

## ABSTRAK

**Nur hayati**, 2023 Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif Ekonomi Islam, Skripsi, Program Studi Ekonmi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Nurul Jadid (UNUJA) Paiton Probolinggo , Pembimbing 1, **Dr. Musholi. MA** dan Pembimbing II, **Sofian Saiful Rizal, M.H**

**Kata kunci : Strategi Pemasaran, Penjualan Perumahan.**

Dalam dunia bisnis, Strategi pemasaran mempunyai peranan penting untuk mencapai keberhasilan usaha. Pemasaran Islami merupakan salah satu strategi yang didasarkan pada Al- Qur'an dan Hadits seperti yang dilakukan oleh Perumahan Bahari Residence yang bergerak pada pemasaran perumahan dan kavling. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu adalah strategi pemasaran yang digunakan oleh Perumahan Bahari Residence diantaranya 5 P marketing mix( bauran pemasaran) yang terdiri dari produk( *product*), harga( *price*), tempat( *place*) dan promosi(*Promotion*), pelayanan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan perumahan dan Kelebihan beserta kekurangan dalam Strategi Pemasaran Tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun tahapan penelitian yaitu tahapan pra penelitian, tahapan pekerjaan, tahapan analisi data dan tahapan laporan.

Produk yang di pasarkan kepada konsumen itu ada 2 pilihan bisa kavling dan bisa perumahan. Harga yang diberikan adalah harga yang lebih murah. Promosi iklan setiap hari, Itu bisa melalui sosial media( whatsapp, instragram, facebook) dan kunjungan( kedinas- dinas, kesekolah, toko- toko) kunjungan itu langsung sendiri-sendiri dan buat presentasi agar konsumen dapat informasi dari kita. Perumahan Bahari Residence ini memberikan pelayanan yang sangat baik, sopan, ramah dan sabar saat menghadapi konsumennya di saat datang ke sana agar konsumen nyaman dan tidak merasa kecewa.