atau jasa yang dinyatakan dalam bentuk uang.⁸² Tujuan penentuan harga yaitu untuk mencapai target keuntungan, target penjualan, dan untuk meningkatkan loyalitas konsumen. Toko *Dineisa Store* menyediakan barang-barang yang harganya terjangkau dan memberikan jaminan kualitas hak konsumen untuk mengembalikan barang apabila ada kesalahan dalam pengiriman barang. Dalam penentuan harga sudah ditentukan oleh perusahaan pusat dengan memberikan harga pasar yang sesuai kualitas produk. Toko *Dineisa Store* mempunyai daftar harga disetiap merek yang dijualnya, yang diperoleh dari perusahaan pusat. Oleh karena itu Informasi mengenai daftar harga didapatkan dari perusahaan pusat tersebut.

Penetapan harga yang tepat dapat menjadikan kegiatan pemasaran berjalan baik terhadap produk-produk yang ditawarkan. Untuk menarik konsumen

⁸² Dhika Amalia Kurniawan dan Muhammad Zenal Abidin, *Pengantar pemasaran Islam*, 31.

pihak Dineisa *Store* memberikan diskon 10-20 persen khusus yang bergabung menjadi *reseller*.

3) Tempat/Distribusi

Distribusi adalah cara perusahaan menyalurkan barangnya mulai dari produsen ke konsumen akhir. Strategi distribusi penting dalam upaya perusahaan melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran.⁸³

Tempat atau distribusi merupakan salah strategi yang dipilih untuk memasarkan barang-barang Dineisa *Store* yaitu pemilihan pasar *online* sebagai tempat dalam kegiatan pemasarannya. Media *online* yang dipilih oleh Dineisa *Store* yaitu *facebook* dengan nama akun Dineisa Gamis, *instagram* dengan nama akun gamisterbaru_kudus, serta *whatsApp* bisnis yang dipegang oleh admin. Selain pasar *online* sebagai tempat utama dalam transaksi juga disediakan toko fisik yang bernama “Dineisa *Store*” yang terletak di Jl. Rahtawu Raya Raya Gondosari 5/2 Gebog Kudus yang dijadikan sebagai *brand*, akan menjadikan nilai tambah Dineisa *Store* dibandingkan toko *online* yang tidak memiliki toko fisik. Dengan adanya toko fisik Dineisa *Store* menambah kredibilitas bagi konsumen.

Strategi tempat merupakan kegiatan perusahaan untuk membuat produk tersedia bagi konsumen. Strategi distribusi saat ini tidak lagi mempertimbangkan saluran distribusi itu dapat menciptakan kenyamanan dan kemudahan bagi pelanggan. Tetapi lebih dari itu dimana memberikah fleksibilitas pengiriman pengiriman barang yang diinginkan oleh pelanggan seperti ketepatan pengiriman barang sampai ke konsumen, kemudahan dalam cara pembayaran, dan lainnya. Distribusi merupakan strategi yang berkaitan dengan mendistribusikan barang atau jasa kepada konsumen dengan memiliki fasilitas pengiriman diberbagai kota konsumen bebas memilih layanan ekspedisi. Toko Dineisa *Store* dalam distribusinya menggunakan jasa ekspedisi untuk menyalurkan barang ke konsumen seperti JNE, JNT Ninja *Ekspess*, dan lainnya.

⁸³ Dhika Amalia Kurniawan dan Muhammad Zenal Abidin, *Pengantar pemasaran...*42-43.

4) Promosi

Promosi bertujuan untuk menyampaikan informasi kepada target pasar dan memberikan pengetahuan atas produk yang dihasilkan perusahaan agar konsumen mau melakukan pembelian.⁸⁴ Suatu produk yang mempunyai manfaat sangat besarpun, tetapi jika belum dikenal oleh konsumen maka para konsumen tidak berminat membeli produk tersebut karena tidak diketahui manfaat produk tersebut oleh konsumen. Promosi digunakan untuk mendapatkan konsumen baru serta mempertahankan pelanggan yang ada.

Promosi merupakan salah satu jenis komunikasi yang penting untuk pemasaran. Agar produk Dineisa Store lebih dikenal masyarakat maka perlunya melakukan promosi agar masyarakat tahu mengenai manfaat dan keunggulan produk yang ditawarkan. Sarana promosi yang digunakan Dineisa Store yaitu dengan mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai tempat untuk promosi, karena kita hidup di era digital. Tempat orang lebih banyak berinteraksi dan bertemu di dunia maya. Untuk itu Toko Dineisa Store memanfaatkan media sosial, seperti: *instagram*, *facebook*, dan *whatsApp*. Sehingga masyarakat akan mengetahui dan melihat produk-produk yang ada di Toko Dineisa Store melalui internet atau media sosial.

Dineisa Store juga mengadakan promo dan memberikan diskon untuk menarik para konsumen. Misalnya mengadakan promo dalam rangka hari kemerdekaan, tanggal cantik, promo akhir tahun, dan lainnya. Dengan memberikan potongan harga spesial. Sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut.

c. Analisis data mengenai media *online* yang digunakan dalam pemasaran

Dalam memasarkan produk toko Dineisa Store Kudus memanfaatkan media *online* untuk menjangkau pasar secara luas. Penggunaan sosial media sangat penting untuk mempromosikan produk melalui *online*. Karena dengan sosial media akan memudahkan terutama para pemasar

⁸⁴ Fauzan, *Manajemen Pemasaran*...48.

untuk berkomunikasi secara *online* dengan para konsumen. Berikut sosial media yang digunakan adalah:

1) *WhatsApp*

Menggunakan aplikasi *whatsApp* bisnis untuk memudahkan dalam berinteraksi dengan konsumen terkait dengan produk yang ditawarkan. Adapun nomor *whatsApp* bisnis yang digunakan dipegang oleh admin *Dineisa Store*.

2) *Facebook*

Facebook merupakan salah satu sarana komunikasi terpercaya yang digunakan untuk berbagi pesan. Tanpa harus menunggu lama balasan kabar teman-teman kita yang jauh diluar daerah. Banyaknya pengguna *facebook* berarti semakin banyak pula orang mengenal dunia maya melalui internet. Hampir semua kalangan dan berbagai latar belakang baik muda ataupun tua, orang kaya atau miskin sudah memiliki *facebook*.

Dengan memasarkan produk di *facebook* yang dapat dilakukan dengan pembaharuan-pembaharuan foto profil yang lebih menarik dan juga dapat mengunduh foto atau video produk yang dapat membuat para pengikut tertarik. Diharapkan melalui media sosial *facebook* produk dapat diketahui masyarakat luas dan dapat meningkatkan penjualan produk. Menggunakan akun *facebook* dengan menyediakan halaman khusus untuk bisnis tetapi bukan *facebook* dengan halaman pribadi. *Facebook* yang digunakan dengan nama akun *facebook* *Dineisa Gamis*.

3) *Instagram*

Instagram merupakan sebuah aplikasi berbagi foto dan video dan membagikannya ke berbagai layanan jejaring sosial. *Instagram* memiliki berbagai fitur dan tampilan yang sangat menarik bagi para penggunanya. Aplikasi ini sangat memberikan kemudahan bagi pemasar untuk memasarkan produk dengan berbagi foto dan video dengan para pengikutnya. Agar produk yang dipasarkan menarik dan diminati bagi para pengikutnya. Serta dengan memberikan hashtag sebagai penanda foto atau video agar mudah dicari. *Instagram* ini membagikan foto

dan vidio produk-produk yang ada di toko Dineisa Store Kudus mulai dari baju, kemeja, gamis, baju anak-anak, mukena, dan lainnya. Dengan akun *instagram* gamisterbaru_kudus.

2. Tinjauan Ekonomi Islam mengenai Strategi Pemasaran *Online Dineisa Store Kudus* dan Dampaknya pada Peningkatan Penjualan

- a. Analisis data tentang strategi pemasaran *online* pada Dineisa Store Kudus ditinjau dari Ekonomi Islam.

Persaingan bisnis yang sangat ketat menuntut untuk setiap pemasar untuk mampu melakukan kegiatan pemasarannya dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan konsep pemasaran yang tepat sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan konsumen. Dalam hal ini pemasaran harus didasarkan sesuai nilai-nilai ekonomi Islam yang digali dari Al-Qur'an dan Sunah Rasulullah SAW.

Dalam strategi pemasaran *online*, Toko Dineisa Store bukan hanya menerapkan strategi pemasaran secara konvensional saja, tetapi juga menerapkan strategi pemasaran sesuai dengan nilai-nilai ekonomi Islam. Dimana dalam kegiatan bisnisnya bukan hanya berfokus mencari keuntungan atau profit semata melainkan juga dilakukan dengan niat ibadah mencari ridho Allah. Dengan adanya Dineisa Store ini *Owner* berharap dapat membantu para wanita muslim dalam berhijrah menjaga auratnya. Dengan menyediakan pakaian busana muslim dan jilbab sesuai syariat dengan tetap tampil anggun, cantik, dan tentunya tidak ketinggalan model yang kekinian.

Di zaman yang semakin maju dan perkembangan teknologi yang sangat pesat menyebabkan persaingan bisnis yang sangat pesat. Sehingga tidak menutup kemungkinan bahwa ada banyak oknum yang tidak bertanggung jawab dalam menjual dan memasarkan produknya. Segala cara dilakukan untuk memperoleh keuntungan yang besar, tanpa memikirkan dampak yang diterima oleh pihak-pihak yang dirugikannya.

Dalam Islam, konsep ekonomi dan perdagangan harus didasari oleh nilai-nilai dan etika yang bersumber dari dasar agama yang menjunjung tinggi nilai keadilan dan kejujuran. Sehingga dalam keadaan apapun dan

bagaimanapun suatu kaidah dan prinsip-prinsip Islami harus ditegakkan.

Menurut Faisal Banroen, prinsip-prinsip dasar etika pemasaran Islam berpegang pada:⁸⁵

1) Prinsip kejujuran

Prinsip pertama adalah prinsip kejujuran yang merupakan modal utama dalam menjalankan bisnis, karena kejujuran merupakan kunci keberhasilan bisnis. Strategi bauran pemasaran yang diterapkan Dineisa Store sudah sesuai dengan prinsip kejujuran. Produk yang dipasarkan Dineisa Store benar-benar produk yang halal untuk digunakan. Produk yang disediakan memiliki kualitas yang baik diantara produk yang disediakan yaitu berupa gamis, kemeja, mukena, rok, jilbab, dan lainnya. Dengan menyediakan jaminan kualitas yang terbaik yang sudah memiliki merek terkenal diantaranya Dienna, Akifa, Kanaya, As Moslem, Meccadina, Nazumi, dan lainnya.

Dalam penetapan harga sebuah produk Dineisa Store berdasarkan kejujuran, dimana kejujuran ini berarti bahwa benar-benar harga apa adanya, harga yang sesuai dengan mutu suatu produk. Tanpa adanya salah satu pihak yang dirugikan baik itu produsen maupun konsumen.

Pemilihan tempat/saluran distribusi Dineisa Store adalah memilih pasar *online* sebagai tempat pemasarannya. Untuk mempermudah proses dalam pendistribusian ke konsumen maka menggunakan layanan ekspedisi seperti JNE, JNT, Ninja Ekspres, dan lainnya.

Dalam melakukan promosi pihak Dineisa Store sudah sesuai dengan prinsip kejujuran dimana melakukan promosi melalui media sosial dengan memposting gambar di *whatsApp*, *Instagram*, dan *facebook* dengan memberikan informasi kepada konsumen secara jujur. Dengan menjelaskan produknya secara transparan dengan disertai keterangan-keterangan yang jelas sesuai dengan

⁸⁵ Dhika Amalia Kurniawan dan Muhammad Zenal Abidin, *Pengantar Pemasaran...*126-127.

produk aslinya dan tidak melebih-lebihkan keunggulan produknya. Sehingga pelanggan percaya dan tertarik dengan produk yang disediakan pada Toko Dineisa Store.

2) Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan artinya perdagangan yang tidak menzalimi dan tidak didzalimi. Transaksi yang terjadi dalam pertukaran barang atau jasa dengan alat tukar uang mampu memberikan keadilan bagi kedua belah pihak saling menguntungkan dan tidak ada satupun pihak yang merasa dirugikan atas adanya transaksi tersebut. Kedua belah pihak secara ikhlas melakukannya tanpa campur tangan pihak lain.

Prinsip ini sesuai yang diterapkan Dineisa Store dengan memberikan pelayanan yang sama kepada konsumen dan memberikan harga maupun kualitas yang sama, dengan tidak membedakan salah satu pihak. Memberikan garansi sebagai jaminan produk kepada konsumen. Ketika produk yang dikirimkan kepada konsumen tidak sesuai baik adanya kesalahan pengiriman produk ukurannya tidak sesuai, bahannya tidak sesuai, warnanya tidak sesuai, atau adanya kecacatan produk. Maka pihak Dineisa Store akan mengganti terhadap kesalahan tersebut jadi tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

3) Prinsip Tanggung Jawab

Prinsip tanggung jawab artinya setiap orang akan diadili atas apa yang mereka lakukan sekecil apapun. Sehingga dalam proses perdagangannya segala hal harus dipertanggung jawabkan kepada Allah SWT kelak diakhirat. Memberikan kepercayaan kepada konsumen dengan selalu menepati janji dan bertanggung jawab atas produk yang ditawarkannya. Salah satu bentuk pelayanan yang bertanggung jawab dengan pengiriman produknya pihak Dineisa Store selalu tepat waktu. Ketika ada pesanan masuk dan konsumen sudah melakukan pembayaran setelah itu maka pesanan tersebut akan segera diproses oleh pihak Dineisa Store.

Dalam pengiriman barang biasanya menggunakan jasa ekspedisi baik itu JNE, JNT, POS, Ninja Ekspres, dan lainnya sesuai permintaan

konsumen. Pembisnis pasti akan dipercaya jika menepati janji dan akan terlihat berwibawa didepan rekan bisnisnya. Sebaliknya apabila pembisnis melanggar janjinya akan hilanglah kepercayaan dan keberlangsungan usahanya akan terancam. Prinsip ini sesuai yang diterapkan *Owner* di Toko Dineisa Store. Dineisa Store memberikan garansi sebagai jaminan produk kepada konsumen.

4) Transaksi menggunakan akad *assalam*

Transaksi jual beli secara *online* menggunakan akad *assalam*, yaitu transaksi barang yang disebutkan cirinya dengan pembeli membayar uang terlebih dulu kemudian barang akan dikirimkan penjual dikemudian hari sesuai waktu yang telah disepakati bersama. Hal tersebut sama dilakukan oleh pihak Dineisa Store, dimana setelah adanya kesepakatan antara kedua belah pihak penjual dan pembeli. Kemudian kedua belah pihak sudah sepakat maka konsumen akan mentransfer sejumlah uang sesuai harga yang sudah tertera pada katalog sebagai bukti pembayaran. Lalu pihak Dineisa Store akan memberikan konfirmasi dan akan segera dilakukan pengemasan barang serta akan mengirimkan barang kepada konsumen.

Berikut ini proses transaksi dalam melakukan *bai' assalam*, yaitu pertama pembeli dan penjual melakukan kesepakatan bersama, kedua pembeli melakukan pembayaran didepan, dan ketiga, penjual menyerahkan barang dikemudian hari sesuai waktu yang telah ditentukan.⁸⁶

b. Analisis data peningkatan penjualan busana muslim di Dineisa Store Kudus

Dalam menjalankan bisnisnya, Dineisa Store menggunakan dua metode penjualan yaitu penjualan secara *online* dan *offline*. Pertama penjualan secara *offline*, dalam metode ini konsumen dapat datang langsung ke Toko Dineisa Store pada saat jam operasionalnya buka mulai jam 08.00-20.30 WIB mulai senin sampai hari minggu. Konsumen dapat bebas melihat dan memilih produk secara langsung yang telah disediakan. Metode ini

⁸⁶ Abdullah Abdul Husain at-Tariqi, *Ekonomi Islam:Prinsip, Dasar, dan Tujuan*, (Jakarta: Magistra Insania Press, 2002), 250-251.

memiliki keterbatasan dimana cakupan konsumennya sangat sempit, karena hanya warga sekitar daerah tersebut dan para tetangganya.

Kedua, Toko Dineisa Store melakukan penjualan secara *online*. Dalam metode penjualan *online* ini memasarkan produknya melalui media sosial seperti *whatsApp*, *instagram*, dan *facebook*. Penjualan melalui *online* yang paling diminati konsumen yaitu melalui akun *instagram*. Metode penjualan *online* ini memiliki cakupan konsumen yang lebih luas mulai dari luar kota bahkan sampai luar negeri. Perbedaan metode penjualan ini yaitu apabila penjualan *offline* konsumen bebas memilih produk secara langsung di toko, sedangkan penjualan *online* konsumen bebas memilih melalui katalog yang telah disediakan Dineisa Store. Persamaan diantara kedua metode penjualan melalui *online* dan *offline* yaitu sama-sama menyediakan barang, konsumen bebas memilih barang yang diinginkan, dan akhirnya akan terjadilah pembelian.

Dengan menjalankan strategi pemasaran *online* sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam Toko Dineisa Store mampu meningkatkan penjualannya dalam satu tahun terakhir. Peningkatan penjualan semakin maju dan pesat. Berikut data penjualan Toko Dineisa Store dalam dua tahun terakhir.

Tabel 4.4. Data Penjualan Dineisa Store

No.	Bulan	Tahun 2020	Tahun 2021
1.	Januari	9.950.000	13.930.000
2.	Februari	10.547.000	14.328.000
3.	Maret	11.542.000	14.925.000
4.	April	11.144.000	15.323.000
5.	Mei	11.940.000	15.522.000
6.	Juni	12.935.000	16.318.000
7.	Juli	13.532.000	16.915.000
8.	Agustus	13.930.000	17.313.000
9.	September	14.328.000	17.711.000
10.	Oktober	14.527.000	18.308.000
11.	November	15.124.000	19.303.000
12.	Desember	15.323.000	20.298.000
	Jumlah	169.349.000	200.194.000

Sumber: Data penjualan Dineisa Store 2020-2021

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui hasil penjualan Toko Dineisa Store mengalami peningkatan penjualan dari tahun 2020 sampai tahun 2021 sebesar 30.845.000. Walaupun pada tahun 2020 sampai 2021 terjadi pandemi virus *corona* akan tetapi Toko Dineisa Store masih tetap bisa eksis bertahan bahkan mengalami peningkatan penjualan. Dengan memaksimalkan strategi pemasaran *online* sangat mendukung untuk meningkatkan penjualan karena konsumen dengan mudah membeli produk hanya menggunakan *smartphone* dimanapun dan kapanpun. Melalui media sosial *facebook*, *instagram*, dan *whatsapp*. Konsumen bebas memilih produk yang sudah disediakan pada katalog Dineisa Store.⁸⁷ Cakupan konsumennya sangat luas mulai dari daerah kudus sendiri maupun luar kota kudus. Dengan memberikan kemudahan konsumen dalam pembelian tersebut dapat meningkatkan penjualan di Dineisa Store.⁸⁸

Strategi pemasaran *online* yang diterapkan Dineisa Store yaitu dengan memposting gambar dengan menyertakan spesifikasi yang jelas disertai ukuran, harga, bahan, kualitas, *merk*, warna, dan lainnya. sesuai keadaan barang yang sebenarnya. Kelebihan jual beli strategi pemasaran *online* yaitu tidak terikat tempat dan waktu terutama bagi anda orang yang sibuk sehingga tidak sempat berbelanja dengan mendatangi ke toko, menghemat waktu dan tenaga karena tidak perlu berkeliling toko cukup dengan meluangkan waktu sebentar dengan membuka internet tentu saja terhindar dari kemacetan, bisa membandingkan produk dan harga dengan membandingkan produk dan harga dengan toko *online* lainnya, dan proses belanja yang mudah cukup dengan memesan barang dan pembayarannya melauai internet atau ATM tinggal nunggu barang dikirim.

⁸⁷ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 2, Transkrip.

⁸⁸ Pemilik Dineisa Store Kudus, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2022, Wawancara 2, Transkrip.

Gambar 4.4 Pemasaran *Online* melalui *Instagram*



Keunggulan Toko Dineisa Store yaitu produknya memiliki kualitas yang baik, pelayanannya ramah, menerapkan pemasaran *online* sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Dalam jual beli *online* sesuai dengan akad

assalam dimana konsumen memesan barang dengan pembayaran dimuka lalu produsen akan memberikan barang dikemudian hari sesuai waktu yang disepakati bersama. Produsen akan memberikan garansi apabila ada barang yang dikirimkan tidak sesuai baik ukuran, warna, bahan dengan spesifikasi produk yang ada. Apabila adanya kecacatan barang/*rijeck* maka pihak dineisa *store* akan mengganti dengan barang baru dan gratis biaya pengiriman. Itulah beberapa yang menjadi keunggulan Toko Dineisa *store* dengan yang lainnya.

