

**ANALISIS PEMASARAN BISNIS BRITISH PROPOLIS
DITINJAU DARI PEMASARAN SYARIAH DAN
FATWA DSN MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009
STUDI PADA KANTOR SOLUSI BERKAH
MILIARDER KEDIRI**

Tesis

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar

Magister

dalam Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

M.H. NIZAR 'AINUR ROFIQ

925.009.20.005

PASCASARJANA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

(IAIN) KEDIRI


2022

PERSETUJUAN

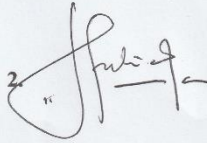
Tesis ini telah disetujui untuk diajukan pada ujian tesis
Pascasarjana IAIN Kediri.

Dosen Pembimbing

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP. 19740528 200312 2 001

1. 

Dr. Yuliani, MM
NIP. 19840710 201903 2 009

2. 

Kediri, 18 Februari 2022

PENGESAHAN TIM PENGUJI TESIS

Tesis dengan judul “ANALISIS PEMASARAN BISNIS BRITISH PROPOLIS DITINJAU DARI PEMASARAN SYARIAH DAN FATWA DSN MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 STUDI PADA KANTOR SOLUSI BERKAH MILIARDER KEDIRI” ini telah diuji dan setelah diperbaiki sebagaimana mestinya dapat disahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Ekonomi Syariah (ME) Pascasarjana IAIN Kediri pada tanggal 07 April 2022.

Tim Penguji,

Ketua Sidang

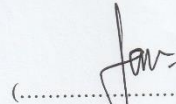
Dr. Mukhammad Abdullah, M.Ag.
NIP. 19660405 199203 1 002



(.....)

Penguji Utama

Dr. Ali Samsuri, M.El.
NIP. 19761031 200901 1 003



(.....)

Penguji I

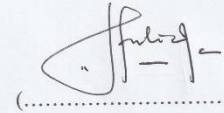
Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE., MM.
NIP. 19740528 200312 2 001



(.....)

Penguji II

Dr. Yuliani, MM.
NIP. 19840710 201903 2 009



(.....)

Kediri, 11 April 2022
Direktur Pascasarjana IAIN Kediri



Prof. Dr. H. Nur Ahid, M.Ag.
NIP. 196202091996031001

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : M.H. Nizar 'Ainur Rofiq

NIM : 925.009.20.005

Program Studi : Ekonomi Syariah (ES)

Judul Penelitian : Analisis Pemasaran Bisnis British Propolis Ditinjau Dari Pemasaran Syariah Dan Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Studi Pada Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa hasil penelitian saya ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar rujukan.

Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Kediri, 08 Januari 2022

Hormat Saya


M.H. Nizar 'Ainur Rofiq

925.009.20.005



PERNYATAAN KESEDIAAN PERBAIKAN TESIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : M.H. Nizar ‘Ainur Rofiq

NIM : 925.009.20.005

Program Studi : Ekonomi Syariah (ES)

Judul Penelitian : Analisis Pemasaran Bisnis British Propolis Ditinjau Dari Pemasaran Syariah Dan Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Studi Pada Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri.

Menyatakan bersedia memperbaiki naskah tesis sesuai dengan saran dan masukan dari tim penguji tesis pada tanggal 07 April 2022.

Naskah tesis yang telah diperbaiki akan saya serahkan kembali kepada Pascasarjana IAIN Kediri setelah mendapat persetujuan semua anggota tim penguji ujian selambat-lambatnya pada tanggal 21 April 2022.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk menjadikan maklum.

Kediri, 11 April 2022

Hormat Saya

M.H. Nizar ‘Ainur Rofiq

925.009.20.005

MOTTO

...فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ...

“...Maka berlomba-lombalah kamu dalam kebaikan...”

(QS. Al-Baqarah (02): 148)

Abstrak

M.H. NIZAR ‘AINUR ROFIQ. Dosen Pembimbing I: Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE., MM., Dosen Pembimbing II: Dr. Yuliani, MM. Analisis Pemasaran Bisnis British Propolis Ditinjau Dari Pemasaran Syariah Dan Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Studi Pada Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Pemasaran Syariah, Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009.

Pada masing-masing perusahaan, memperoleh banyak konsumen adalah sesuatu yang harus selalu ditargetkan, serta selalu memperbarui pembuatan strategi-strategi dalam memasarkan produknya demi untuk bisa selalu meningkatkan daya jual yang tinggi. Hukum Islam menyebutkan bagaimana prinsip-prinsip dalam berbisnis yang berteladan pada Nabi Muhammad SAW. Prinsip dasar yang telah ditetapkan Islam mengenai perdagangan dan niaga adalah tolak ukur kejujuran, kepercayaan, dan ketulusan. Adapun tujuan penelitian adalah: 1). Menganalisis Strategi Pemasaran Bisnis British Propolis di Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri 2). Menganalisis Strategi Pemasaran Bisnis British Propolis Ditinjau dari Pemasaran Syariah di Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri 3). Menganalisis Strategi Pemasaran Bisnis British Propolis Ditinjau dari Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 di Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dalam hal ini menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1). Pemasarannya melalui *online* menggunakan akun *Instagram*, *Facebook*, *WhatsApp*, *Zoom* dan *offline* dengan mengajak saudara, kerabat dekat, teman, alumni maupun tetangga. Selain itu juga menggunakan strategi pemasaran yang terkait dengan 4P (*product*, *price*, *place*, *promotion*), yang *pertama* strategi produk di kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri yaitu selalu menyediakan stok yang lengkap agar mitra bisa selalu membeli stok produk BP sewaktu-waktu di kantor serta menjaga kualitas produk dan dipacking dengan rapi dan premium. serta menggunakan Strategi Pemasaran yang dilakukan Solusi Berkah Mandiri adalah dengan melakukan *segmenting*, *targeting* dan *positioning* yang baik 2) strategi pemasaran kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri akan dianalisa berdasarkan 4 karakteristik pemasaran Islami yang meliputi *Theistis (Rabbaniyyah)*, *Etis (Akhlaiyyah)*, *Realistis (Al-waqi'iyah)*, *Humanitis (Insaniyyah)*. 3) Strategi pemasaran Solusi Berkah Miliarder dalam memasarkan produk British Propolis telah sesuai dengan ketentuan umum yang ditetapkan oleh Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 diantaranya berupa barang yang berwujud, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen, *member get member*, *excessive mark-up*, komisi, dan lain-lain.

HALAMAN PERSEMBAHAN

1. Rasa Syukur terbesar tetap terhaturkan kehadiran Allah SWT, Sholawat serta salam terhaturkan kepada junjungan kita habibina Nabi Muhammad SAW.
2. Dengan bangga kupersembahkan untuk kedua orang tuaku, Ayahanda Ali Rofik dan Ibunda Rusmaniyar, yang selalu membimbing dan mendo'akan dengan penuh ketulusan dan kesabaran yang tak mengenal lelah demi kebaikan putra- putrinya di masa depan.
3. Teruntuk Dosen Pembimbing Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE., MM. dan Ibu Dr. Yuliani, MM. yang dengan sabar dan tidak pernah lelah memberikan masukan yang sangat berarti dan mendukung demi terselesainya tesis ini.
4. Teruntuk adik saya Afza Usmaya Ali yang selalu mendoakan dan memberi semangat hingga tesis ini dapat terselesaikan.
5. Teruntuk teman-teman seperjuangan Prodi Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Kediri Tahun Angkatan 2020 yang selalu menemani dalam proses pengerjaan tesis ini dari awal hingga akhir.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji syukur ke hadirat Allah SWT karena dengan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul “Analisis Pemasaran Bisnis British Propolis Ditinjau Dari Pemasaran Syariah Dan Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Studi Pada Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri”

Sholawat serta salam semoga senantiasa tetap tercurahkan kepada junjungan besar Rosulullah Muhammad SAW, yang telah mengantarkan kita dari jalan kegelapan menuju jalan yang terang benderang yakni agama Islam dan syafa'atnya yang selalu kita harapkan dihari akhir nanti.

Penulis menyadari bahwa tesis ini tidak lepas dari adanya bimbingan, motivasi, dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis sampaikan terima kasih yang tulus kepada semua pihak antara lain :

1. Bapak Dr. H. Nur Chamid, MM. Selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Prof. Dr. Nur Ahid, M.Ag. Selaku Direktur Pascasarjana IAIN Kediri.
3. Bapak Dr. Jamaludin Achmad Kholiq, MA. Selaku Ketua Program Studi (Kaprodi) Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Kediri.
4. Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE., MM. dan Ibu Dr. Yuliani, MM. selaku dosen pembimbing tesis yang selalu memberikan bimbingan yang baik hingga terselesaikannya penyusunan tesis ini.
5. Keluarga tercinta yang memberikan dukungan, baik moril maupun materiil dan tiada henti-hentinya.
6. Semua sahabat-sahabat dan teman-teman yang telah memotivasi dan membantu dalam menyelesaikan tesis ini.
7. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan moral maupun material kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini dengan baik.

Walaupun penulis telah berupaya dengan segala kemampuan yang ada. Namun, penulis juga menyadari bahwa tesis ini masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari para pembaca. Semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca.

Kediri, 08 Januari 2022

Penulis,

M.H. Nizar 'Ainur Rofiq

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam tesis ini menggunakan pedoman transliterasi berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158 tahun 1987 dan nomor 0543 b/U/1987 tanggal 22 Januari 1988, yang secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

A. Huruf

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ا	ʾ	ط	ṭ
ب	b	ظ	ẓ
ت	t	ع	ʿ
ث	th	غ	gh
ج	j	ف	f
ح	ḥ	ق	q
خ	kh	ك	k
د	d	ل	l
ذ	dh	م	m
ر	r	ن	n
ز	z	و	w
س	s	ه	h
ش	sh	ء	ʾ
ص	ṣ	ي	y
ض	ḍ	او	aw
		او	uw
		أي	ay
		أي	iy

B. Vokal Panjang

Vokal (a) panjang = a

Vokal (i) panjang = i

Vokal (u) panjang = û

Vokal Diftong

او =aw

اي = ay

او = û

C. Hamzah (ء)

Hamzah (ء) yang sering dilambangkan dengan alif, apabila terletak diawal kata maka dalam transliterasinya mengikuti vokalnya, tidak dilambangkan, namun apabila terletak di tengah atau akhir kata maka dilambangkan dengan tanda koma diatas (‘), berbalik dengan koma (,), untuk pengganti lambang “ع”.

D. Ta’marbutah(ة)

Ta’marbutah ditransliterasikan dengan “t” jika berada di tengah-tengah kalimat, akan tetapi apabila ta’marbutah tersebut berada di akhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “h” misalnya *al-risalat li al-mudarrisah*, atau apabila berada ditengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan *mudhaf* dan *mudhaf ilayh*, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “t” yang disambungkan dengan kalimat berikutnya, misalnya *fi rahmatillah*.

E. Kata Sandang dan Lafdh al-Jalalah

Kata sandang berupa “al” (ال) ditulis dengan huruf kecil, kecuali terletak diawal kalimat, sedangkan “al” dalam *lafdh jalalah* yang berada ditengah-tengah kalimat yang disandarkan (*idhafah*) maka dihilangkan. Misalnya *Al-Imam al-Bukhariy*.

F. Nama dan Kata Arab Terindonesiakan

Pada prinsipnya setiap kata yang berasal dari bahasa Arab harus ditulis dengan menggunakan sistem. Transliterasi ini, akan tetapi apabila kata tersebut merupakan nama Arab dari orang Indonesia atau bahasa Arab yang sudah terindonesiakan, maka tidak perlu ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi ini. Contoh: *Salat*.

SINGKATAN:

HR = Hadist Riwayat

QS. = Quran Surat

RA. = Radhiyallahu‘anhu

SAW =Shallallahu ‘alaihiwa sallam

SWT = Subhanahu wa ta’ala

Terj. = Terjemahan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI TESIS.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iv
PERNYATAAN KESEDIAAN PERBAIKAN TESIS	v
HALAMAN MOTTO	vi
ABSTRAK.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks penelitian	1
B. Fokus penelitian	7
C. Tujuan penelitian	8
D. Manfaat penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Sistematika Pembahasan.....	12
BAB II : KAJIAN TEORI.....	14
A. Strategi Pemasaran.....	14
1. Pengertian Strategi Pemasaran	14
2. Komponen Strategi Pemasaran.....	15
3. Karakteristik <i>Marketing Plan</i>	18
B. Pemasaran Syariah	19
1. Pengertian Pemasaran Syariah.....	19
2. Konsep Pemasaran Syariah.....	21

C. Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS)	26
1. Ketentuan Umum	28
2. Ketentuan Hukum	29
3. Ketentuan Akad	31
BAB III : METODE PENELITIAN	36
A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian	36
B. Kehadiran Peneliti	36
C. Lokasi Penelitian	37
D. Sumber Data	37
E. Prosedur Pengumpulan data	37
F. Pengecekan Keabsahan Data	38
G. Teknik Analisis Data	39
H. Tahapan Penelitian	39
BAB IV : HASIL PENELITIAN	41
A. Gambaran Umum Perusahaan	41
1. Profil Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri	41
a. Sejarah Berdirinya Solusi Berkah Miliarder Kediri	41
b. Visi Misi Usaha	42
c. Motto Solusi Berkah Miliarder Kediri.....	42
d. Struktur Komunitas Solusi Berkah Miliarder Kediri.....	42
e. Struktur Organisasi Solusi Berkah Miliarder Kediri	43
f. Produk Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri.....	43
g. Gambar Produk Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri	44
B. Paparan Data.....	46
1. Strategi Pemasaran Bisnis British Propolis Di Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri	46
2. Strategi Pemasaran Bisnis British Propolis Di Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri Ditinjau dari Pemasaran Syariah..	52

3. Strategi Pemasaran Bisnis British Propolis Di Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri Ditinjau Dari Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009	61
C. Temuan Penelitian	65
BAB V: PEMBAHASAN	70
A. Analisis Strategi Pemasaran Bisnis British Propolis Di Kantor Solusi Berkah Miliarder.....	70
B. Strategi Pemasaran Bisnis British Propolis Ditinjau Dari Pemasaran Syariah Di Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri	75
C. Strategi Pemasaran Bisnis British Propolis Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Di Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri.....	79
BAB VI : PENUTUP	85
A. Kesimpulan.....	85
B. Implikasi Teoritis dan Praktis.....	88
C. Saran	89
DAFTAR PUSTAKA.....	90
LAMPIRAN-LAMPIRAN	93

DAFTAR GAMBAR

Bagan 4.1 Struktur Komunitas Solusi Berkah Miliarder Kediri	42
Bagan 4.2 Struktur Organisasi Solusi Berkah Miliarder Kediri	43
Gambar 4.1 Produk British Propolis Reguler	44
Gambar 4.2 Produk British Propolis Green (Kids)	44
Gambar 4.3 Produk Belgie Pro – <i>Face Wash</i>	44
Gambar 4.4 Produk Belgie Pro – <i>Face Serum</i>	45
Gambar 4.5 Produk Belgie Pro – <i>Night Cream</i>	45

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Mitra langsung British Propolis Solusi Berkah Miliarder Kota Kediri.....	7
Tabel 4.1 Daftar Harga Produk Kantor Solusi Berkah Miliarder	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 01 Pedoman Wawancara	93
Lampiran 02 Dokumentasi Penelitian	95
Lampiran 03 Surat Kesiediaan Pembimbing Tesis	98
Lampiran 04 Surat Izin Penelitian.....	99
Lampiran 05 Surat Balasan Izin Penelitian	100
Riwayat Hidup	101
Lampiran Konsultasi Pembimbing.....	102



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
PERPUSTAKAAN

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : M.H. Nizar 'Ainur Rofiq

NIM : 92500920005

Fakultas/Jurusan : Pascasarjana/Ekonomi Syariah

E-mail address : mhnizar28@gmail.com

Jenis Karya Ilmiah : Skripsi Tesis Disertasi

Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : Analisis Pemasaran Bisnis British Propolis Ditinjau dari Pemasaran Syariah dan Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Studi Pada Kantor Solusi Berkah Miliarder Kediri

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut diatas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri, 18 Mei 2022
Penulis

M.H. Nizar 'Ainur Rofiq