

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PAKAIAN MUSLIMAH  
DENGAN SISTEM ONLINE DAN OFFLINE PADA TOKO  
SAHLACOLLECTION\_BJM**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**ISTIQOMAH**

**1601151415**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
BANJARMASIN  
2020 M/1441 H**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PAKAIAN MUSLIMAH  
DENGAN SISTEM ONLINE DAN OFFLINE PADA TOKO  
SAHLACOLLECTION\_BJM**

**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Guna Mencapai Gelar Sarjana  
Dalam Ilmu Ekonomi**

**OLEH**

**ISTIQOMAH**

**1601151415**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
BANJARMASIN**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Istiqomah  
NIM : 1601151415  
Tempat/Tgl. Lahir : Palangka Raya / 06 Agustus 1998  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika di kemudian hari terbukti merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperolehnya karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 29 November 2020

Yang membuat pernyataan,

Tanda tangan



Istiqomah

## PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah Dengan Sistem Online dan Offline Pada Toko Sahlacollection\_bjm.  
Ditulis Oleh : Istiqomah  
NIM : 1601151415  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Program Studi : Strata Satu (S-1)  
Tahun Akademik : 2020/2021  
Tempat dan Tanggal Lahir : Palangka Raya, 06 Agustus 1998  
Alamat : Jl. Manunggal II Gang V Banjarmasin Timur

Setelah diteliti dan dilakukan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujui untuk diajukan dan dipertahankan di depan sidang. Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin

Banjarmasin, 02 Desember 2020

Pembimbing I



Drs. H. M. Amin, M.A.

NIP:1955112441983031004

Pembimbing II



Pati Matu Jahra, S. Ag., M. Si

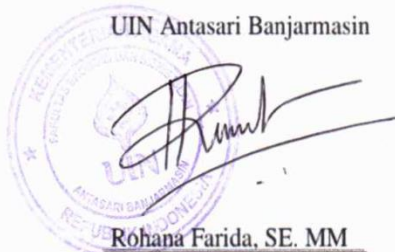
NIP:197404182002122001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Antasari Banjarmasin



Rohana Farida, SE. MM

NIP: 1978042720090120010

## PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah dengan Sistem Online dan Offline pada Toko Sahlacollection\_bjm", ditulis oleh Istiqomah, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 15 Desember 2020 M/ 30 Rabiul Akhir 1442 H





Dinyatakan **LULUS** dengan Predikat: A

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI.  
NIP. 196006091988031003

## TIM PENGUJI

Nama	Tanda Tangan
1. Dr. Zaki Mubarak, S.E., M.Si. NIP. 197710312002121002	1. 
2. Dra. Naimah, MH NIP. 196705211994032002	2. 
3. Patimatu Jahra, S.Ag., M.Si NIP. 194704182002122001	3. 
4. Muhammad Hikam, Lc., MA. NIP. 198406162019031004	4. 

## ABSTRAK

**Istiqomah.** 2020. *Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah dengan Sistem Online dan Offline pada Toko Sahlacollection\_bjm.* Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Drs. H. M. Amin, M.A. (II) Pati Matu Jahra, S. Ag., M. Si.

**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran, Sistem *Online*, Sistem *Offline*

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran dengan sistem *online* dan *offline* serta kendala apa saja yang ada didalam kedua strategi pemasaran pada toko sahlacollection\_bjm. mengingat pada era global ini tingkat informasi dapat beredar dengan cepat melalui jaringan komputer yang biasa disebut internet.

Pemasaran dengan sistem *online* adalah kegiatan komunikasi pemasaran dengan menggunakan media internet seperti menggunakan media *website*, *e-mail*, dan media sosial seperti *Instagram*, *Whatsapp*, dll. Pemasaran dengan sistem *offline* merupakan sebuah transaksi dimana penjual dan pembel bertemu secara langsung dan terjadinya proses transaksi jual beli. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan Metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk pakaian muslimah dengan sistem *online* dengan memanfaatkan sosial media, komunitas atau forum, promosi, pelayanan yang baik, dan harga yang terjangkau dan menjaga kualitas barang. Pada strategi pemasaran sistem *offline* dengan ketersediaan barang, letak toko, promosi, pelayanan yang baik, dan harga yang terjangkau dan menjaga kualitas barang. Lalu kendala yang dihadapi pada sistem *online* adalah keterlambatan pembeli dalam melakukan pembayaran dan pembeli harus menunggu karena sistem pemesanan *pre order*. Kendala yang dihadapi pada sistem *offline* adalah letak toko yang kurang strategis dan ketersediaan barang yang sedikit.

## ABSTRACT

Istiqomah. 2020. Marketing Strategy For Muslimah Clothing Products with Online and Offline systems at the Sahlacollection\_bjm Store. Thesis, Sharia Economics Study Program, Faculty Of Economics and Islamic Business. Advisors: (I) Drs. H. M. Amin, M.A. (II) Pati Matu Jahra, S. Ag., M. Si.

Keywords: Marketing Strategy, Online system, Offline System

This study aims to determine how the marketing strategy with online and offline systems as well as what obstacles are involved in the two marketing strategies at the Sahlacollection\_bjm store. Considering that in this global era, the level of information can circulate quickly through a computer network called the internet.

Marketing with an online system is a marketing communication activity using internet media such as using website media, e-mail, and social media such as Instagram, Whatsapp, ect. Marketing with an offline system is a transaction where sellers and buyers meet directly and the buying and selling transaction process occurs. This research uses qualitative methods with data collection methods through observation, interviews, and documentation.

Results of this study indicate that the marketing strategy for muslimah clothing products with an online system is by utilizing social media, communities or forums, promotions, good service, and affordable prices and maintaining the quality of goods. In the offline system marketing strategy with the availability of goods. Store location, promotion, good service, and affordable prices and maintaining the quality of goods. The problem faced by the online system is the delay of the buyer in making payments and the buyer has to wait because of the pre-order ordering system. The obstacles faced by the offline system are the less strategic location of the shop and the limited availability of good

**“MOTTO”**

**“BERHENTI MENGELUH DALAM MENGHADAPI HIDUP.  
KARENA HIDUP INI TAK BUTUH KELUHAN TAPI BUTUH  
DIPERJUANGKAN”.**

**ALLAH SELALU MEMBERIKAN SENYUM DIBALIK KESEDIHAN.  
ALLAH SELALU MEMBERIKAN HARAPAN DIBALIK KEPUTUS-  
ASAAN.**

**ALLAH SELALU MEMBERIKAN KELEBIHAN DIBALIK  
KEKURANGAN.**

**ALLAH SELALU MEMBERIKAN KEKUATAN DIBALIK KELEMAHAN.**

**KITA PUNYA RENCANA, ALLAH JUGA PUNYA RENCANA.  
AKAN TETAPI SEHEBAT APAPUN KITA MERENCANAKAN  
SESUATU.**

**TETAP RENCANA ALLAH ADALAH SEBAIK-BAIKNYA  
RANCANGAN.**

**“SERTAKAN ALLAH SWT SELALU DALAM SETIAP PERJUANGAN,  
BUKAN HANYA DUNIA MAKA AKHIRAT PUN AKAN DI DAPAT”**



## **PERSEMBAHAN**

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikan kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkan aku dengan cinta. Atas karunia dan kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi sederhana ini dapat terselesaikan. Salawat serta salam selalu telimpah keharibaan Rasulullah Muhammad Saw.

Kupersembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat ku kasih dan ku sayangi:

Sebagai tanda bakti, hormat dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada Mama dan Abah yang telah memberikan kasih sayang secara dukungan, ridho, dan kasih sayang yang tak terhingga yang tiada mungkin dapat ku balas hanya dengan selebar kertas persembahan ini. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Mama Abah bahagia karena kusadar selama ini belum bisa berbuat lebih. Untuk Mama Abah yang selalu menyiramiku dengan kasih sayang, selalu mendoakanku, selalu mendukungku serta selalu meridhoi jalan hidupku, terima kasih Mama, terima kasih Abah..

Teruntuk kakakku Muqor Rama Hasanah, S.Pd, kakak iparku Ahmad Syarif, M.Pd dan adik bontotku Noor Jannah, terima kasih telah memberikan semangat dan inspirasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Teruntuk para Pahlawan Tanpa Tanda Jasa, guru-guruku di R.A Al-Muslimun, MIN Langkai, MTs Islamiyah, dan MAN Model Palangka raya terima kasih tiada terhingga atas setiap tetes ilmu yang diberikan kepadaku. Tanpa kalian aku takkan bisa ada ditahap seperti ini.

Teruntuk Bapak Drs. H. M. Amin, M.A. selaku dosen pembimbing (I) dan Ibu Pati Matu Jahra, S. Ag., M.Si. selaku dosen pembimbing (II) terima kasih banyak Bapak dan Ibu telah membantu selama ini, sudah di nasehati, sudah diajari, dan mengarahkan saya sampai skripsi ini selesai.

Dan untuk sahabat-sahabatku yang aku sayangi. Fitriah, Mariatul Jannah, Lika Lutfiatina, Khairatun Nopus, Luthfiah Zulfa, Ismininda, Helmawati dan yang tak bisa ku sebut satu persatu. Terima kasih sudah kebersamaan selama ini,

tumbuh dan berkembang bersama. Banyak tawa dan tangis yang kita habiskan bersama. Semoga kita tetap solid dan sukses.

Dan terima kasih juga kepada paman nasi goreng “wahyu arjon”, nasi goreng yadi, nasi padang Bundo, gorengan syam, warung mama salsa, Thai Tea depan Alfamart yang sudah mengisi perut kosongku ditengah-tengah kesibukanku dalam membuat skripsi ini.

Alhamdulillahirrabil’alaamin..

Sebuah langkah telah usai. Satu cita telah ku gapai

Namun...

Ini bukan akhir dari perjalanan melainkan awal dari suatu perjuangan

Hari takkan indah tanpa mentari dan rembulan, begitu juga hidup takkan indah tanpa tujuan, harapan serta tantangan. Meski terasa berat, namun manisnya hidup justru akan terasa apabila semuanya berlalu dengan baik, meski harus memerlukan pengorbanan.

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab melambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988, sebagai berikut:

### 1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	Ś	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ẓa	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er

ز	<b>Zai</b>	<b>Z</b>	<b>Zet</b>
س	<b>Sin</b>	<b>S</b>	<b>Es</b>
ش	<b>Syin</b>	<b>Sy</b>	<b>es dan ye</b>
ص	<b>Şad</b>	<b>Ş</b>	<b>es (dengan titik di bawah)</b>
ض	<b>Ðad</b>	<b>ð</b>	<b>de (dengan titik di bawah)</b>
ط	<b>Ṭa</b>	<b>Ṭ</b>	<b>te (dengan titik di bawah)</b>
ظ	<b>Za</b>	<b>z</b>	<b>zet (dengan titik di bawah)</b>
ع	<b>‘Ain</b>	<b>‘</b>	<b>Koma terbalik di atas</b>
غ	<b>Gain</b>	<b>G</b>	<b>Ge</b>
ف	<b>Fa</b>	<b>F</b>	<b>Ef</b>
ق	<b>Qaf</b>	<b>Q</b>	<b>Qi</b>
ك	<b>Kaf</b>	<b>K</b>	<b>Ka</b>
ل	<b>Lam</b>	<b>L</b>	<b>‘el</b>
م	<b>Mim</b>	<b>M</b>	<b>‘em</b>
ن	<b>Nun</b>	<b>N</b>	<b>‘en</b>
و	<b>Waw</b>	<b>W</b>	<b>We</b>
ه	<b>Ha’</b>	<b>H</b>	<b>Ha</b>
ء	<b>Hamzah</b>	<b>‘</b>	<b>Apostrof</b>
ي	<b>Ya’</b>	<b>Y</b>	<b>Ye</b>

## 2. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متعقدين	Ditulis	<i>Muta'qqidin</i>
عدة	Ditulis	' <i>iddah</i>

## 3. Ta' marbutah

a) Apabila dimatikan ditulis h.

هبة	Ditulis	<i>Hibbah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat dan sebagainya, kecuali apabila dikehendaki lafal aslinya).

Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرمة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah al auliyā'</i>
---------------	---------	---------------------------

b) Apabila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dhammah ditulis t.

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakātul-fītri</i>
------------	---------	----------------------

## 4. Vokal pendek

◌ِ	Kasrah	Ditulis	<i>I</i>
◌َ	fathah	Ditulis	<i>A</i>

ُ	ḍammah	Ditulis	U
---	--------	---------	---

### 5. Vokal panjang

1	Fathah + alif جاهلية	Ditulis	Ā <i>Jāhiliyyah</i>
2	Fathah + ya' mati يسعى	Ditulis	Ā <i>yas'ā</i>
3	Kasrah + ya' mati كريم	Ditulis	Ī <i>Karīm</i>
4	Dhammah + wawu mati فروض	Ditulis	Ū <i>Furūd</i>

### 6. Vokal rangkap

1	Fathah + ya' mati بينكم	Ditulis	Ai <i>Bainakum</i>
2	Fathah + wawu mati قول	Ditulis	Au <i>Qaulun</i>

### 7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>A'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>U'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>La'in syakartum</i>

## 8. Kata sandang alif + lam

a) Apabila diikuti huruf qamariyyah ditulis dengan menggunakan huruf “al”.

القرآن	Ditulis	<i>al-qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-qiyās</i>

b) Apabila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, dengan menghilangkan huruf “al” nya.

السماء	Ditulis	<i>as-samā</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-syams</i>

## 9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوي الفروض	Ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ  
مُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ  
سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ  
أَجْمَعِينَ، أَمَا بَعْدُ

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT., karena atas berkat rahmat serta karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat dan salam juga penulis haturkan kepada suri tauladan terbaik umat Nabi Muhammad saw. beserta para sahabat, kerabat serta orang-orang yang istiqamah mengikuti petunjuknya hingga akhir zaman.

Suatu berkah yang layak penulis syukuri, Karena dengan kudrat dan iradat-Nya, taufik dan hidayah-Nya, akhirnya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah Dengan Sistem Online dan Offline Pada Toko Sahlacollection\_bjm”, sesuai dengan kemampuan, pengetahuan dan keilmuan yang penulis miliki selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Selama penyusunan skripsi hingga menyelesaikannya, penulis banyak menerima bantuan dan arahan serta motivasi dari berbagai pihak. Karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih, terutama kepada yang terhormat:



1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah berkenan menerima dan menyetujui judul skripsi ini untuk di munaqasyahkan.
2. Ketua jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah menyetujui skripsi ini sampai bisa diajukan.
3. Bapak Drs. H. M . Amin, M.A. selaku pembimbing I dan Ibu Pati Matu Jahra, S.Ag., M. Si. selaku pembimbing II yang banyak memberikan bimbingan, arahan dan koreksi dalam penulisan skripsi ini.
4. Para Dosen, Asisten Dosen, Karyawan/Karyawati Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan serta bantuan selama penulis berstudi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Kepala Perpustakaan Pusat UIN Antasari Banjarmasin dan Kepala Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin beserta karyawannya yang telah banyak membantu penulis dalam meminjamkan buku-buku yang penulis perlukan untuk kepentingan studi maupun dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kepala Perpustakaan dan Staf Perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, dan Perpustakaan Daerah Banjarmasin yang telah memberikan pelayanan dan peminjaman sejumlah literatur untuk penyusunan skripsi ini.

7. Kepala bagian tata usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta Staffnya yang telah memberikan pelayanan yang baik sehingga memudahkan Penulis dalam segala hal administrasi yang penulis perlukan.
8. Pemilik Toko Sahlacollection\_bjm, Ibu Eka Cahya Putriana, yang telah mempersilahkan penulis untuk melakukan penelitian serta wawancara guna memperoleh data.
9. Berbagai pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.

Skripsi ini ditulis dengan kemampuan maksimal yang penulis miliki, namun tidak menutup kemungkinan masih terdapat kekurangan, baik dari segi materi maupun metodologi. Karena itu, segala saran, kritik dan koreksi terhadap ini skripsi ini sangat penulis harapkan terutama dari tim penguji skripsi.

Demikian kata pengantar yang dapat penulis utarakan mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat untuk kita semua dan atas segala bantuan dan bimbingan tersebut penulis berdo'a semoga Allah SWT berkenan membalasnya dengan ganjaran pahala yang berlipat ganda. Aamiin.

Banjarmasin, Desember 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA .....</b>	<b>x</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xx</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xxi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Definisi Operasional.....	8
F. Penelitian Terdahulu.....	9
G. Sistematika Pembahasan .....	12
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>15</b>
A. Konsep Pemasaran .....	15
B. Fungsi Pemasaran.....	18
C. Macam-macam Strategi.....	19
D. Strategi Pemasaran .....	20
E. Strategi Pemasaran <i>Online</i> .....	30
F. Strategi Pemasaran <i>Offline</i> .....	31
G. Promosi.....	33
H. Pakaian Muslimah .....	38
I. Etika Bisnis.....	43
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>49</b>
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	49
B. Lokasi Penelitian.....	50
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	50
D. Data dan Sumber Data .....	50
E. Metode Pengumpulan Data.....	51
F. Teknik Analisis Data.....	52
<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN .....</b>	<b>54</b>
A. Penyajian Data.....	54
B. Analisis Data dan Hasil Penelitian .....	55

<b>BAB V PENUTUP</b> .....	76
A. Kesimpulan.....	76
B. Saran.....	77
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	79
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b> .....	86

## DAFTAR TABEL

TABEL 4.1 Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah dengan Sistem Online dan Offline pada Toko Sahlacollection_bjm.....	73
TABEL 4.2 Kendala dalam Strategi Pemasaran Produk Pakaian Muslimah dengan Sistem Online dan Offline pada Toko Sahlacollection_bjm.....	74

## DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 4.1 Akun Instagram Sahlacollection_bjm .....	56
GAMBAR 4.2 Akun Shopee Sahlacollection_bjm.....	58
GAMBAR 4.3 Katalog Produk Akun Shopee Sahlacollection_bjm .....	59
GAMBAR 4.4 Penilaian Akun Shopee Sahlacollection_bjm.....	59
GAMBAR 4.5 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	61
GAMBAR 4.6 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	62
GAMBAR 4.7 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	62
GAMBAR 4.8 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	63
GAMBAR 4.9 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	63
GAMBAR 4.10 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	64
GAMBAR 4.11 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	64
GAMBAR 4.12 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	65
GAMBAR 4.13 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	65
GAMBAR 4.14 Produk Pakaian Muslimah Sahlacollection_bjm.....	66
GAMBAR 4.15 Testimoni Pembeli Sahlacollection_bjm .....	67
GAMBAR 4.16 Testimoni Pembeli Sahlacollection_bjm .....	67
GAMBAR 4.17 Testimoni Pembeli Sahlacollection_bjm .....	68
GAMBAR 4.18 Testimoni Pembeli Sahlacollection_bjm.....	68